

# Социально-экономическое развитие стран, регионов и оптимизация секторов экономики: анализ и прогнозы

**I МЕЖДУНАРОДНАЯ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ  
КОНФЕРЕНЦИЯ**  
СБОРНИК НАУЧНЫХ ТРУДОВ

**НАУЧНАЯ ОБЩЕСТВЕННАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ  
ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ НАУКА**

**Социально-экономическое развитие стран, регионов и  
оптимизация секторов экономики: анализ и прогнозы**

Сборник научных трудов  
по материалам Международной научно-практической конференции

**22 декабря 2017 г.**

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

УДК 33  
ББК 65

*Главный редактор: Н.А. Краснова  
Технический редактор: Ю.О.Канаева*

**Социально-экономическое развитие стран, регионов и оптимизация секторов экономики: анализ и прогнозы:** сборник научных трудов по материалам I Международной научно-практической конференции, 22 декабря 2017 г., Москва: Профессиональная наука, 2017. – 281 с.

ISBN 978-1-370-07329-0

В сборнике научных трудов рассматриваются актуальные вопросы социально-экономического развития стран и регионов по материалам I Международной научно-практической конференции **«Социально-экономическое развитие стран, регионов и оптимизация секторов экономики: анализ и прогнозы»**, состоявшейся 22 декабря 2017 г. в г. Москва.

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 2819-10/2015K 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



- © Редактор Н.А. Краснова, 2017
- © Коллектив авторов, 2017
- © НОО Профессиональная наука, 2017
- © Smashwords, Inc., 2017

# СОДЕРЖАНИЕ

|                                                                                                                                                            |            |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|
| <b>СЕКЦИЯ 1. СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ .....</b>                                                                                                         | <b>6</b>   |
| ЛАЗАРЕВА Е.В., ЧЕРЕПАНОВА С.А. ОЦЕНКА СТОИМОСТИ БИЗНЕСА НА ПРИМЕРЕ ПАО «АЭРОФЛОТ» .....                                                                    | 6          |
| <b>СЕКЦИЯ 2. МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС .....</b>                                                                                                              | <b>10</b>  |
| ГЕРАСИМОВ Б.И. ПРОДВИЖЕНИЕ ТУРИСТИЧЕСКОГО ПРОДУКТА В РЕСПУБЛИКЕ САХА (ЯКУТИЯ) .....                                                                        | 10         |
| ГУЗИК В.В. МЕХАНИЗМЫ ПОДДЕРЖКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В МУНИЦИПАЛЬНЫХ РАЙОНАХ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ .....                                                       | 14         |
| ЖУМАЕВ Ж.Ж., ИСЛЯМОВ Р.С., УРАЗОВА Б.А. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ И ПУТИ РЕГУЛИРОВАНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН .....                              | 22         |
| ЦАРЕГОРОДЦЕВА С.Р., КУЗЬМИНОВА А.Ю. ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ .....                                                 | 31         |
| <b>СЕКЦИЯ 3. ФИНАНСЫ, БАНКИ И КРЕДИТ .....</b>                                                                                                             | <b>37</b>  |
| GORDIENKO M.V. REAL ESTATE MANAGEMENT SYSTEM OF BANKING ENTERPRISE.....                                                                                    | 37         |
| АМОЯН Д.Л. КРЕДИТНЫЙ РИСК В КБ «ЦЕНТР-ИНВЕСТ» .....                                                                                                        | 41         |
| БЫТДАЕВА Ф.А., ОСТАПЕНКО Е.А. ПОНЯТИЕ ВАЛЮТНОГО РИСКА И МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ИМ .....                                                                         | 50         |
| ИНЮКИНА Я.Ф., ЛЕБЕНКО Р.Н. СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ДЕПОЗИТНЫХ ПРОДУКТОВ В ПАО «СБЕРБАНК» И ЕГО ОСНОВНЫХ КОНКУРЕНТАХ .....                                     | 55         |
| МАКАРОВА Е.Г. КАЧЕСТВО ЖИЗНИ КАК КОМПОНЕНТ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ СЕЛЬСКИМ РАЗВИТИЕМ .....                                                                     | 65         |
| ТРУФАНОВ А.А. АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ .....                                                                          | 71         |
| <b>СЕКЦИЯ 4. РАЗВИТИЕ ОТРАСЛЕЙ .....</b>                                                                                                                   | <b>89</b>  |
| АГАДЖАНИЯ А.М., ПРИДОРОЖНАЯ Т.А. РОЛЬ ИННОВАЦИЙ В РАЗВИТИИ АВТОМОБИЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ: ВЫХОД ИЗ КРИЗИСА 2013-2014 ГГ. .... | 89         |
| ГЕРАСИМОВ Б.И. ПУТИ РАЗВИТИЯ УГОЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ).....                                                                         | 100        |
| МЕЛЬНИК Д.М. ОСОБЕННОСТИ ХЛЕБОБУЛОЧНОЙ ОТРАСЛИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ .....                                                               | 103        |
| <b>СЕКЦИЯ 5. ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ.....</b>                                                                                                     | <b>107</b> |
| ХУДЯКОВА О.Ю., ОРЛОВА Е.Ю. МНОГОФАКТОРНАЯ МОДЕЛЬ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРАНЫ .....                                                             | 107        |
| <b>СЕКЦИЯ 6. ИНСТИТУТЫ ГРАЖДАНСКОГО ОБЩЕСТВА.....</b>                                                                                                      | <b>117</b> |
| ЛЕБЕДЕВА И.В., ТЫРНОВА Н.А. СЕМЕЙНОЕ НАСИЛИЕ КАК СОЦИАЛЬНОЕ ЯВЛЕНИЕ .....                                                                                  | 117        |
| <b>СЕКЦИЯ 7. КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ .....</b>                                                                                                            | <b>127</b> |
| НОЗДРИНА Е.О., ОРЛОВА Л.В. КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННОСТЬ КАК СТРАТЕГИЧЕСКОЕ НАПРАВЛЕНИЕ УСПЕШНОЙ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ .....                                   | 127        |
| <b>СЕКЦИЯ 8. ОЦЕНОЧНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ .....</b>                                                                                                              | <b>131</b> |
| ВАСИЛЕНКО О.Ю., ГРИГОРЯН Г.А. ОСНОВНЫЕ МЕТОДЫ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ СТАРТАПОВ .....                                                                             | 131        |
| <b>СЕКЦИЯ 9. УПРАВЛЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИЯМИ С ГОСУДАРСТВЕННЫМ УЧАСТИЕМ .....</b>                                                                                 | <b>136</b> |
| ДРЕБОТ Н.В., ДРЕБОТ А.М. ПРОЦЕСС УПРАВЛЕНИЯ ЗАКУПОЧНЫМИ ПРОЦЕДУРАМИ В ОРГАНИЗАЦИИ .....                                                                    | 136        |
| <b>СЕКЦИЯ 10. РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНОВ.....</b>                                                                                                         | <b>140</b> |
| ГЕРАСИМОВ Б.И. МАЛЫЙ БИЗНЕС В РЕСПУБЛИКЕ САХА (ЯКУТИЯ) .....                                                                                               | 140        |
| ЕРМОЛАЕВ М.Б., ШПАКОВСКАЯ М.В. К ВОПРОСУ ОПТИМИЗАЦИИ СТРУКТУРЫ ПРОДВИЖЕНИЯ ПРОДУКЦИИ ПО РЕГИОНАМ .....                                                     | 143        |
| КОШКИДЬКО В.В. КЛАСТЕРНЫЙ ПОДХОД К ЭКОНОМИЧЕСКОМУ РАЗВИТИЮ РЕГИОНА.....                                                                                    | 149        |
| <b>СЕКЦИЯ 11. ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО .....</b>                                                                                                 | <b>156</b> |

|                                                                                                                                                                         |            |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|
| Егорова Е.В. Государственное частное партнерство. Его сущность, формы и преимущества .....                                                                              | 156        |
| <b>СЕКЦИЯ 12. УЧЕТ, АНАЛИЗ И КОНТРОЛЬ .....</b>                                                                                                                         | <b>163</b> |
| Гусева О.А. Организация внутреннего контроля расчетов с контрагентами .....                                                                                             | 163        |
| Пилюпенко Л.В. Анализ материально-производственных запасов организации санаторно-курортного комплекса ООО «Плака» .....                                                 | 169        |
| <b>СЕКЦИЯ 13. НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ .....</b>                                                                                                                                 | <b>179</b> |
| Бельтюкова С.М., Тетерина Е., Нестерова Е. Основные направления развития и совершенствования налоговой политики .....                                                   | 179        |
| Черепанова С.А., Лазарева Е.В. Оптимизация налоговой нагрузки предприятия в целях увеличения прибыли .....                                                              | 195        |
| <b>СЕКЦИЯ 14. ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛИМАТ В РЕГИОНАХ .....</b>                                                                                                                | <b>198</b> |
| Бармин Л., Коротченко С. Прогноз инвестиционного развития Ромодановского района Республики Мордовия: анализ ситуации.....                                               | 198        |
| <b>СЕКЦИЯ 15. МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ .....</b>                                                                                       | <b>205</b> |
| Иванов Ю.В., Вечирко О.Н. Мировой опыт развития потребительской кооперации .....                                                                                        | 205        |
| Левочкина Н.А. Институциональная среда развития агротуризма (на примере зарубежных стран) .....                                                                         | 212        |
| <b>СЕКЦИЯ 16. КРИПТОВАЛЮТА.....</b>                                                                                                                                     | <b>219</b> |
| Герасимов Б.И. Возможности технологии блокчейн .....                                                                                                                    | 219        |
| Герасимов Б.И. Перспективы развития криптовалют .....                                                                                                                   | 222        |
| Сухолишко А.С., Абрамова Л.С. Перспективы развития криптовалюты в России .....                                                                                          | 225        |
| <b>СЕКЦИЯ 17. ФОРМИРОВАНИЕ ЕДИНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА .....</b>                                                                                                | <b>231</b> |
| Царегородцева С.Р., Красноперов В.С. Анализ развития франчайзингового бизнеса в России .....                                                                            | 231        |
| <b>СЕКЦИЯ 18. РЫНОК ТРУДА, МИГРАЦИЯ И ДЕМОГРАФИЯ .....</b>                                                                                                              | <b>238</b> |
| Коломыйченко Д.С., Зубарева Е.О. Проблема молодежной занятости в Волгоградской области и пути ее решения.....                                                           | 238        |
| Лукашова К.А. Оценка влияния «миграционного бегства» трудоспособной части населения на политику воспроизводства кадрового потенциала села и состояние рынка труда ..... | 245        |
| <b>СЕКЦИЯ 19. ОБРАЗОВАНИЕ И КУЛЬТУРА.....</b>                                                                                                                           | <b>258</b> |
| Приорова И.В., Лебедева И.В. Полифункциональность социальной интернет-коммуникации.....                                                                                 | 258        |
| <b>СЕКЦИЯ 20. ЗДРАВООХРАНЕНИЕ, ФИЗИЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА И СПОРТ.....</b>                                                                                                     | <b>265</b> |
| Гемаева И.Д. Интеграция экономики и экологии для достижения общих целей.....                                                                                            | 265        |
| <b>СЕКЦИЯ 21. МАКРОЭКОНОМИКА.....</b>                                                                                                                                   | <b>271</b> |
| Семёнова В. А. Ожидать ли роста экономики в России? .....                                                                                                               | 271        |
| Семёнова В. А. Экономический потенциал энергетической отрасли в России .....                                                                                            | 275        |

## СЕКЦИЯ 1. СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ

УДК 01

Лазарева Е.В., Черепанова С.А. Оценка стоимости бизнеса на примере ПАО «Аэрофлот»

Business value assessment for PJSC Aeroflot.

**Лазарева Елизавета Вячеславовна**

Студентка 4 курса кафедры Корпоративного управления и финансов,  
Новосибирский государственный университет экономики и управления

**Черепанова Софья Алексеевна,**

Студентка 4 курса кафедры Корпоративного управления и финансов,  
Новосибирский государственный университет экономики и управления

Научный руководитель

**Киселева А.В.,** старший преподаватель кафедры Корпоративного управления и финансов,  
Новосибирский государственный университет экономики и управления

Lazareva Elizaveta Vyacheslavovna

Student of the 4 year of department of Corporate management and finance,  
Novosibirsk State University of Economics and Management

Cherepanova Sofya Alekseevna,

Student of the 4 year of department of Corporate management and finance,  
Novosibirsk State University of Economics and Management

Scientific adviser: Kiselyova A.V., senior teacher of department of Corporate management and finance,  
Novosibirsk State University of Economics and Management

***Аннотация.** В данной статье рассматривается оценка стоимости бизнеса «ПАО» Аэрофлот при помощи доходного метода.*

***Ключевые слова:** оценка стоимости бизнеса, методы оценки бизнеса, доходный метод, доходность, эффективность, прибыль.*

***Abstract.** In this article business value assessment for PJSC Aeroflot by the use of income approach is considered.*

***Keywords:** business value assessment, business valuation methods, income approach, return, efficiency, income.*

Оценка стоимости предприятия (бизнеса) — это расчет и обоснование стоимости предприятия на определенную дату. Оценка стоимости бизнеса представляет собой целенаправленный упорядоченный процесс определения величины стоимости объекта в денежном выражении с учетом влияющих на нее факторов в конкретный момент времени в условиях конкретного рынка

Существует три подхода (метода) к оценке стоимости бизнеса. В зависимости от факторов стоимости подходы оценки подразделяются на методы доходного, сравнительного и



затратного подхода. Каждый из подходов позволяет «уловить» определенные факторы стоимости. В данной работе был проведён анализ с использованием доходного подхода.

Доходный метод как нельзя лучше учитывает основную цель деятельности предприятия – получение прибыли. С этих позиций он наиболее предпочтителен для оценки бизнеса, так как отражает перспективы развития предприятия, будущие ожидания.

Методика расчетов в данной работе: В первую очередь был рассчитан коэффициент бета для модели CAPM с помощью аппроксимации результатов изменений акций компании и фондового рынка за последний месяц. Была найдена безрисковая ставка дохода, которой выступает ставка купона по государственным облигациям равная 7,5 %. Далее определена ставка доходности на фондовом рынке. На момент расчетов годовая доходность фондового рынка ММВБ была равна 10,47 %.

Была рассчитана ставка доходности собственного (акционерного) капитала  $R_e$ , с использованием модели CAPM. Была определена рыночная стоимость акционерного и заемного капитала компании по финансовой отчетности, а также ставку доходности заемного капитала, в качестве которой выступает ставка купона по облигациям компаний.

Учитываем при расчетах ставку налога на прибыль, которая равна 20 %. Рассчитываем ставку дисконтирования для компании, с использованием модели средневзвешенной стоимости капитала WACC. Дисконтируем денежные потоки по формуле одноименного метода. Определяем постпрогнозную стоимость компании по модели Гордона. Находим стоимость компании, сложив дисконтированные денежные потоки заданных периодов и постпрогнозную стоимость компании.

Для оценки стоимости активов моделью CAPM требуется определить систематический риск (бета), отражающий амплитуду колебаний доходности актива относительно рыночного портфеля активов. В мировой практике бета для ликвидных акций обычно рассчитываются путем анализа статистической информации фондового рынка. В нашей работе мы опирались на изменения стоимости цены одной акции исследуемой компании и индекса ММВБ за период с 18 января по 18 февраля. Стоимость одной акции ПАО «Аэрофлот» имеет слабую зависимость от индекса ММВБ, так как коэффициент корреляции равен 0,02, коэффициент бета (систематический риск) = 0,0889

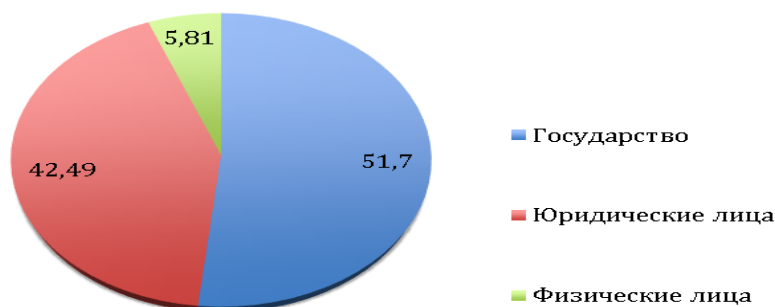


Рисунок 1. Структура акционерного капитала "Аэрофлот"

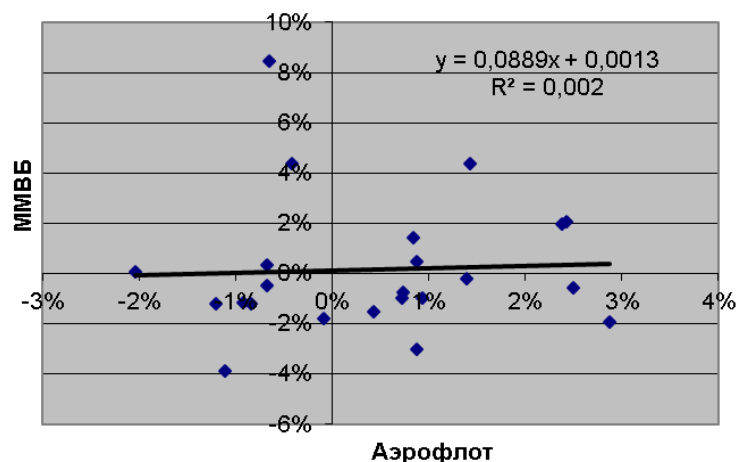


Рисунок 2. Аппроксимация для определения систематического риска (бетта)

Чтобы определить требуемый уровень доходности активов компании я использовала модель CAPM (CapitalAssetPricingModel). Далее была рассчитана средневзвешенная стоимость капитала WACC — показатель позволяющий предприятию оценивать эффективность своих финансовых вложений, которая является ставкой дисконтирования.

Таблица 1

Определение показателей доходности активов и средневзвешенной стоимости капитала

| Показатель                               | Значение          |
|------------------------------------------|-------------------|
| Безрисковый доход                        | 7,50 %            |
| Годовая доходность рынка                 | 10,47 %           |
| Коэффициент бетта                        | 0,0889            |
| Ставка доходности CAPM                   | 7,76%             |
| Рыночная стоимость акционерного капитала | 59 995 492 472,00 |
| Долгосрочные обязательства               | 21200970,00       |
| Ставка доходности заемного капитала      | 8,3 %             |
| Ставка налога на прибыль                 | 20 %              |
| Средневзвешенная стоимость капитала WACC | 6,85%             |

После нахождения, необходимой для расчетов, ставки необходимы денежные потоки оцениваемой компании за последние 4 года. За денежные потоки учитывают чистую прибыль компании, затем путем дисконтирования может быть найдена стоимость компании.



Таблица 2

Определение стоимости компании методом дисконтирования денежных потоков

| Период                   | Чистая прибыль компании | Дисконтирование чистой прибыли |
|--------------------------|-------------------------|--------------------------------|
| 2012                     | 4 939 290 000,00        | 4 622 724 253,61               |
| 2013                     | 11 096 946 000,00       | 9 720 092 512,42               |
| 2014                     | 13 149 221 000,00       | 10 779 544 588,07              |
| 2015                     | -18 927 841 000,00      | -14 522 284 164,44             |
| Остаточная стоимость     |                         | 388 716 710 788,10             |
| Постпрогнозная стоимость |                         | 363 803 333 423,36             |
| Стоимость компании       |                         | 374 403 410 613,02             |

Таким образом, стоимость ПАО «Аэрофлот», рассчитанная доходным методом, составит 374 403 410 613,02 руб.

Доходный метод основывается на принципе ожидания, поэтому он наиболее актуален для потенциального покупателя, так как благодаря данному методу, покупатель может сделать вывод о стоимости собственности в зависимости от предполагаемой отдачи, которая может быть получена в будущем от владения и получения ожидаемых доходов от объекта оценки.

Доходный метод как нельзя лучше учитывает основную цель деятельности предприятия – получение прибыли. С этих позиций он наиболее предпочтителен для оценки бизнеса, так как отражает перспективы развития предприятия, будущие ожидания. Кроме того, он учитывает экономическое устаревание объектов, а также через ставку дисконта принимает во внимание рыночный аспект и инфляционные тенденции.

## СЕКЦИЯ 2. МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС

УДК 33

Герасимов Б.И. Продвижение туристического продукта в Республике Саха (Якутия)

Promotion of a tourist product in the Republic of Sakha (Yakutia)

**Герасимов Богдан Иннокентьевич,**

магистрант кафедры менеджмент  
Северо-Восточный федеральный университет им. М.К. Аммосова  
Gerasimov Bogdan Innokentievich  
magister department of management  
North-Eastern federal university

***Аннотация.** В данной статье рассмотрены туристические продукты Республики Саха (Якутия), проведен социальный опрос, проведен анализ по результатам опроса, предложены пути развития туризма.*

***Ключевые слова:** туризм, экотуризм, Республика Саха (Якутия).*

***Abstract.** In this article, tourism products of the Republic of Sakha (Yakutia) are considered, a social survey was conducted, an analysis was carried out based on the results of the survey, and ways of developing tourism were suggested.*

***Keywords:** tourism, ecotourism, the Republic of Sakha (Yakutia).*

Республика Саха (Якутия) это один из крупнейших субъектов Российской Федерации, которая занимает почти всю северо-восточную часть страны. Общая площадь составляет 3103,2 тыс. кв. км, что составляет 1/5 часть всей России или почти 2/3 площади Западной Европы.

С нынешним развитием интернета можно проинформировать потенциальных туристов о Якутии для повышения интереса к туризму. Выделяя экстремальные условия жизни можно улучшить имидж Якутии. Здесь морозы, вечная мерзлота, очень низкая заселенность некоторых районов. Сейчас, когда путешествия стали особенно актуальными во всем мире и более доступными, когда человек ищет новых впечатлений и экстрима, идеальный вариант Якутия.

Туристические услуги Республики Саха (Якутия)

Экотуризм – это туризм с чертами экстремального туризма, и спокойной прогулки. Во время такого путешествия туристы получают возможность не только любоваться окружающими красотами, но и узнать много нового.

Охота в Якутии. Охота в Якутии является интересным видом туризма для туристов. Девственность леса и огромная территория охотничьих угодий – это то, что привлекает охотников с других регионов, а также иностранцев.

Ленские столбы. Ленские столбы, известные также как Каменный лес на реке Лене,

находится в Хангаласском улусе в 104 километрах от г. Покровск, в 200 км от Якутска. Это скалы, сложенные кембрийскими известняками. Удивительные каменные башни высотой более 150 метров простираются вдоль реки приблизительно на расстояние в 80 км.

Горы Кисилых. В переводе с якутского "Кисилых" означает "каменные люди", и действительно скалы издали напоминают огромные человеческие фигуры. Горы расположены на водоразделе северных рек Якутии – Яны и Адычи. Площадь гор здесь составляет 120 кв. км, они образованы магматическими скалами высотой 30-35 метров, самых причудливых форм.

Булуус. Слово "булуус" переводится с якутского языка как "ледник". Место признано ландшафтно-гидрологическим природным заказником республиканского значения. Общая площадь территории заказника составляет 1105 га. В некоторых местах толщина наледи достигает 3 метров.

Полюс холода «Оймякон». Территория Якутии – самый холодный обитаемый регион в Северном полушарии Земли. Здесь фактически два полюса холода - Верхоянск и Оймякон (село Томтор). В 1926 году геолог Сергей Обручев вычислил, что в Оймяконе в верховьях Индигирки температуры могут опускаться до отметки минус 71,2 градуса, и этому предположению даже установили памятный знак.

Сплав по рекам - одно из наиболее популярных видов туризма. Огромное количество разнообразных рек обуславливает богатый выбор маршрутов: от предельно простых (не требующих специальной подготовки) до маршрутов VI категории сложности. Лучшее время для сплава с июля по август. Река Лена - маршрут на байдарках и катамаранах по огромным просторам реки мимо красивейших Ленских скал, песчаных дюн и самой древней в Якутии стоянки первобытного человека.

Ледяная подземная галерея «Царство вечной мерзлоты». Туристический центр в Якутии, расположенный около горы Чочур-Муран в штольне одной из них сопок, которая в советское время использовалась как огромный погреб для хранения продуктов. Летом температура в пещере не поднимается выше -4 градусов, а зимой не опускается ниже -10.

Минеральные источники «Нахот». Малый (Аччыгый) и Большой (Улахан) Нахот – правые притоки реки Горбыллах, Нерюнгринский район, Южная Якутия. Маланохотское месторождение минеральных вод славится скважиной по розливу минеральных вод «Нахот», а также геотермальным источником скважины ГН-7.

Школа Каюра. Туристы могут прокатиться по сияющему снегу на собаках знаменитой породы хаски и ее прародительницы, якутской лайке.

Спортивно-развлекательный комплекс «Техтюр» - это курорт с развитой инфраструктурой, который находится на 46 км по Покровскому тракту около с.Техтюр.

Туристический комплекс «Орто Дойду». Со своим рестораном зоопарком и так далее. Находится на 49 км по Покровскому тракту.

Туристическая база отдыха «Дом рыбака» - это уголок якутской природы для любителей отдыха вблизи Якутска. Расположена на левом берегу реки Лена на Кангаласском мысу. Туристическая база располагает несколькими услугами по предоставлению гостевых домов и таежных дач.

Был проведен социальный опрос, и по его результатам выявлен анализ текущего состояния туристических услуг региона, ее оценка качества, профессионализма и доступности.

Всего было опрошено 100 человек в возрасте от 14 до 74 лет с жителей и гостей РС(Я) и с разных населенных пунктов России где:

- 60 - являются студентами;
- 27 - работниками;
- 10 - школьниками;
- 2 - безработными;
- 1 - пенсионером.

В опросе приняли 45 респондента мужского пола и 53 женского пола.

Были выведены следующие результаты:

Общее количество посещений всех достопримечательностей - 308. Больше всего посетили зоопарк «Орто дойду» - количество посещений составило 21.1% от общего числа посещений всех достопримечательностей. Зоопарк является популярным местом посещения для людей потому что, он является единственным крупным в Якутии, находится недалеко от города Якутска и работает с давних времен, когда туризм в Якутии еще не был развит. А меньше всего посетили базу отдыха «Дом рыбака» (0,98%) из-за того, что она не всем известна, и «Полюс холода» в Оймяконе (0,98%), который находится в 963 км. от столицы республики и до которого очень трудно добраться. Респонденты также добавили свои ответы по туристическим услугам, которые они посетили – это музей мамонта и водопад Курулуур.

Из людей, которые не пользовались услугами в Якутии: почти 53% из-за высоких цен и 50% из-за далекого расстояния, т.к. транспортная инфраструктура не сильно развита и некоторые жители республики не готовы ехать в дальние места без необходимости. 5,71% опрошенных либо не осведомлены о турах, либо не находят попутчиков.

Большинство респондентов оценили уровень профессионализма на «удовлетворительно» (35%), и меньшинство (5%) - на «отлично». Также 15% думают, что туризм в Якутии вообще не развит из-за неосведомленности о турах.

53% частично были удовлетворены туристическими услугами в Якутии, почти 23% ответили «не удовлетворены» и около 24% - удовлетворены. Данные показатели характеризуют о том, что туры не так сильно отвечают всем потребностям туриста, которые они ожидают.

Также, познавательность была оценена 36-ми опрошенных в три бама, около 13% считают, что в данных турах нельзя узнать ничего нового и 17% считают, что якутские туры

отлично передают всю нужную информацию.

Современный уровень туризма в Якутии, состояние материальной базы сопутствующих и инфраструктурных отраслей, сферы услуг, призванных обеспечить поступательное развитие туристской деятельности, не соответствуют мировому уровню и требованиям индустрии туризма.

Таким образом, туристическая отрасль в Республике Саха (Якутия) находится на начальной стадии развития.

Однако следует отметить, что на территории Якутии огромное количество особо охраняемых природных территорий, заповедников, которые в будущем могут стать основой для разработки новых туристических маршрутов.

Реализация в Якутии проектов и программ по развитию промышленности предполагает развитие инфраструктуры внутри республики, что будет способствовать созданию условий для развития внутреннего и въездного туризма, расширению географии и созданию новых туристических баз и комплексов.

#### **Библиографический список**

1. Закон Республики Саха (Якутия) о туристской деятельности в Республике Саха (Якутия) 780-3 №443-IV от 15.12.2009.
2. Министерство по делам предпринимательства, развития туризма и занятости Республики Саха (Якутия): официальный сайт [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.minpred.ru/>
3. Схема комплексного развития производительных сил, транспорта и энергетики Республики Саха (Якутия) до 2020 года от 06.09.2006 №411.
4. Федеральная служба государственной статистики: официальный сайт [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://cbsd.gks.ru/>
5. World Tourism Organization UNWTO: официальный сайт [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.unwto.org>

---

УДК 338.246.2

## Гузик В.В. Механизмы поддержки предпринимательства в муниципальных районах Краснодарского края

Mechanisms to support business in the municipal districts of the Krasnodar Territory

**Гузик В.В.**

магистрант 2 курса факультета управления и психологии Кубанского государственного университета  
Guzik V.V.

Master of 2 course of the Faculty of Management and Psychology of the Kuban State University

**Аннотация.** *Расширение масштабов деятельности субъектов малого предпринимательства, увеличение их вклада в экономику муниципального района и Краснодарского края в целом, формирование социальной стабильности требует системной и комплексной поддержки малых предприятий как на федеральном, так и на региональном и муниципальном уровнях. Эффективность мер государственной поддержки малого предпринимательства целесообразно рассматривать с точки зрения соответствия целей и интересов субъектов бизнеса и государства. Ввиду этого важно, насколько формируемая и реализуемая государственная политика по поддержке малого и среднего бизнеса отвечает ожиданиям предпринимателей и соответствует состоянию развития экономики.*

**Ключевые слова:** *предпринимательство, малый бизнес, поддержка малого бизнеса, Краснодарский край.*

**Abstract.** *Scaling up of small businesses, increase their contribution to the economy of the municipal district and the Krasnodar Territory in general, the formation of social stability requires a systematic and comprehensive support to small enterprises both at the federal and at the regional and municipal levels. The effectiveness of the measures of state support of small business should be considered in terms of compliance with the goals and interests of the subjects of business and government. In view of this matter, as formed and implemented public policies to support small and medium-sized businesses meet the expectations of entrepreneurs and corresponds to the state of the economy.*

**Keywords:** *business, small business, support of small business, Krasnodar Territory.*

---

Органы местного самоуправления должны эффективно координировать работу различных структур в области развития малого предпринимательства, а также разрабатывать и реализовывать программные мероприятия, проводить их анализ и оценку, при этом разрабатывая рекомендации по привлечению инвестиций в данную сферу. Важен и анализ основных показателей развития предпринимательства в Краснодарском крае.

По итогу 2016 года, согласно официальным данным Управления по развитию малого и среднего предпринимательства в Краснодарском крае, на территории субъекта осуществляют свою деятельность более 280 тысяч малых и средних предприятий, по отношению к 2015 году данное число увеличилось на 1,6 %. При этом, рассматривая показатель количества субъектов малого и среднего предпринимательства, на 1000 человек постоянного населения приходится 52,6 предприятия малой и средней формы. Лучшими муниципальными образованиями Краснодарского края в данной области выступают город Краснодар – 82,2 единицы, город-курорт Сочи – 70,5 единиц, город-курорт Анапа – 62,3 единицы, город-курорт Геленджик –



61,4 единицы, а также Туапсинский район – 51 единица, что позволяет сделать вывод о том, что наиболее эффективно предпринимательская сфера развивается на курортных и побережных зонах Краснодарского края, а также в муниципальных образованиях, в которых сформирована благоприятная деловая среда [1].

Наименее эффективно предпринимательство развивается в Успенском, Новокубанском, Гулькевичском, Отрадненском и Щербиновском районах, где наблюдаются низкая предпринимательская активность граждан и высокие барьеры при получении государственной поддержки.

В 2016 году на реализацию мероприятий подпрограммы «Государственная поддержка малого и среднего предпринимательства в Краснодарском крае на 2014 – 2018 годы», которая является частью государственной программы «Экономическое развитие и инновационная экономика», поддержку муниципальных программ развития субъектов бизнеса, консультационную, информационную, правовую, образовательную подготовку предпринимателей из краевого и федерального бюджетов было выделено более 618 миллионов рублей, что на 163 % больше, чем в 2015 году [2].

Гарантийный фонд в 2016 году предоставил 37 поручительств субъектам малого и среднего бизнеса Краснодарского края на сумму более 236 миллионов рублей, что позволило привлечь кредиты на сумму 460,3 миллиона на развитие предпринимательской деятельности. Кроме того, Фонд микрофинансирования предоставил 320 займов в течение 2016 года, что по отношению в предыдущему году отражает рост объемов средств – в 3,7 раза [3].

В таком муниципальном образовании Краснодарского края как Брюховецкий район динамика численности субъектов малого и среднего предпринимательства отражает положительный рост в 2015 году – 0,2 % по отношению к 2014 году, при этом количество средних предприятий не изменилось, а индивидуальных предпринимателей возросло на 1 человека, что фактически не меняет ситуации. Это говорит о том, что в муниципальном образовании ситуация стабильна, однако, в то же время, предпринимательская активность у населения не возрастает.

Доля малого и среднего бизнеса по-прежнему остается доминирующей среди общего количества хозяйствующих субъектов Брюховецкого района – более 84 %, при этом по показателю количества субъектов бизнеса на 1000 человек наблюдается положительный рост – на 0,8 % больше в 2016 году по сравнению с 2015 годом. В целом, отмечена позитивная динамика показателей развития малого и среднего предпринимательства в Брюховецком районе. Ввиду этого, рассматривая результаты итоги, согласно показателям, возможно сделать выводы об эффективности мер государственной поддержки сферы предпринимательства и поддержки, оказываемой органами местного самоуправления.

Так, в связи с двукратным увеличением страховых взносов для индивидуальных предпринимателей, которое было введено в Брюховецком районе еще в 2013 году,

наблюдается снижение количества субъектов предпринимательства в расчете на 10 тысяч человек. Данные условия значительно увеличивают нагрузку как на начинающих, так и на уже реализующих свою деятельность предпринимателей, образуя существенный барьер. Однако пока муниципальным образованием принимаются в основном формы информационной и консультационной поддержки в большей мере, нежели финансовые, экономические, имущественные и иные.

Консультационная работа в районе охватила более 1100 человек за 2016 год, выражаясь в совещаниях с предпринимателями, организациях Советов по развитию малого и среднего бизнеса, выставках-ярмарках, размещении информации в газетных изданиях, а также сети Интернет. Совет по развитию малого и среднего бизнеса представляет собой форму непосредственного взаимодействия органов местного самоуправления и предпринимателей, потому как доля представителей субъектов бизнеса в данной организации превышает 50 %.

Финансовая поддержка отражена в муниципальной программе Брюховецкого района «Развитие малого и среднего предпринимательства в муниципальном образовании Брюховецкий район на 2014 – 2017 годы». Общий объем финансирования программы был утвержден в размере 845 тысяч рублей, из них средств местного бюджета – 145 тысяч рублей, а софинансирование муниципальной программы из средств бюджета Краснодарского края было утверждено в размере 700 тысяч рублей. Данная программа предполагает адресную финансовую поддержку предпринимателям малых и средних предприятий на основании проведения мероприятий [4].

Таблица 1

Финансирование мероприятий по поддержке предпринимательства в Брюховецком районе

| Наименование мероприятия                                                                                                                                                                                                                                                                               | Объем финансирования в 2016 году, тыс. рублей |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------|
| Проведение конкурса «Лучший предприниматель муниципального образования Брюховецкий район»                                                                                                                                                                                                              | 15                                            |
| Организация участия в краевых, всероссийских и международных выставочно-ярмарочных мероприятиях и форумах, изготовление стендов и презентационных материалов, аренда выставочной инфраструктуры                                                                                                        | 24,85                                         |
| Субсидирование части затрат субъектов малого предпринимательства на ранней стадии их деятельности в части приобретения основных фондов, создания, приобретения и сопровождения нематериальных активов, приобретения прав на франшизу (паушальный взнос) при заключении договора коммерческой концессии | 805,15                                        |

Очевидно, что мероприятия в рамках данной муниципальной программы охватывают очень узкий перечень видов финансовой поддержки. Несмотря на то, что предусмотрено субсидирование части затрат предпринимателей, осуществляющих свою деятельность на ранней стадии, мероприятия не отражают мер, направленных на поддержание стабильности

уже сформированных малых и средних предприятий, таких как субсидирование ранее понесенных субъектами бизнеса затрат, включая страховые взносы и лизинговые платежи, ведь именно данные барьеры в Брюховецком районе влияют в большей мере на развитие предпринимательства в настоящее время. Кроме того, муниципальная программа не предусматривает привлечение венчурного финансирования, тем самым увеличивая нагрузку на местный бюджет.

Для повышения эффективности мер государственной и муниципальной поддержки предпринимательства в Брюховецком районе необходимо регулярно проводить информирование представителей малого и среднего бизнеса о возможностях получения субсидий, о деятельности Гарантийного фонда Краснодарского края, фонда микрофинансирования Краснодарского края, потому как в настоящее время уровень информированности, и, следовательно, участия в программах поддержки, крайне низкий.

Так, основными задачами формирования эффективных рычагов поддержки бизнеса в данном муниципальном образовании выступают создание условий для привлечения инвестирования в сферу малого и среднего предпринимательства района с целью увеличения количества форм финансовой поддержки, развитие кредитно-финансовых механизмов поддержки предпринимательства, а также активное распространение информации о возможностях развития на всех стадиях деятельности предприятия.

В Калининском районе малое предпринимательство представлено 1860 субъектами, среди которых 44 % занимаются деятельностью в области торговли и ремонта [5].

Таблица 2

Показатели развития малого предпринимательства в Калининском районе

| Наименование показателя                     | 2014 год<br>(факт) | 2015 год<br>(факт) | 2016<br>(план) | 2016<br>(факт) |
|---------------------------------------------|--------------------|--------------------|----------------|----------------|
| Количество субъектов малого бизнеса, единиц | 1833               | 1853               | 1874           | 1860           |
| Численность работников в малом бизнесе, чел | 2642               | 2650               | 2670           | 2674           |

Анализ показателей позволяет говорить о том, что количество субъектов малого предпринимательства в Калининском районе увеличивается, однако пока не соответствует числу, утвержденному Постановлением Законодательного Собрания Краснодарского края от 19 ноября 2014 года № 1302 – П «Об индикативном плане социально-экономического развития Краснодарского края на 2016 год и на плановый период 2017 и 2018 годов».

Несмотря на то, что по ряду показателей 2015 года прослеживается положительная динамика, объективно стоит заметить, что предприниматели малых форм в Калининском районе сталкиваются с рядом проблем. В частности, они выражаются в недостаточном спросе на продукцию субъектов малого бизнеса, недостатке квалифицированных кадров, а также

низкой информативности предпринимателей о существующих мерах государственной поддержки.

В муниципальном районе действует подпрограмма «Поддержка и развитие малого и среднего предпринимательства на территории муниципального образования Калининский район на 2015 – 2020 годы», направленная на формирование благоприятного климата для развития бизнеса путем оказания различных форм поддержки. Перечень мероприятий, реализующихся в рамках данной подпрограммы, значительно шире, чем аналогичные мероприятия в Брюховецком районе.

Таблица 3

Перечень мероприятий по поддержке малого и среднего предпринимательства в  
Калининском районе

| Наименование мероприятия                                                                                                                                                         | Форма поддержки                | Объем финансирования в 2016 году, тыс. руб. |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------|---------------------------------------------|
| Формирование земельных участков для предоставления их с торгов субъектам малого предпринимательства                                                                              | Имущественная                  | 94,5                                        |
| Субсидирование части затрат субъектов малого и среднего предпринимательства на ранней стадии их деятельности                                                                     | Финансовая                     | 3615                                        |
| Организация и проведение обучающих семинаров, совещаний, конференций, «дней открытых дверей» для субъектов предпринимательства                                                   | Информационно-консультационная | 165                                         |
| Укрепление материально-технической базы отдела инвестиций, малого и среднего предпринимательства управления экономики администрации муниципального образования Калининский район | Имущественная                  | 872,5                                       |
| Организация и проведение конкурсов среди субъектов малого предпринимательства                                                                                                    | Финансовая                     | 325                                         |
| Субсидирование части затрат на уплату первого взноса при заключении договора финансовой аренды (лизинга), понесенных субъектами малого бизнеса                                   | Финансовая                     | 3480                                        |
| Субсидирование части затрат, связанных с уплатой процентов по кредитам                                                                                                           | Финансовая                     | 520                                         |

Так, в Калининском районе осуществляются различные формы поддержки, финансируемые как из средств краевого бюджета, так и местного. Наибольшая поддержка оказывается малым предприятиям на ранней стадии их деятельности, для того чтобы повысить их конкурентоспособность в рыночной среде, однако кроме этого, большое количество средств направляется на субсидирование части затрат на заключение договора лизинга, для того чтобы модернизировать производство на уже действующих малых предприятиях. Кроме того, местные органы власти активно оказывают поддержку в части информирования и прямого консультирования предпринимателей, организуя семинары и совещания по различным проблемным темам реализации бизнеса. В период с 2008 по 2016 годы, согласно

Реестру субъектов малого и среднего предпринимательства – получателей поддержки Калининского района, поддержка была оказана 18 субъектам малого и среднего предпринимательства, в том числе финансовая – 11 субъектов, имущественная – 7 субъектов.

Это говорит о том, что в настоящее время в Калининском районе формируется благоприятный климат в сфере поддержки предпринимательства, однако стоит обратить внимание на поддержание уже достигнутого уровня за счет введения такого вида поддержки как образовательная, ввиду того, что в районе отмечена проблема наличия квалифицированных кадров в области малого предпринимательства.

Стоит также отметить меры поддержки предпринимательства, реализуемые в Лабинском районе Краснодарского края. В данном муниципальном образовании действует долгосрочная муниципальная целевая программа «Поддержка малого и среднего предпринимательства Лабинского района на 2016 – 2018 годы». Согласно документу, в районе предусмотрены более 10 мероприятий, направленных на развитие бизнеса. В первую очередь, предусмотрены мероприятия, не предполагающие финансирования:

- анализ законодательства в области малого и среднего предпринимательства;
- размещение информации о нормативных правовых актах, регулирующих деятельность субъектов предпринимательства на официальном сайте администрации Лабинского района;
- проведение семинаров и «круглых столов» с представителями бизнеса;
- проведение семинаров с гражданами, желающими начать вести деятельность в качестве предпринимателей;
- публикация информационных материалов по вопросам регулирования сферы малого и среднего предпринимательства в СМИ;
- оказание информационной, консультационной поддержки субъектам малого и среднего предпринимательства по вопросам открытия и ведения деятельности [6].

Данный блок мероприятий реализуется наиболее эффективно ввиду низких затрат. Уполномоченным подразделением администрации муниципального района размещается информация о нововведениях в сфере предпринимательства на официальном сайте Лабинского района в разделе «Малое и среднее предпринимательство», что позволяет субъектам бизнеса своевременно получать ее. Кроме того, по результатам 2016 года было проведено 11 семинаров, 9 «круглых столов», 3 заседания Совета по предпринимательству, на которых рассматривались наиболее проблемные для представителей бизнеса вопросы.

Второй блок представлен мероприятиями, требующими финансирования. К ним относятся различные формы субсидирования, а также прочие виды финансовой поддержки:

- субсидирование части затрат субъектов малого и среднего предпринимательства на ранней стадии их деятельности из местного бюджета;

- 
- субсидирование части затрат на уплату первого взноса при заключении договора лизинга из местного бюджета;
  - субсидирование части затрат субъектов малого и среднего предпринимательства, связанных с уплатой процентов по кредитам, привлеченным в российских кредитных организациях;
  - оказание поддержки субъектам малого и среднего предпринимательства в разработке инвестиционных проектов;
  - проведение конкурса на звание лучшего индивидуального предпринимателя муниципального образования Лабинский район;
  - организация и проведение выставочно-ярмарочных мероприятий и содействие в участии в форумах.

По итогу реализации мероприятий данного блока стоит отметить, что финансованное предусмотрено лишь в рамках местного бюджета, что существенно нагружает органы местного самоуправления в части поиска средств. С этим связан и тот факт, что часть мероприятий не были реализованы, либо были реализованы в 2016 году не в полной мере. Так, проведение конкурсов на звание лучшего индивидуального предпринимателя не было осуществлено ввиду отсутствия средств в местном бюджете. Также такие востребованные среди субъектов малого и среднего предпринимательства виды поддержки как субсидирование части затрат на ранней стадии деятельности, субсидирование части затрат на первый взнос по договору лизинга, ввиду отсутствия финансирования из краевого и федерального бюджета, имеют объем в 100 тысяч рублей, что является недостаточным для того, чтобы оказать поддержку большому числу предприятий. В связи с этим органам власти необходимо привлекать дополнительные средства из других бюджетов, а также инвестиции в муниципальное образование, для того чтобы эффективно реализовывать программные мероприятия.

Таким образом, анализ эффективности мер поддержки предпринимательства в муниципальных районах Краснодарского края показал, что основные трудности связаны с недостатком средств местных бюджетов, ввиду чего формы поддержки носят в основном информационно-консультационный характер. В данной связи органы местного самоуправления вынуждены полагаться в основном на собственные средства предпринимателей, что создает значительные барьеры в развитии данной сферы в крае. Главной задачей для решения сложившейся ситуации выступает формирование благоприятного климата, для того чтобы привлекать в муниципальные районы и городские округа инвестиционные средства, тем самым формируя проекты с привлечением предпринимателей и увеличивая предпринимательскую активность граждан.



#### **Библиографический список**

1. Управление торговли и бытового обслуживания [Электронный ресурс] // Администрация муниципального образования город Краснодар [сайт].[2017]. URL: <http://krd.ru/upravlenie-torgovli-i-bytovogo-obsluzhivaniya-naseleniya/> (дата обращения: 01.11.2017).
2. Об утверждении долгосрочной краевой целевой программы «Государственная поддержка малого и среднего предпринимательства в Краснодарском крае на 2013 – 2017 годы». Постановление главы администрации (губернатора) Краснодарского края от 4 июня 2012 г. № 606. Доступ из справ.-правовой системы «Консультант Плюс».
3. Результаты деятельности фонда [Электронный ресурс]: Гарантийный фонд Краснодарского края [сайт].[2017]. URL: <http://www.gfkuban.ru/result.php> (дата обращения: 07.11.2017 г.).
4. Состояние и перспективы развития [Электронный ресурс] // Официальный сайт Брюховецкий район [сайт].[2017]. URL: <http://bruhovetskaya.ru/raion/ekonomika/msp/sosper.php> (дата обращения: 07.11.2017 г.).
5. Об утверждении ведомственной целевой программы поддержки и развития малого и среднего предпринимательства на территории муниципального образования Калининский район на 2016 – 2017 годы. Постановление администрации муниципального образования Калининский район от 5 мая 2015 г. № 413. Доступ из справ.-правовой системы «Гарант».
6. Об утверждении муниципальной программы «Поддержка малого и среднего предпринимательства Лабинского района на 2016-2018 годы». Постановление администрации муниципального образования Лабинский район от 10 окт. 2015 г. № 2672. Доступ из справ.-правовой системы «Гарант».

УДК 33

**Жумаев Ж.Ж., Ислямов Р.С., Уразова Б.А. Перспективы развития и пути регулирования малого бизнеса в Республике Казахстан**

**Prospects of development and ways of regulation of small business in the Republic of Kazakhstan**

**Жумаев Жеткиншек Жумаевич,**

Кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и менеджмента Западно-Казахстанский инновационно – технологический университет

**Ислямов Руслан Сейлханович,**

магистр экономических наук, ст.преподаватель кафедры экономики и менеджмента Западно-Казахстанский инновационно – технологический университет

**Уразова Бакит Адилгереевна,**

магистр экономических наук, ст.преподаватель кафедры экономики и менеджмента Западно-Казахстанский инновационно – технологический университет

Jumaev Zetkinshek Jumaevich,

Ph.D., Associate Professor of the Department of Economics and Management West Kazakhstan

Innovative and Technology University

Islayamov Ruslan Seilhanovich, master of Economic Sciences, Senior Lecturer of the Department of

Economics and Management West Kazakhstan Innovative and Technology University

Urazova Bakit Adilgereevna, master of Economic Sciences, Senior Lecturer of the Department of

Economics and Management West Kazakhstan Innovative and Technology University

**Аннотация.** Основная роль государства в области развития малого бизнеса заключается в создании стабильной и достаточной бизнес среды, через формирование соответствующей нормативно-законодательной базы и создание системы институтов, оказывающих услуги по развитию бизнеса.

**Ключевые слова:** малый бизнес, предпринимательство, интеллектуальный потенциал

**Abstract.** The main role of the state in the development of small business is to create a stable and sufficient business environment, through the formation of an appropriate regulatory and legislative framework and the creation of a system of institutions providing business development services.

**Keywords:** small business, entrepreneurship, intellectual potential

Любой вид предпринимательства требует довольно гибкого управления и постоянного поиска новых решений, технологий и рынков сбыта [1]. Одной из основных проблем, с которыми сталкивается владелец небольшого предприятия, является оптимизация структуры управления малого бизнеса на всех этапах его развития. Предпринимательство Казахстана в последнее время характеризуется неустойчивой динамикой роста числа предприятий и занятых в них работников.

Попытки управления становлением предпринимательства часто носят эпизодический и ненаучный характер. Не отработана денежная система защиты предпринимателя и его собственности от посягательств. Ряд проблем, связанных с развитием предпринимательства в

целом, в стране решен. Существует концепция по разрешительной системе. Созданы программа индустриально-инновационного развития, отраслевые программы. Ряд других программ, связанных с такими важными вопросами, как финансирование на льготных условиях реальных секторов экономики, оператором которых является фонд «Даму»: с оказанием бесплатных консультационных услуг, операторами которых являются общественные организации, консалтинговые компании найдено правильное решение – курс экономики страны на повышение производительности труда, то есть процесс в целом неплохой [2].

Если первоначально небольшое предприятие, которое было создано частным предпринимателем, может управлять «стихийными методами», то, при увеличении количества сотрудников или объемов заказов, необходимо проводить мероприятия, направленные на совершенствование малого бизнеса.

Многие владельцы малых предприятий вынуждены приобретать устаревшее оборудование, которое используется до тех пор, пока оно не придет в полную негодность. К сожалению, деньги на покупку или модернизацию оборудования для своего бизнеса может выделять далеко не каждый предприниматель, что плачевно сказывается на продукции, которая производится малым предприятием.

Совершенствование малого бизнеса должно затрагивать кадровую политику. Если на первоначальном этапе развития предприятия можно нанять работников, рассказав о вашем бизнесе знакомым, то в процессе расширения малого бизнеса необходимо обратиться в кадровое агентство или разместить объявления в сети Интернет о поиске «рабочей силы» [3].

Важнейшим этапом совершенствования малого бизнеса является распределение полномочий. Владелец малого предприятия физически не может решать все проблемы, которые возникают при управлении предприятием. Часть работы, например, составление и сдачу бухгалтерской отчетности, можно поручить другому малому предприятию, которое гораздо быстрее и качественнее справится с этой задачей.

В своем развитии малый бизнес в Казахстане сталкивается с рядом проблем, решение которых сопряжено с реализацией следующих мероприятий:

1. создание правовых и организационных условий для роста деловой активности малых предприятий;
2. реализацию экономической политики, включая научно-техническую, инновационную, инвестиционную, ценовую;
3. реализацию налоговой и кредитно-финансовой политики для обеспечения эффективного развития малого бизнеса;
4. оказание малым предприятиям содействия в осуществлении внешнеэкономической деятельности;

5. применение по отношению к малым предприятиям специальных мер поддержки с учетом особенностей каждой отрасли и региона, отдельных групп предпринимателей и видов деятельности: поощрение ремесел, сезонных работ, артельных и семейных форм организации деятельности;

6. упрощение порядка регистрации и форм отчетности, сокращение перечня лицензируемых видов деятельности.

7. снижение расходов по социальному страхованию. Содействие развитию малого предпринимательства призвано обеспечить реализацию целей государственной политики регулирования, а именно:

8. поддержание занятости, социально-экономической стабильности, роста общего благосостояния населения;

9. интенсификацию инвестиционных процессов;

10. стимулирование инноваций путем финансирования разработок новой продукции.

Государство создает условия и поддерживает предприятия, стремящиеся внедрить всемирно признанные методы управления качеством продукции и услуг. В целях стимулирования развития субъектов малого бизнеса создан «Фонд развития малого предпринимательства», сформирована республиканская сеть, представленная головным офисом в Алматы, филиалами в Астане и 14 областных центрах, тремя представительствами.

Основные мероприятия, по-видимому, должны быть ориентированы на решение следующих вопросов:

1. Приведение нормативной базы для функционирования систем аккредитации, сертификации и испытаний в Республике в соответствие с требованиями международных стандартов серии ИЕ 45000.

2. Внедрение менеджмента систем качества на предприятиях в соответствии с международными стандартами серии ИСО 9000 с целью повышения качества и конкурентоспособности казахстанской продукции на международном рынке.

3. Повышение уровня и эффективности работ по независимому контролю качества и безопасности продукции и услуг, путем создания системы добровольной сертификации, а также развития сети независимых органов по сертификации, испытательных и поверочных лабораторий, направленных на защиту здоровья и интересов потребителей.

4. Решение вопросов финансирования с целью создания, содержания и развития эталонной базы единиц физических величин.

5. Налаживание и оптимизация системы подготовки и повышения квалификации специалистов и информационного обеспечения в области управления качеством путем расширения международного и межгосударственного сотрудничества.

6. Расширение международного сотрудничества Казахстана в области всеобщего управления качеством.

Таким образом, есть еще масса нерешенных вопросов и проблем в бизнес-среде Казахстана. Это и снижение налоговой нагрузки на предпринимателей, и улучшение налогового администрирования, и совершенствование таможенной тарифной политики и разрешительных процедур, и развитие структуры поддержки и сопровождения предпринимательской деятельности [4]..

Основная роль государства в области развития малого бизнеса заключается в создании стабильной и достаточной бизнес среды, через формирование соответствующей нормативно-законодательной базы и создание системы институтов, оказывающих услуги по развитию бизнеса (BDS).

Современное состояние развития сектора малого бизнеса диктует необходимость пересмотра стратегии его государственной поддержки. Новая стратегия должна строиться с учетом отраслевых и региональных особенностей развития малого бизнеса.

При этом основными компонентами данной стратегии можно предложить:

Совершенствование действующего нормативно-правового обеспечения;

- Содействие в расширении путей взаимодействия малых предприятий с крупными;
- Совершенствование системы налогообложения;
- Совершенствование финансово-кредитных механизмов;
- Устранение административных барьеров;
- Развитие системы оказания услуг и предоставления информации предприятиям малого бизнеса (Business Development Service);
- Поддержка развития общественного движения предпринимателей;
- Формирование системы подготовки и обучения специалистов для малых предприятий.

Комплексная реализация указанных компонентов позволит в среднесрочной перспективе сформировать благоприятные условия для развития сектора малого бизнеса в Казахстане.

Проанализировав существующие тенденции в развитии малого бизнеса, проблемы и сложности, негативно влияющие на перспективу развития данной отрасли, мы предлагаем следующий механизм реализации мер государственной поддержки малого бизнеса, который должен включать изменения в правовом обеспечении, кредитной, инвестиционной, налоговой, производственно-инновационной политиках, в кадровом и информационном обеспечении.

В Казахстане структурные изменения в управлении малым предприятиями осуществляются переходом от регулирования производственных процессов, основанных на

общих интересах, к регулированию через многие личные интересы субъектов малого бизнеса, а именно:

- в крестьянском (фермерском) хозяйстве, вне зависимости от их социально-экономических типов, системы управления фермерством на основе слияния линейных и функциональных связей производственного процесса;

- в односемейном крестьянском хозяйстве субъектом управления является его глава, который принимает все управленческое решение по вопросам ведения производства и несет за это ответственность

- в отличие от этого, в многосемейных крестьянских хозяйствах системой управления может глава семейного совета

- в неродственных крестьянских хозяйствах кооперативного типа управление базируется на выборном или наемной основе. Организация системы управления в государственных предприятиях находится вне воли субъектов малого бизнеса, поскольку государство собственник и указывающие вопросы находятся только в его компетенции;

- в зависимости от варианта реорганизации система управления в новых формированиях может быть строится в двух направлениях: централизованной и децентрализованной.

Исходя из зарубежного и отечественного опыта управления малым бизнесом, в новой организационной структуре управления малого предпринимательства отпадает прямое управление производством.

Новая система управления предпринимательством должна обеспечить полную реализацию интересов субъектов малого бизнеса (т.е. интересы товаропроизводителей). Главное в деятельности аппарата органов управления координационная функция по реализации интересов непосредственных товаропроизводителей.

Одной из основных функции является экономическая и социальная защита. Опыт накопленный, зарубежными странами по управлению малым бизнесом представляет большой научный и практический интерес. Вместе с тем накопленный опыт в республике и в регионах требует переосмысления с учетом проводимых экономических реформ в стране, национальных традиций и возможностей.

В региональных структурах в процессе управления отраслями Республики Казахстан необходимо учитывать местные особенности: природные, исторические, демографические, экономические условия. Только при учете этих факторов региональное управление может быть более эффективным.

Например, северный регион Казахстана в сравнении с другими регионами, отличается разной величиной областей по занимаемой площади, разным положением в системе территориального разделения труда и экономических показателей. Поэтому не может быть единообразия и в структуре, функциях и в методах их управления. Диапазон различий: от



городов республиканского значения (г. Астана), разных городов (районного и малых городов) до областного значения. Естественно, по разным регионам присущи разные задачи управления и объем работы аппарата управления и отсюда различные структуры, функции управления малым бизнесом.

Вместе с тем, в структуре и функциях региональных структур необходимо общая система. Она должна выражаться, прежде всего: в общих подходах к построению управленческих органов и разграничению их функций.

Следует также утвердить единый подход к руководству региональных и местных структур со стороны республиканского органа управления – Департамент развития предпринимательства Министерства индустрии и торговли Республики Казахстан. В последующем необходимы унификация, отбор наиболее рациональных и эффективных структур управления малого бизнеса в республике по регионам.

В условиях рынка, для предпринимательской деятельности, административное деление значения не имеет. В связи с чем необходимо изменить административные границы «по малому бизнесу» путем объединения отдельных районов, что позволит расширить сферу деятельности предпринимателей и даст значительную экономию средств; пересмотреть права и функции исполнительных органов с целью ограничения администрирования и вмешательства в хозяйственную деятельность частных предприятий.

Во-первых, суть новых организационных структур заключается в том, что в данном случае не только изменяется управление с региональными органами, но и вводятся современно новые рыночные функции, цели и задачи министерства учитывающий национальные и социальные особенности экономики. В новых государственно-частных органах изменяется стиль и методы руководства, организации управления с приходом новых менеджеров со стажем работы и обученных по специальной программе, прошедших стажировку в крупных национальных и зарубежных компаниях.

Совершенствовать механизмы управления малым бизнесом в Казахстане, активно развивать инфраструктуру (государственные, коммерческие и общественные институты управления и другие). Широкое внедрение новых высокоэффективных форм организации производства (инновационные парки, технологические «теплицы» и бизнес-инкубаторы), которые должны стать основой формирования среднего класса.

Также переход к рынку предъявляет принципиально новые требования к кадровому обеспечению малого бизнеса в Казахстане. Реализуется комплекс мер по переподготовке и повышению квалификации специалистов в сфере малого предпринимательства.

Главная задача – обучение предпринимателей основам цивилизованного бизнеса с совершенствованием программ подготовки, так как в рыночных условиях ситуация меняется динамично.

Министерство образования и науки Республики Казахстан, а также высшие и средние специальные учреждения образования осуществляют целевую подготовку руководителей и специалистов по повышению их профессионального уровня и компетентности, овладения ими знаниями рынка, обучают их основам менеджмента, маркетинга, предпринимательства, налогообложения, кредитования, правового регулирования, психологии и социологии бизнеса. Налажена система кадровой работы, позволяющей кардинально изменить управленческий персонал в республике.

С целью дальнейшего улучшения качества подготовки специалистов малого предпринимательства Правительство Республики Казахстан последовательно проводит работу по повышению эффективности кадровой подготовки и государственного управления, совершенствуется система обучения и повышения квалификации специалистов. Казахстану нужны специалисты по рыночной экономике, способные активно реализовать приоритетные цели Стратегии развития «Казахстан-2050»

В республике с 1992 года специалистов по рыночной экономике с западными подходами готовит Казахстанский институт менеджмента, экономики и прогнозирования /КИМЭП/ при Президенте Республики Казахстан и дает необходимые знания для лучшей ориентации в механизме рыночных отношений. Помощь в его создании оказали Комиссия Европейского Союза, ЮСАИД, Британский фонд «Ноу – Хау», фонд «Сорос – Казахстан» и другие. Он стал ведущим бизнес – образовательным учебным заведением страны, в котором готовят высококвалифицированных специалистов по рыночной экономике по мировым стандартам. Также Указом Президента страны образованы Академия государственного управления при Президенте Республики Казахстан и Казахстанско-Британский технический университет. Огромный вклад в подготовке, переподготовке и повышении квалификации кадров вносят Казахский национальный Университет имени аль-Фараби, Карагандинский государственный Университет имени Е.А. Букетова, Академия управления имени Т. Рыскулова, Евразийский национальный Университет им. Л.Н. Гумилева и другие

В решении проблем подготовки кадров в условиях перехода к рынку огромную помощь оказывают широкое сотрудничество с зарубежными странами. Ежегодно увеличивается обучение за рубежом студентов, аспирантов, докторантов, проведение консультаций, совместных исследований, конференций, подготовка и издание монографий, учебных пособий, программных средств и других материалов.

Правительство Республики Казахстан заблаговременно воздействует на негативные последствия безработицы путем подготовки кадров и их занятости, целенаправленного изменения профессионально – квалифицированной структуры трудовых ресурсов. Эти меры закреплены созданием структуры подготовки, переподготовки и повышения квалификации специалистов и рабочих, соответствующих правовых, финансовых и организационных систем и т. д. В этих целях разрабатывается система мер по созданию учебной, материальной и

интеллектуальной базы для обучения специалистов, новых рабочих мест, регулированию миграции.

В Казахстане действует система подготовки и переподготовки кадров, а также повышение руководящих работников, топ менеджеров в сфере экономики и менеджмента за рубежом. Развитие рыночной экономики показывает, недостаточность уровня подготовки предпринимателей, несоответствие требованиям рынка, от повседневной деятельности которых зависит развитие малого бизнеса. Уровень проводимых комплексных мероприятий по поддержке малого бизнеса показывает, что назрела необходимость выработки единой политики по обучению, переподготовке и повышению квалификации по основам малого предпринимательства, управлению бизнеса, разработки эффективных программ по малому бизнесу.

Экономика будущего в основном генерируется за счет интеллектуального потенциала страны, что включает создание научных подразделений нового типа - Институты по подготовке экспертов по антикризисному риск-менеджменту и исследованию предпринимательства.

Основные функции новых структур:

- отслеживание динамики изменений рыночной ситуации, выработка стратегических и тактических прогнозов;
- формирование оптимальной стратегии для всех государственных органов, национальных компаний и отдельных фирм.

Для создания кадрового потенциала, отвечающего потребностям рыночной экономики необходимо следующие меры:

- широко внедрять в практику научно обоснованные методы и оценки управленческих работников;
- разработать и задействовать систему материальных и моральных стимулов, побуждающих к высокому уровню профессионализма и управленческой деятельности, деловой активности и работоспособности;
- в соответствии с этапами реформы, изменениями объектов управления составлять региональные и отраслевые программы формирования и развития кадров.

Реализация кадровых программ предусматривает широкое использование самофинансирования, а также выделение ассигнований из бюджета. В Казахстане создан сеть консультационных фирм и центров экономического содействия. Их функция – консультирование фирм, предприятий, региональных органов управления по всем вопросам, связанным с переходом к рыночной экономике, с созданием оптимальных экономических, управленческих и социальных структур.

Еще один актуальный вопрос – это организация сбыта продукции предпринимателей на внутренних и внешних рынках. Для этого формируется информационный банк конкурентоспособных технологий и продукции, организованы научно-технологические и

производственные кооперации малых предприятий, фирм Казахстана с зарубежным бизнесом. Расширяется сотрудничество предпринимателей с представителями Европейского союза, ЕБРР, АБР, МОТ, ведущих стран как США, Японии, Турции с целью развития сети инфраструктуры, передачи международного опыта.

С целью перехода к открытой экономике государство в качестве стратегической задачи привлекает иностранный капитал, создает комплекс мер господдержки и развития малого бизнеса. В результате государственной поддержки и развития малого бизнеса более 90 % национальной экономики составляет частный сектор. Казахская экономика является более открытой для международной интеграции т.е. для развития малого бизнеса создан солидный социально-экономический фундамент. Инвестирование производственных, аграрных, инновационных и других приоритетных проектов регионального сектора экономики обеспечивают занятость населения, поддержку женских, молодежных, семейных бизнесов.

В Казахстане проводятся экономические преобразования наряду с расширением производственной деятельности, совершенствованием инфраструктуры производства и реформированием финансового сектора. Для притока прямых инвестиций в приоритетные направления национальной экономики создан благоприятный инвестиционный климат.

Одним из основных направлений реформирования казахстанского общества стало регулирование механизмов государственного управления всех уровней, приоритетным из них на региональном уровне является совершенствование инфраструктуры малого предпринимательства.

#### **Библиографический список**

1. Токсанова А.Н. Развитие малого предпринимательства: концептуальный подход с позиций менеджмента. – Алматы: Ғылым, 2007. – С.10.
2. Лысаковская Е.В. Проблемы и перспективы государственной поддержки малого и среднего бизнеса // Право и образование, № 5, 2006, С. 261 – 266
3. Организация предпринимательской деятельности / Под ред. СИ. Грядова - М.: Колос С, 2003. – 326 с.
4. Послание Президента Республики Казахстан Н.Назарбаева народу Казахстана. 14 декабря 2012 г. Стратегия «Казахстан-2050». Новый политический курс состоявшегося государства
5. [www.fund-damu.kz](http://www.fund-damu.kz)

УДК 334

**Царегородцева С.Р., Кузьмина А.Ю. Проблемы развития малого и среднего предпринимательства в России**

Problems of development of small and medium entrepreneurship in Russia

**Царегородцева Светлана Ростиславна**

Кандидат технических наук, доцент кафедры Коммерции, логистики и экономики торговли  
Уральский государственный экономический университет

**Кузьмина Анастасия Юрьевна**

Студентка Уральского государственного экономического университета

Tsaregorodtseva Svetlana Rostislavna

Candidate of Technical Sciences, associate professor Kommerts, logistics and economy of trade,  
Ural state economic university

Kuzminova Anastasiya Yuryevna

The student of the Ural state economic university

**Аннотация.** В статье определяются критерии отнесения предприятий к малому и среднему бизнесу, анализируются проблемы малого бизнеса в России, дается оценка Государственной поддержки малого бизнеса в России, а также предлагается комплекс мероприятий, необходимых для оживления экономики в этом секторе.

**Ключевые слова:** малое предпринимательство, кредитование, налогообложение, прибыльность, стартовый капитал.

**Abstract.** The article defines the criteria for classifying enterprises to small and medium enterprises, analyzes the problems of small business in Russia, an assessment of the State support of small business in Russia, and proposes a set of measures needed to revive the economy in this sector.

**Keywords:** small business, lending, taxation, profitability, start-up capital

Развитие малого предпринимательства является неотъемлемой частью эффективного функционирования рыночной экономики. Радикальные трансформации, произошедшие в нашей стране за последние 20 лет, значительно преобразили её экономический уклад. Экономика перестала быть закрытой и постепенно стала частью мировой экономики.

По Гражданскому кодексу Российской Федерации предпринимательство определяется как «самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от использования имущества, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке» [1]

Предпринимательство принято разделять на крупный, средний и малый бизнес. Критерии отнесения к тому или иному виду определяются ФЗ № 209 от 24.07.2007 и Постановлением Правительства РФ от 09.02.13 № 101.

Таблица 1

Категории субъектов малого и среднего предпринимательства

| Категория субъектов | Занятость на предприятии | Доход предприятия |
|---------------------|--------------------------|-------------------|
| Микро-предприятие   | < 15 человек             | < 120 млн. руб    |
| Малое               | 16-100 человек           | < 800 млн. руб    |
| Среднее             | 101-250 человек          | < 2 млрд. руб     |

Малое предпринимательство обеспечивает различные процессы в экономике, способствуя совершенствованию производства и управления, порождает спрос на новые разработки, обеспечивая непрерывный прогресс.

На Рисунке 1 представлено количество юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, сведения о которых содержатся в Едином реестре субъектов малого и среднего предпринимательства по состоянию на 01.08.2016.

|                      | Всего     | из них          |                   |                   |                     |                                 |                   |                   |                     |
|----------------------|-----------|-----------------|-------------------|-------------------|---------------------|---------------------------------|-------------------|-------------------|---------------------|
|                      |           | Юридических лиц |                   |                   |                     | Индивидуальных предпринимателей |                   |                   |                     |
|                      |           | всего           | из них            |                   |                     | всего                           | из них            |                   |                     |
|                      |           |                 | Микро предприятие | Малое предприятие | Среднее предприятие |                                 | Микро предприятие | Малое предприятие | Среднее предприятие |
| Российская Федерация | 5,523,765 | 2,594,355       | 2,335,579         | 238,796           | 19,980              | 2,929,410                       | 2,900,085         | 28,953            | 372                 |
| Центральный ФО       | 1,636,987 | 899,171         | 803,309           | 87,431            | 8,431               | 737,816                         | 731,213           | 6,511             | 92                  |
| Северо-Западный ФО   | 629,902   | 357,442         | 323,180           | 31,875            | 2,387               | 272,460                         | 269,894           | 2,536             | 30                  |
| Южный ФО             | 569,388   | 172,704         | 155,424           | 15,926            | 1,354               | 396,684                         | 393,304           | 3,341             | 39                  |
| Северо-Кавказский ФО | 188,631   | 43,956          | 39,478            | 4,116             | 362                 | 144,675                         | 143,808           | 856               | 11                  |
| Приволжский ФО       | 1,016,076 | 458,048         | 410,518           | 44,171            | 3,359               | 558,028                         | 551,158           | 6,781             | 89                  |
| Уральский ФО         | 482,238   | 233,439         | 212,380           | 19,493            | 1,566               | 248,799                         | 245,914           | 2,847             | 38                  |
| Сибирский ФО         | 653,465   | 299,308         | 272,275           | 25,246            | 1,787               | 354,157                         | 350,085           | 4,018             | 54                  |
| Дальневосточный ФО   | 245,699   | 104,242         | 94,742            | 8,875             | 625                 | 141,457                         | 139,652           | 1,787             | 18                  |
| Крымский ФО          | 101,379   | 26,045          | 24,273            | 1,663             | 109                 | 75,334                          | 75,057            | 276               | 1                   |

Рисунок 1. Количество юридических лиц и индивидуальных предпринимателей на 1.08.2016

Наибольшее количество средних предприятий действует в Центральном федеральном округе – 26,7%, в Приволжском – 21,4% и в Сибирском федеральном округе – 14,6%.

Эти же округа лидируют по количеству занятых и по обороту средних предприятий. Так, на ЦФО приходится 27,9% занятых, ПФО - 22,6%, а СФО - 13,5% занятых от общего количества занятых на средних предприятиях. Показатели оборота составляют 29,3% для ЦФО, 19,9 % для ПФО и 13,1% для СФО от общего оборота средних предприятий.



Рассмотрим оборот предприятий по Российской Федерации в целом в динамике за последние три года (таблица 2).

Согласно данным таблицы, оборот предприятий с 2014 по 2016гг. показывает положительную динамику (147,3%), а значит финансовое положение улучшается. Что касается средней численности работников, то она незначительно сократилась (-704 118чел).

По Уральскому ФО оборот предприятий в 2016 году составил 3 004 260 704 тыс. руб. (из них Свердловская обл. – 1 200 206 704 тыс.руб). Что на 732 747 млн. руб. (226 682 294тыс.руб) превышает предыдущий год.

Таблица 2

Основные показатели деятельности малых предприятий Российской Федерации в 2014-2016гг.

|                                      | 2014       | 2015       | 2016       | Изменение (+;-) | Темп роста, % |
|--------------------------------------|------------|------------|------------|-----------------|---------------|
| Оборот предприятий, млн. руб         | 24 781 609 | 26 392 218 | 38 877 026 | + 12 48 808     | 147,3         |
| Средняя численность работников, чел. | 11 695 729 | 11 744 174 | 11 040 056 | - 704 118       | 94            |

На успешное развитие малого и среднего бизнеса влияет множество аспектов, например, такие как [4]:

- стартовый капитал.

Институт венчурного финансирования в России является одной из основных проблем современного российского малого бизнеса, у которого практически нет возможности получения стартового капитала от инвесторов, и он вынужден находить необходимые средства самостоятельно. Формирование стартового капитала предприятий малого и среднего бизнеса является целой индустрией в странах с развитыми финансовыми системами. На данный момент Россия пока только движется в этом направлении.

- сроки выхода на прибыльность.

Сроки, через которые бизнес может начать приносить доход, напрямую зависят от вида деятельности. Например, компания предоставляющая какие-либо услуги, начнёт быстро приносить доход в течение нескольких месяцев. А сроки получения прибыли у компании, занимающейся производством, могут достигать нескольких лет [2]. Также, немалую роль в том, сколько времени понадобится предприятию, для выхода на прибыльности, играет личность предпринимателя, который должен проявлять должную инициативу.

- налогообложение и заработная плата.

Для рентабельности бизнеса и его способности к существованию на рынке имеют значение и расходы компании, самыми значительными из которых является заработная плата сотрудникам и связанные с ней налоги. Доля зарплат в малом и среднем бизнесе зависит от

сферы деятельности. В среднем в малом бизнесе расходы на зарплату варьируются в пределах 30–50 %.

- кредитование бизнеса.

Для малого бизнеса кредитование сложная процедура. На данный момент кредитная политика в России находится на низком уровне. Для малого бизнеса банки дают короткие сроки с высокими процентными ставками. В большинстве случаев банковские кредитные программы для начинающих предпринимателей не только малодоступны из-за отсутствия залогового имущества, но и слишком дороги ввиду больших кредитных ставок. Кредитование и инвестиции в бизнес малого и среднего предпринимательства производится только в приоритетные направления, развитие которых государство не может осуществить в полной мере самостоятельно.

Немаловажную роль в развитии малого и среднего бизнеса в кризисной ситуации играет государство. Государственная поддержка осуществляется следующим направлением:

- финансовое: различные государственные программы льгот для получения доступа к финансовым ресурсам, налоговые льготы, субсидии и др.

- консультационное: помощь предпринимателям отделами муниципальных образований по вопросам управления, финансовой отчетности предприятия, налогам и т. д.

- информационное: доступ к различным информационным ресурсам

- имущественное: оказывается органами государственной власти и органами местного самоуправления путем передачи во владение (на возмездной, безвозмездной или на льготных условиях) государственного имущества предпринимателям в виде зданий, сооружений, помещений, машин, оборудования, инвентаря. [3]

По данным Госкомстата, в последние годы увеличивается доля малого бизнеса и частного предпринимательства в основных отраслях экономики. В частности, в январе-декабре 2016 г. доля малого бизнеса и частного предпринимательства в общем объеме промышленной продукции – 38,9 % (в 2015 г. – 34,8 %), в розничном товарообороте – 87,1 % (86,3 %), в сфере услуг – 55,7 % (51,5 %), в платных услугах – 50,8 % (48,6 %), в перевозке грузов – 53,1 % (50,9 %), в перевозке пассажиров – 88,0 % (85,6 %) и в занятости – 77,9 % (77,6 %) [6]. В результате создания благоприятных условий для субъектов малого бизнеса и частного предпринимательства, в январе-декабре 2016 г. ими освоено инвестиций в экономику на 14789,3 млрд.руб, что составляет 36,3 процента от общего объема освоенных инвестиций республики.

Также, в январе-декабре 2016 г. субъектами малого бизнеса и частного предпринимательства выполнено строительных работ на 17015,0 млрд.руб. (67,2 процента от общего объема строительных работ), что на 14,4 процента больше уровня соответствующего периода прошлого года.

Развитие малого бизнеса необходимо рассматривать не только в качестве социально-экономического фактора, обеспечивающего занятость населения и повышающего уровень жизни, но и движущей силы, которая изменяет мировоззрение человека и открывает дополнительные возможности для использования своих способностей в новых условиях хозяйствования.

Для дальнейшего развития малого предпринимательства и повышения эффективности его инновационной деятельности необходима помощь этому сектору экономики по следующим направлениям [5]:

- разработка и реализация предпринимателями совместно с учеными инвестиционных проектов в сфере науки, высоких технологий и инноваций в целях обеспечения на малых предприятиях более высокого уровня организации производственных процессов, получения ими существенных конкурентных преимуществ на межрегиональном и международном рынках;
- проведение анализа кадрового обеспечения, состояния подготовки кадров в малом предпринимательстве;
- создание перечня научно-исследовательских разработок, выполненных специализированными учебными заведениями по проблемам малого бизнеса;
- обобщение опыта и полученных результатов реализации программ поддержки малого предпринимательства в других городах страны;
- проведение семинаров, конференций, круглых столов по вопросам инновационной деятельности малого предпринимательства при совместном участии предпринимателей, ученых, представителей органов власти и общественных организаций;
- осуществление периодического мониторинга по выявлению проблем, возникающих в инновационной деятельности субъектов малого предпринимательства. Данные мониторинга дадут возможность органам государственного управления, а также другим участникам рыночных отношений при адаптации к рынку осуществлять меры регулирующего характера.

С целью активизации инновационной деятельности в сфере малого предпринимательства должна быть выработана новая инновационная политика, представляющая собой совокупность принципов и мероприятий, обеспечивающих создание благоприятного инновационного климата в стране, необходимого для успешного инвестирования в экономику. Она должна объединять общими задачами науку, технику, производство, потребление, финансовую систему, образование и должна быть ориентирована на использование интеллектуальных ресурсов, развитие высокотехнологичных производств и приоритеты экономики.

Государство должно сформировать специальный организационно-экономический механизм развития инновационной деятельности. Он должен базироваться на таких принципах, как:

- сильная система налоговых льгот и стимулов для всех участников инновационных процессов;
- взаимодополняющее участие государства и рынка в инновационных процессах;
- разделение инновационных рисков между государством и бизнесом;
- использование децентрализованных каналов государственной поддержки инновационной активности;
- обеспечение открытости и прозрачности деятельности институтов развития.

На основе приведённых проблем развития малого и среднего бизнеса, можно сделать вывод о том, что не у всех предпринимателей есть возможность успешно реализовать своё дело, и они вынуждены прекращать свою деятельность. Нестабильность экономики и политики, неравная конкуренция, проблема доступа к ресурсам и высокие налоги – всё это наиболее актуальные проблемы малого предпринимательства.

#### Библиографический список

1. Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» № 209-ФЗ от 24 июля 2007 г.
2. Бурлуткин Т.В: Анализ современного состояния и проблем функционирования малого предпринимательства в РФ // Экономические исследования №6. – 2014.
3. Ларичева, З.М. Малый бизнес: проблемы и перспективы его развития [Текст] / З.М.Ларичева// Менеджмент в России и за рубежом.-2016.- №5.
4. Фомина Е.А. Малое предпринимательство в России: состояние и проблемы [Текст] / Е.А. Фомина // Российская экономика: тенденции и перспективы. 2013.- №7. С. 16-18.
5. Новиков Ю.В: Проблемы малого и среднего бизнеса. Предпринимательств [Электронный-ресурс] // Проблемы современной экономики [Офиц. сайт]. URL: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=408>.
6. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. [Электронный ресурс] — Режим доступа: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/reform/](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/reform/)

### СЕКЦИЯ 3. ФИНАНСЫ, БАНКИ И КРЕДИТ

УДК 658.234

#### Gordienko M.V. Real estate management system of banking enterprise

**Gordienko Maria Vasilevna**

Department of Buildings Design and Real Estate Examination,  
Institute of civil engineering, Siberian Federal University

**Abstract.** One of historical features of the Russian banking system is increased real estate ownership percentage in the banks' own capital as compared to foreign financial groups. Currently, there is a lag in the Russian banking system in efficiency of real estate portfolio management.

**Keywords:** real estate, management, bank, real estate portfolio

Any enterprises should have a certain set of economic resources to do their activities. Such elements are essential for production of goods and services. The economic resources include all types of property, such as land, buildings, facilities, equipment, inventory, raw materials, products, that are necessary for enterprise activities.

The complex of real estate is an important part of the enterprise economic resource system, because practically any commercial activity requires collateral security whether it is an office, a garage or a warehouse.

Banking activity is one of the most common activities requiring collateral pool provided by real estate complex.

A bank has its own classification of corporate real estate, like a large commercial enterprise:

Table 1

Classification of real estate space

| Group I                                                                                  | Group II                                                                                                                                                        | Group III                                                  | Group IV                                                                           |
|------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------|
| «Business»                                                                               | «Offices»                                                                                                                                                       | «Technological offices»                                    | «All other business»                                                               |
| Real estate proposed for the main banking activity: doing banking transactions and deals | Real estate proposed for administrative management (so-called "back offices"): administrative machinery of a bank, operations management centers, call centers. | Data processing centers, archives, cash collection centers | Auxiliary areas: residential, warehouse and garage fund, bank training areas, etc. |

The main object of management is the real estate object of a bank, which is managed by means of the idea of its lease / acquiring / creation (for using in the core bank business) and until its liquidation.

The main purpose of real estate management is implementing development strategy and the current operational activities of a bank in ensuring the minimum total cost of real estate (without loss of quality in its management and operation with the proper level of service for the bank's divisions and its customers).

The main objectives of property management include:

- decreasing in the total cost of real estate;
- risk reduction of tenancy and maintenance;
- increase of income and profit from leasing of real estate;
- provision of services to bank's units;
- development of a real estate management system (taking into account the best practices and management models) and ensuring its effective functioning;
- development of conditions ensuring the safety and security of bank's employees (in accordance with the requirements of labor legislation);
- automation of real estate processes (in integration with general banking systems);
- standardization of real estate management processes and organization of their constant improvement (including implementation of projects).

Such complex system of real estate requires an integrated approach to its management and refers to supporting banking activities, i.e. activities aimed at providing favorable and safe conditions for the implementation of basic banking activities.

Development of a specialized real estate management center at the banking enterprise allows solving the issue of rational use of all real estate objects and formation of portfolios sets in order to obtain certain indirect gains from their use. The task of the real estate management center is to search and optimize all the resources of the object and to construct a scheme for using them with maximum efficiency.

The efficiency of building the management system is to achieve the goal of management (established quality result of the activity or the state of the management object) by minimal expenses and the most efficient use of all material types and financial resources. Using the real estate management system will provide the solution of the following tasks:

- increasing the efficiency of using all real estate objects, including those that are non-core;
- decrease in overhead costs and, as a consequence, more efficient main activity of an industrial enterprise as a result of using non-core real estate;



- draw of indirect revenues and their use to stimulate the development of the main activity of an industrial enterprise;
- decrease in the number of cases of improper use of enterprise real estate objects;
- the most complete involvement in the economic turnover of all real estate objects, including unfinished construction objects.

Thus, for successful and rational management of real estate at a banking enterprise, it is necessary to follow the following principles:

**1. General principles of property management:**

1.1 The principle of strategic compliance. Management of a real estate should be focused on achieving the strategic objectives of a bank.

1.2 Principle of client orientation. The maximum complete meeting of needs of internal customers (employees and units of a bank) should be in time. This service should be provided with a high quality.

1.3 The principle of legality. Strict observance of the established legislation requirements of the Russian Federation throughout the whole life cycle of the property should be implemented.

**2. Basic principles of real estate management:**

2.1 The principle of an integrated approach. It combines portfolio and object approaches to real estate management (throughout the whole life cycle of a real estate object) and represents an inseparable unity of all components, including: finance, processes, clients and personnel.

2.2 Principle of responsibility personalization for the result. In each process there is a manager who is responsible for achieving the results and targets of the process, and the stage managers responsible for achieving the results and targets of their phases.

2.3 The principle of transparency. Due to constant monitoring, processing and analysis of operational data about the objects and activities of units involved in the management system of real estate timely management decisions should be made.

2.4 The principle of continuous improvement. Systematic improvement and continuous improvement of property management processes, taking into account the best practices (both domestic and international) should be implemented.

2.5 The principle of standardization. Uniform approach to management of real estate objects and areas in accordance with their classification should be carried out.

2.6 The principle of planning the target (normative) size of the portfolio. Planning and standardizing the portfolio size based on standards, current and target number of staff should be implemented.

**3. Principles of financial management of real estate:**

3.1 Principle of frugality. This is decision-making based on saving resources and preventing losses.

**3.2 Principle of efficiency.** The management of the real estate fund of a bank is carried out on the basis of costs analysis of real estate management and its operation at the regional and interregional level, and also taking into account the need to increase revenues and profits from leasing and selling the bank's facilities.

To sum up, we came to conclusion that taking into account all principles discussed above, any company has an opportunity to reach the main strategic goals and priorities in real estate management.

#### **References**

1. Grover R., Solovyev M. M. Property Management: International Training Course. Moscow, Higher School of Privatization and Entrepreneurship, 2007, 389 p.
2. Fedotova M, Sternik S, Teleshev G. Methodology of managing the real estate portfolio consisting of own capital and bank asset. The journal „Management science №4 (17) / 2015

УДК 336.71

### Амоян Д.Л. Кредитный риск в КБ «Центр-инвест»

Credit risk in commercial Bank "Center-invest"

**Амоян Диана Леваевна,**

студент 4 курса факультета "финансы и кредит",  
Кубанский государственный аграрный университет им. И.Т. Трубилина  
Научный руководитель

**Бондарчук Ольга Петровна** – доцент кафедры денежного обращения и кредита,  
к.э.н.

Кубанский государственный аграрный университет им. И.Т. Трубилина  
Amoyan Diana Levaevna,

the student 4 courses of faculty "Finance and credit",  
Kuban State Agrarian University named after I.T. Trubilina

Scientific adviser: Bondarchuk, Olga Petrovna – associate Professor of the Department of monetary  
circulation and credit, Cand. of Ec. Sc.  
Kuban State Agrarian University named after I.T. Trubilina

**Аннотация.** Актуальностью данной статьи служит определение кредитного риска в ПАО КБ «Центр-инвест». Первым этапом рассматриваются основные группы банковского риска. Далее были рассмотрены методы управления рисками, к которым можно отнести статистический, аналитический и метод хеджирования. В данной статье рассмотрена краткая организационно-правовая характеристика банка. Проведен анализ активов и пассивов банков и анализ кредитного риска.

**Ключевые слова:** кредитный риск, коммерческий банк, ликвидность, финансовый анализ.

**Abstract.** The relevance of this article is to determine the credit risk in commercial Bank "Center-invest". The first step examines the main groups of Bank risk. It had further considered the risk management techniques which include statistical, analytical and hedging method. This article describes the brief, the legal characteristics of the Bank. The analysis of assets and liabilities of banks and credit risk analysis.

**Keywords:** credit risk, commercial Bank, liquidity, financial analysis.

Банк как коммерческая организация ставит перед собой цель в получении прибыли, с помощью которой банк в последующем сможет расширить свою деятельность. Как известно, любые операции, связанные с получением прибыли имеют определенный уровень риска. Поэтому любой банк при определении стратегии своего развития должен составить систему мероприятий, которая одновременно направлена на получение прибыли и учитывает возможности избежания потерь при осуществлении своей деятельности.

Эффективность организации управления рисками во многом зависит от классификации. Под классификацией риска следует понимать распределение риска на конкретные группы по определенным признакам для достижения поставленных целей. Научно-обоснованная классификация риска позволяет четко определить место каждого из них в общей системе. Она создает возможности для эффективного применения соответствующих методов, приемов управления ими.

---

Можно выделить две группы рисков: внешние и внутренние риски.

К группе внешних рисков обычно относят: нормативно-правовые риски, риски конкуренции, экономические риски и страновой риск. В группу внутренних рисков можно отнести следующие: риск мошенничества, риск неэффективной конкуренции, технологический риск, операционный и стратегический риски, а также риск процентной ставки, кредитный риск, внебалансовый риск, валютный риск и риск использования заемного капитала. У каждой категории риска есть индивидуальная система приемов оптимизации.

Выделяют 3 метода управления рисками: статистический метод, аналитический метод и метод хеджирования [1].

Статистический метод является традиционным и характеризуется изучением статистики потерь и прибыли, которые имели место быть в принятии аналогичных решений. В заключении данного метода проводят вероятностный анализ и делают прогноз поведения банка на рынке.

Аналитический метод управления рисками обычно используют до начала банковского проекта. Данный метод необходим для предупреждения о возникновении рисков и разработки мероприятий по устранению непредвиденных негативных последствиях. Этот метод можно рассматривать с точки зрения двух подходов: фундаментальный, который подразумевает движение финансовых инструментов, как отражение экономики в целом и технический подход, который опирается на анализ движения денежных средств.

Метод хеджирования простыми словами можно определить, как механизм нейтрализации банковских рисков, который основан на страховании возможных рисков коммерческих банков. Так же можно сказать, что хеджирование – это страхование риска изменения цены актива, процентной ставки или валютного курса с помощью производных инструментов.

В данной статье подробно рассмотрим управление кредитным риском в КБ «Центр-инвест».

Управление кредитным риском является актуальной проблемой на сегодняшний день для всех коммерческих банков, потому что абсолютно каждый банк в процессе своей деятельности имеет определенную долю риска, связанную с внутренними и внешними изменениями.

Кредитные риски по их уровню условно можно разделить на 4 группы:

1. Допустимый риск – 0-25 % потерь;
2. Средний риск – 25-50 % потерь;
3. Высокий риск – 50-75 % потерь;
4. Критический риск – 75-100 %.

Анализ управления кредитным риском можно осуществить качественным и количественным методом. С помощью качественного анализа можно узнать причины риска,

выделить всевозможные риски и их зоны. При количественном анализе определяется числовая оценка риска.

Прежде чем перейти непосредственно к проведению анализа кредитного риска в ПАО КБ «Центр-инвест», необходимо рассмотреть краткую организационно-правовую характеристику банка.

Банк «Центр-инвест» - является крупнейшим банком на Юге России [5]. Основной целью банка является расширение спектра услуг и дальнейшее предоставление юридическим и физическим лицам Юга России.

Банк создан с 1992 году руководителями первых приватизированных предприятий Юга России и командой предпринимателей вузов Ростова-на-Дону.

Банк «Центр-инвест» занимает 1-е место по активам на 1 января 2016 года на Юге России [4] и 63 место из 373 по активам среди всех банков России [6]. В настоящее время обеспечивает устойчивый сбалансированный рост и ускоренное развитие в наиболее перспективных сегментах рынка.

Банк входит в число крупнейших банков Ростовской области, на 01.07.2016 на его долю приходится более половины общего объема капитала, 83,4 % кредитов и почти 84,8% вкладов донских банков.

В составе филиальной сети банка «Центр-инвест» 135 офисов в Ростовской и Волгоградской областях, Краснодарском и Ставропольском краях, Нижнем Новгороде, а также представительство в Москве.

Для начала необходимо провести финансовый анализ. Целью которого является оценка финансового состояния банка, определение финансового результата, финансовой устойчивости и ликвидности его баланса, платежеспособности и оценка эффективности использования капитала.

При проведении финансового анализа рассмотрим бухгалтерский баланс ПАО КБ «Центр-инвест» за 2014-2016 гг.

Анализ следует начинать со структуры баланса активов, которая представлена в таблице 1.

Из данной таблицы можно сделать вывод о том, что за исследуемый период основную долю банковских активов занимает чистая ссудная задолженность, которая составляет 82,4 % от общей валюты баланса в 2016 году. Как правило, такой удельный вес свидетельствует о вполне рациональной структуре банковских активов.

Таблица 1

Структура активов КБ «Центр-инвест»

| Наименование статей                                                                           | 2014 г.   |           | 2015 г.   |           | 2016 г.   |           | Изменение 2016 от 2014 гг. |         |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|----------------------------|---------|
|                                                                                               | млн. руб. | % к итогу | млн. руб. | % к итогу | млн. руб. | % к итогу | млн. руб.                  | %       |
| 1.Денежные средства                                                                           | 4720,12   | 5,20      | 4224,18   | 4,68      | 3755,48   | 3,91      | -964,64                    | -20,44  |
| 2.Средства кредитных организаций в Центральном банке РФ                                       | 2772,55   | 3,05      | 2583,18   | 2,86      | 2860,32   | 2,98      | 87,77                      | 3,17    |
| 2.1. Обязательные резервы                                                                     | 543,6     | 0,60      | 411,39    | 0,46      | 611,61    | 0,64      | 68,01                      | 12,51   |
| 3.Средства в кредитных организациях                                                           | 3713,86   | 4,09      | 5026,14   | 5,57      | 3254,15   | 3,39      | -459,71                    | -12,38  |
| 4. Финансовые активы, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток          | 3747,22   | 4,12      | 0         | 0,00      | 0         | 0,00      | -3 747,22                  | -100,00 |
| 5.Чистая ссудная задолженность                                                                | 72801,74  | 80,13     | 73854     | 81,88     | 79180,4   | 82,40     | 6 378,66                   | 8,76    |
| 6.Чистые вложения в ценные бумаги и другие финансовые активы, имеющиеся в наличии для продажи | 25,71     | 0,03      | 25,89     | 0,03      | 25,89     | 0,03      | 0,18                       | 0,70    |
| 6.1. Инвестиции в дочерние и зависимые организации                                            | 19,9      | 0,02      | 19,9      | 0,02      | 19,9      | 0,02      | 0,00                       | 0,00    |
| 7.Требование по текущему налогу на прибыль                                                    | 13,47     | 0,01      | 0         | 0,00      | 83,82     | 0,09      | 70,35                      | 522,27  |
| 8.Основные средства, нематериальные активы и материальные запасы                              | 2188,12   | 2,41      | 2843,35   | 3,15      | 5205,63   | 5,42      | 3 017,51                   | 137,90  |
| 9. Долгосрочные активы, предназначенные для продажи                                           | 0         | 0,00      | 0         | 0,00      | 332,84    | 0,35      | 332,84                     | 0,00    |
| 10. Прочие активы                                                                             | 869,92    | 0,96      | 1637,43   | 1,82      | 1394,18   | 1,45      | 524,26                     | 60,27   |
| Валюта баланса (всего активов)                                                                | 90852,71  | 100       | 90194,2   | 100       | 96092,7   | 100       | 5 239,99                   | 5,77    |

За рассматриваемый период наблюдается отрицательная динамика в статье денежных средств и средств в кредитных организациях.

Доля средств кредитных организаций в ЦБ РФ за 2016 год, в сравнении с 2014 годом, незначительно выросла. Данная статья баланса непосредственно зависит от коммерческого банка и является результатом его договорных отношений ЦБ РФ.

Обязательные резервы представляют собой высоколиквидные активы, практически не приносящие банку доходов, и устанавливаемые Центральным банком РФ в целях



регулирования общей ликвидности банковской системы страны и контроля денежных агрегатов. Обязательные резервы в ЦБ РФ в 2016 г. по сравнению с 2014 г. увеличились на 68 млн. руб. и составили 611,61 млн. руб.

Таблица 2

Структура ресурсов КБ «Центр-инвест»

| Наименование статей                                                           | 2014г.    |           | 2015г.    |           | 2016г.    |           | Изменение 2016 от 2014 гг. |        |
|-------------------------------------------------------------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|----------------------------|--------|
|                                                                               | млн. руб. | % к итогу | млн. руб. | % к итогу | млн. руб. | % к итогу | млн.руб.                   | %      |
| 1.Кредиты, депозиты и прочие средства ЦБ РФ                                   | 10055,8   | 11,07     | 0,00      | 0,00      | 0,00      | 0,00      | -10055,8                   | 0,00   |
| 2.Средства кредитных организаций                                              | 9 279,8   | 10,21     | 6249,40   | 6,93      | 1508,55   | 1,57      | -7771,25                   | -83,74 |
| 3.Средства клиентов, не являющихся кредитными организациями                   | 52 309,4  | 57,58     | 68178,1   | 75,59     | 81945,1   | 85,28     | 29635,7                    | 56,65  |
| 3.1.Вклады физических лиц                                                     | 39 173,6  | 43,12     | 53583,2   | 59,41     | 69114,1   | 71,92     | 29940,5                    | 76,43  |
| 4.Выпущенные долговые обязательства                                           | 8 962,9   | 9,87      | 3150,64   | 3,49      | 500,35    | 0,52      | -8462,55                   | -94,42 |
| 5. Обязательство по текущему налогу на прибыль                                | 5,30      | 0,00      | 174,58    | 0,19      | 0,03      | 0,00      | -5,27                      | -99,43 |
| 6. Отложенное налоговое обязательство                                         | 46,10     | 0,05      | 76,59     | 0,08      | 6,82      | 0,01      | -39,28                     | -85,21 |
| 7.Прочие обязательства                                                        | 1190,00   | 1,31      | 1432,67   | 1,59      | 1073,49   | 1,12      | -116,51                    | -9,79  |
| 8.Резервы на возможные потери по условным обязательствам кредитного характера | 92,90     | 0,10      | 68,45     | 0,08      | 93,17     | 0,10      | 0,27                       | 0,29   |
| 9. Всего обязательств                                                         | 81942,21  | 90,19     | 79330,5   | 87,96     | 85127,5   | 88,59     | 3185,29                    | 3,89   |
| 10.Средства акционеров (участников)                                           | 866,00    | 0,95      | 933,57    | 1,04      | 933,57    | 0,97      | 67,57                      | 7,80   |
| 11.Эмиссионный доход                                                          | 1 645, 6  | 1,81      | 2078,01   | 2,30      | 2078,02   | 2,16      | 432,42                     | 26,28  |
| 12.Резервный фонд                                                             | 129,90    | 0,14      | 129,90    | 0,14      | 129,90    | 0,14      | 0,00                       | 0,00   |
| 13. Переоценка основных средств                                               | 997,90    | 1,09      | 1391,04   | 1,54      | 1529,19   | 1,59      | 531,29                     | 53,24  |
| 14.Нераспределенная прибыль (убытки) прошлых лет                              | 4 068, 8  | 4,48      | 5231,09   | 5,80      | 5782,66   | 6,02      | 1713,86                    | 42,12  |
| 15.Неиспользованная прибыль (убыток) за отчетный период                       | 1 202, 4  | 1,32      | 1100,07   | 1,22      | 511,85    | 0,53      | -690,55                    | -57,43 |
| 16.Всего собственных средств                                                  | 8910,50   | 9,81      | 10863,7   | 12,04     | 10965,2   | 11,41     | 101,5                      | 23,06  |
| 17.Валюта баланса                                                             | 90852,71  | 100,00    | 90194,2   | 100,00    | 96092,7   | 100,00    | 5239,99                    | 5,77   |

Стоимость основных средств, нематериальных активов и материальных запасов за анализируемый период выросла на 3 017,51 млн. руб. в абсолютном измерении или на 137,9

%. Достаточно высокий удельный вес вложений в основные средства, свидетельствует о целенаправленном инвестировании банком средств в недвижимость при активном росте цен на неё.

И как следствие эффективной деятельности банка, за исследуемый период в 2016 г. сумма активов увеличилась на 5 239,99 млн. руб. в абсолютном измерении или на 5,77 %.

Структуру пассивов банка можно увидеть в таблице 2.

За анализируемый период пассивы банка увеличились на 5 239,99 млн. руб. или на 5,77 % (табл. 2). В стоимости пассивов больше всего сумма вкладов физических лиц, которая выросла на 29 940,5 млн. руб. или на 76,43 %. За счет этого привлеченные средства банка увеличились на 56,65 % или на 29 635,7 млн. руб.

Источники собственных средств выросли на 101,5 млн. руб. (на 23%).

В структуре обязательств за анализируемый период средства кредитных организаций уменьшились на 84 % или на 7 771,25 млн. руб. Средства клиентов увеличились на 57 % (на 29 635,7 млн. руб.). Выпущенные долговые обязательства за рассматриваемый период уменьшились на 5,5 % (на 8 462,55 млн. руб.). Средства клиентов (некредитных организаций) занимают большую долю и составляют 85,3 % в 2016 году. За отчетный период произошло их увеличение за счет роста суммы средств населения и вкладов физических лиц.

Данный анализ активов и пассивов можно завершить оценкой эффективности, который представлен в таблице 3.

Таблица 3

Коэффициенты эффективности ПОА КБ «Центр-инвест»

| Показатель                              | 2014 г.  | 2015 г.  | 2016 г.  | Изменение, % |
|-----------------------------------------|----------|----------|----------|--------------|
| Чистая прибыль, млн. руб.               | 1 266,6  | 1 200,1  | 750,7    | 59,3         |
| Собственный капитал, млн. руб.          | 10 379,6 | 11 724,4 | 11 579,2 | 111,6        |
| Чистые активы, млн. руб.                | 8 910,5  | 10 863,7 | 10 965,2 | 123,1        |
| Рентабельность собственного капитала, % | 12,2     | 10,2     | 6,5      | 53,3         |
| Рентабельность активов, %               | 14,2     | 11,05    | 6,8      | 47,9         |

Анализируя таблицу 3 можно сделать следующие выводы. Чистая прибыль за анализируемый период значительно уменьшилась – на 40,7 %, собственный капитал и чистые активы, напротив, увеличились на 11,6 % и 23,1 % соответственно. Показатели рентабельности банка значительно уменьшились к 2016 г., но тем не менее находятся в допустимых значениях.

Далее рассмотрим коэффициент соотношения процентных доходов и расходов в таблице 4.

Таблица 4

Коэффициент соотношения доходов и расходов в КБ «Центр-инвест»

| Показатель                                               | 2014 г. | 2015 г.  | 2016 г.  | Изменение, % |
|----------------------------------------------------------|---------|----------|----------|--------------|
| Процентные доходы, млн. руб.                             | 9 004,6 | 10 503,7 | 11 281,5 | 125,3        |
| Процентные расходы, млн. руб.                            | 4 875,7 | 7 659,7  | 6 569,3  | 134,7        |
| Коэффициент соотношения процентных доходов и расходов, % | 1,8     | 1,4      | 1,7      | 94,4         |

Значительное снижение коэффициента соотношения процентных доходов и расходов наблюдается в 2015 г. В 2016 г. данный коэффициент снова увеличивается и составляет 1,7 %. Это говорит о том, что у банка есть возможность зарабатывать прибыль от основной деятельности.

Анализ и оценку абсолютных показателей кредитной деятельности необходимо начинать со структурно-динамического анализа кредитного портфеля КБ «Центр-инвест».

Таблица 5

Структурно-динамический анализ кредитного портфеля ПАО КБ «Центр-инвест», млн. руб.

| Статья баланса                          | 2014 г.  | 2015 г.  | 2016 г.  | Изменение, % |
|-----------------------------------------|----------|----------|----------|--------------|
| Краткосрочная задолженность по кредитам | 11 942,9 | 11 910,1 | 11 260   | 94,3         |
| В том числе:                            |          |          |          |              |
| Кредиты физическим лицам                | 1 016,5  | 908,1    | 789,6    | 77,7         |
| Кредиты юридическим лицам               | 10 926,4 | 11 002   | 10 470,4 | 95,8         |
| Долгосрочная задолженность по кредитам  | 56 563,1 | 57 524,8 | 58 439,6 | 103,3        |
| В том числе:                            |          |          |          |              |
| Кредиты физическим лицам                | 32 344,1 | 34 651,2 | 40 057,7 | 123,8        |
| Кредиты юридическим лицам               | 24 219,0 | 22 873,6 | 18 381,9 | 75,9         |
| Итого                                   | 68 506   | 69 434,9 | 69 699,6 | 101,7        |

Основную долю в кредитном портфеле занимает долгосрочная задолженность по кредитам – это является положительной характеристикой.

Краткосрочная задолженность за анализируемый период уменьшилась на 5,7 % за счет значительного уменьшения кредитов физическим лицам. В статье долгосрочной задолженности большую долю занимают кредиты физическим лицам. Это позволяет говорить о том, что банк «Центр-инвест» в основном занимается кредитованием населения. В целом долгосрочная задолженность имеет положительную динамику и увеличивается на 1,7 % в основном за счет увеличения кредитов физическим лицам на 23,8 %.

Следующим этапом необходимо рассмотреть качество кредитного портфеля и сравнить просроченную задолженность юридическим и физическим лицам.

Таблица 6

Сравнение уровня реализованных рисков в ПАО КБ «Центр-инвест»

| Показатель, %                                                | 2014 г. | 2015 г. | 2016 г. | Изменение, % |
|--------------------------------------------------------------|---------|---------|---------|--------------|
| Доля просроченной задолженности в кредитном портфеле, всего: | 4,20    | 3,67    | 3,08    | 73,3         |
| В кредитном портфеле юридических лиц                         | 6,48    | 5,29    | 4,63    | 71,5         |
| В кредитном портфеле физических лиц                          | 2,23    | 1,87    | 1,16    | 52,02        |

При анализе просроченной задолженности в кредитном портфеле можно заметить положительную динамику – данный показатель с 2014-2016 гг. уменьшился на 1,12 %. Прежде всего, это позволяет нам говорить о том, что банк применяя методы управления кредитным риском значительно улучшил качество кредитного портфеля.

Таблица 7

Анализ кредитного риска КБ «Центр-инвест» [3]

| Показатель                                                     | 2014 г. | 2015 г. | 2016 г. | Изменение 2016 г. к 2014 г., % |
|----------------------------------------------------------------|---------|---------|---------|--------------------------------|
| Показатель доли просроченных ссуд                              | 2,96 %  | 3,51 %  | 3,99 %  | 134,79                         |
| Показатель размера резервов на потери по ссудам и иным активам | 5,37 %  | 4,82 %  | 6,70 %  | 124,77                         |
| Максимальный размер крупных кредитных рисков                   | 157,04  | 95,20   | 54,55   | 34,74                          |
| Совокупная величина риска по инсайдерам банка                  | 1,51    | 1,29    | 1,11    | 73,51                          |

Анализ кредитного риска проводится банками для ограждения от финансовых потерь и сокращения кредитных рисков. В данном случае показатели доли просроченных ссуд, размера резервов на потери по ссудам и размер крупных кредитных рисков находится на удовлетворительном уровне и вышеуказанные показатели имеют положительную динамику. Размер кредитных рисков на инсайдеров находится на высоком уровне. За анализируемый период данный показатель снизился на 26,5 %.

Заключительным этапом анализа кредитного риска станет сравнение нормативов ликвидности ПАО КБ «Центр-инвест» и нормативов, установленных Банком России, представленное в таблице 8.

Таблица 8

Нормативы ликвидности в ПАО КБ «Центр-инвест»

| Нормативы ликвидности | Предельное значение, установленное Банком России | 2014 г. % | 2015 г. % | 2016 г. % | Изменение, % |
|-----------------------|--------------------------------------------------|-----------|-----------|-----------|--------------|
| H2                    | Более 15 %                                       | 144.18    | 315.40    | 221.58    | 153,7        |
| H3                    | Более 50 %                                       | 117.30    | 316.92    | 424.64    | 362,01       |
| H4                    | Менее 120 %                                      | 71.57     | 54.97     | 50.66     | 70,8         |

Норматив мгновенной ликвидности за анализируемый период увеличился на 53,7 %. Это говорит о том, что коммерческий банк готов расплачиваться со своими обязательствами в течение одного календарного дня.

Норматив текущей ликвидности так же имеет положительную динамику и увеличился на 262,01 %. Данный норматив ограничивает риск потери платежеспособности в течение 30 календарных дней.

Норматив долгосрочной ликвидности ограничивает риск неплатежеспособности кредитной организации в результате размещения средств в долгосрочные активы. Этот норматив так же находится в пределах нормы и уменьшается в 2016 г. – это является положительной динамикой.

Функционируя на основе принципов sustainable banking (устойчивый банкинг), банковская группа использует взвешенные подходы в отношении принятия рисков. Управление рисками рассматривается как полный комплекс мероприятий, направленных на защиту активов и оптимизацию соотношения доходность/риск.

Система управления рисками ПАО КБ «Центр-инвест» покрывает весь спектр рисков, порождаемых направлениями деятельности банковской группы.

Независимый характер системы управления рисками позволяет оперативно вырабатывать объективно обоснованные решения и гибко вносить необходимые изменения в работу бизнес – направлений.

Исходя из рассчитанных показателей, можно сказать, что КБ «Центр-инвест» является финансово устойчивой банковской структурой, обеспечивающей своих клиентов широким спектром банковских услуг.

#### Библиографический список

1. Лаврушин О.И. Банковские риски: учебник /под ред. О. И. Лаврушина, Н. И. Валенцовой. // –3-е изд., перераб. и доп. – М.: КНОРУС, 2013. – 292 с.
2. Трошин В. А. Проблематика оценки финансовой устойчивости коммерческого банка // Молодой ученый. -2014. -№10.-С. 263-266.
3. Портал банковского аналитика [Электронный ресурс]: - <http://analizbankov.ru/>
4. Пятьдесят крупнейших банков юга России по активам на 1 января 2017 года [Электронный ресурс]: - <http://www.expertsouth.ru/>
5. Рейтинг банков Ростовской области [Электронный ресурс]: - [http://www.banki.ru/banks/ratings/?PROPERTY\\_ID=10&SEARCH\\_REGN=2225&date1=2012-06-01&date2=2012-05-01&REGION\\_ID=158#search\\_label](http://www.banki.ru/banks/ratings/?PROPERTY_ID=10&SEARCH_REGN=2225&date1=2012-06-01&date2=2012-05-01&REGION_ID=158#search_label)
6. Рейтинг банков России по активам [Электронный ресурс]: - <https://mainfin.ru/banki/rating/po-aktivam?page=19>

---

УДК 336

**Бытдаева Ф.А., Остапенко Е.А. Понятие валютного риска и методы управления им**

**The concept of currency risk and the methods of managing it.**

**Бытдаева Фарида Аубекировна**

студентка 4 курса учетно-финансового факультета  
Ставропольский государственный аграрный университет  
farida.boice@gmail.com

**Остапенко Елена Анатольевна**

к.э.н., доцент кафедры Финансового менеджмента и банковского дела  
Ставропольский государственный аграрный университет  
helen\_07-84@mail.ru

Bytdaeva Farida Aubekirovna

Stavropol State Agrarian University, Stavropol

Ostapenko Elena Anatolievna

Candidate of economic sciences, associate professor of the  
Department of Financial management and banking  
Stavropol State Agrarian University, Stavropol

***Аннотация.** В статье раскрывается понятие валютного риска, а также описываются методы управления валютным риском.*

***Ключевые слова:** валютный риск, транзакционный риск, трансляционный риск, хеджирование, форвард.*

***Abstract.** The article describe the concept of currency risk and the methods of currency risk management.*

***Keywords:** currency risk, transactional risk, translational risk, hedging, forward.*

---

Изменения курсов валют обязательно учитываются в деятельности транснациональных компаний (ТНК). Из этого следует, что существует необходимость оценки степени подверженности различных денежных потоков, финансовых результатов деятельности, оценки стоимости компании валютным рискам. Негативные эффекты изменений валютных курсов устраняются, как правило, с помощью механизма хеджирования валютного риска. Несмотря на это, некоторые из этих стратегий могут не оправдать вложенные на их осуществление средства. Этим объясняется актуальность данной статьи, которая направлена на подробное рассмотрение вопроса о необходимости использования корпорацией методов устранения валютного риска на практике, а также выбора наиболее выигрышной стратегии.

Валютный риск обычно подразделяют на различные категории, в связи с чем различаются и методы, которые компании используют для борьбы с ними.

Валютный риск часто рассматривается как глобальный риск. Однако, не стоит забыть о том, что валютные риски, возникшие на макроуровне, могут оказывать влияние на текущую деятельность фирмы. Колебания валютного курса могут повлиять на денежные потоки и оценку

фирмы, на заключение контрактов, и т.п. Из этого следует, что валютные риски должны отслеживаться и регулироваться менеджментом компании.

Транснациональные корпорации могут подвергаться воздействию прямых и косвенных валютных рисков.

Прямой валютный риск возникает при:

- импорте и экспорте в иностранной валюте;
- сделках в национальной валюте с валютными оговорками, которые позволяют партнерам менять валюту при определенных условиях;
- наличии обязательств и активов в иностранных валютах;
- наличии иностранных инвестиций и дочерних компаний за рубежом.

Косвенные валютные риски возникают при:

- покупке или продаже товаров в национальной валюте, цена на которые зависит от колебаний курсов валют;
- компания имеет конкурентов на внутреннем или зарубежном рынке, структура затрат которых подвержена колебаниям курсов валют.

Любая более или менее большая компания в той или иной мере подвержена валютному риску. В некоторых случаях валютные риски очень заметны, а в других случаях их трудно определить и измерить. На подверженность валютному риску влияют следующие факторы:

- транзакционный риск;
- экономический риск;
- трансляционный риск.

Транзакционный риск представляет собой степень чувствительности денежных потоков компании, выраженных во внутреннем валютном значении, к изменениям обменного курса иностранной валюты, в которой поступают денежные потоки. То есть это возможность того, что изменится курс валюты, в которой компанией был заключен договор. Если курс изменится в сторону, которая противоречит интересам компании, то в этом случае будет реализован транзакционный риск [4].

Транзакционный риск возникает в случаях, если:

- компания покупает или продает товары по цене, указанной в иностранной валюте;
- компания производит заимствования в иностранной валюте;
- компания покупает неисполненные форвардные валютные контракты;
- компания приобретает обязательства или активы, выраженные в иностранной валюте.

Экономический риск представляет собой изменение текущей стоимости компании, происходящее в результате изменения стоимости будущих денежных потоков, вызванных непредвиденными изменениями валютных курсов. Необходимость оценки экономического



риска заключается в определении методов, которые компания будет использовать в целях предупреждения неожиданных негативных изменений обменного курса.

Трансляционный риск возникает при проведении процедуры консолидации финансовой отчетности (балансовый отчет, отчет о прибылях и убытках) материнской компании с отчетностью дочерних компаний с зарубежными операциями. Консолидация отчетности предполагает перевод активов и обязательств зарубежных дочерних предприятий, которые учтены в иностранной валюте, в валюту отчетности материнской компании [1].

На практике не представляется возможным одновременно нивелировать воздействие транзакционного и трансляционного рисков. В некоторых случаях устранение одного из этих видов риска приводит к появлению другого. Обычно отдают предпочтение ликвидации транзакционного риска, так как он оказывает влияние на реальные денежные потоки. Из этого следует, что компаниям нежелательно минимизировать трансляционный риск, если данное действие впоследствии приведет к возникновению или увеличению транзакционного риска.

Транзакционный риск является основным фактором риска для крупных компаний, так как их операции не только достаточно объемны, но и занимают большие отрезки времени, что увеличивает продолжительность воздействия такого риска. Экономический риск не рассматривается как фактор валютного риска, что может быть связано с тем, что компании уделяют гораздо большее внимание текущим убыткам нежели будущим и, следовательно, используют стратегии «сегодняшнего дня» [3].

Методы управления валютными рисками подразделяются на внешние и внутренние.

Внешние методы управления валютными рисками заключаются в использовании производных финансовых инструментов. Этот метод известен как хеджирование. Хеджирование включает следующие финансовые инструменты:

- валютные форварды;
- валютные свопы;
- валютные опционы;
- валютные фьючерсы;
- хеджирование денежного рынка.

Компании, использующие внешние методы управления валютным риском, отдают предпочтение валютным форвардам. Иногда используются фьючерсы, валютные свопы и хеджирование денежного рынка, но уже гораздо реже. Валютные опционы на практике не используются почти никогда.

Предсказуемость финансового результата – это приоритет компании. Поэтому использование форвардов предпочтительнее, так как они позволяют компании обеспечить предсказуемость финансового результата, закрепив курс иностранной валюты, тем самым избежав валютного риска. Этим объясняется редкое применение фьючерсов и опционов на

практике. Несмотря на схожий механизм работы форварда и фьючерса, цены на последние могут изменяться, что приводит к снижению предсказуемости получаемых доходов.

Существуют четыре внутренних метода хеджирования валютного риска, которые могут быть использованы корпорациями.

Неттинг представляет собой взаимную компенсацию обязательств и активов между подразделениями и филиалами ТНК, а также включает сокращение числа валютных сделок путем их укрупнения и согласования действий всех участников ТНК. Это позволяет сэкономить на комиссионных и уменьшить размер валютного риска [4].

Стратегия «leads&lags» – стратегия, которая предполагает свободу в выборе даты платежа. Этот метод наиболее предпочтителен для двух компаний, тесно связанных друг с другом и имеющих общие цели. Используя эту стратегию, компании находят наиболее выгодный вариант взаиморасчетов [5].

Взаимный зачет рисков по активу и пассиву, метод «мэтчинг» (matching), реализуется путем вычета поступления валюты из ее оттока, и, как правило, используется транснациональными банками и прочими небанковскими финансовыми учреждениями. Метод использует ожидаемый обменный курс, с помощью которого каждый раз обменные платежи в какой-то мере взаимно компенсируются, а потоки денежных средств сводятся к сальдо этих платежей. Только это сальдо и будет подвержено риску потерь финансовых учреждений [5].

Выбор валюты счета – это метод, подразумевающий выбор компанией валюты своих счетов, чтобы переложить или разделить валютные риски с покупателем. Компания также может диверсифицировать валютный риск, используя корзину валют, таких как специальные средства заимствования (СДР), как валюту счета. СДР служит расчетной единицей МВФ и некоторых других международных организаций. Его значение основано на корзине ключевых международных валют.

Большинство компаний на текущем этапе выделяют мэтчинг как наиболее эффективный. Хотя неттинг является основным методом хеджирования валютных рисков в крупных компаниях, мэтчинг – это удобный метод для большинства фирм. Следует отметить, что обычно внутренние методы хеджирования в основном используются в средних и небольших компаниях.

Таким образом, можно сделать следующие выводы:

- основным фактором валютного риска является транзакционный риск;
- крупные компании отдают предпочтение внешним методам управления валютными рисками;
- валютные форварды являются наиболее широко используемым инструментом регулирования валютного риска;
- мэтчинг определяется как наиболее эффективный метод внутреннего хеджирования.

---

#### **Библиографический список**

1. Гусева И.А. Финансовые рынки и институты : учебное пособие / И.А. Гусева – Москва: ЮРАЙТ, 2017 – 347 с.
2. Жарковская Е.П. Банковское дело: учебник / Е.П. Жарковская – Москва: Омега-Л, 2016 – 526 с.
3. Никитина Т.В. Финансовые рынки и институты : учебное пособие / Т.В. Никитина, А. В. Репета-Турсунова – Москва : ЮРАЙТ, 2017 – 118 с.
4. Пробин П.С. Финансовые рынки : учебник / П.С. Пробин, Н.А. Проданова – Москва : Юнити-Дана, 2016 – 175 с.
5. Ширшов Е.В. Инструменты финансового рынка / Е.В. Ширшов, Н.И. Петрик, А. Г. Тутыгин, – Москва : Директ-Медиа, 2015 – 133 с.

---

УДК 336.7

**Инюкина Я.Ф., Лебенко Р.Н. Сравнительный анализ депозитных продуктов в ПАО «Сбербанк» и его основных конкурентах**

Comparative analysis of the deposits of "Sberbank" and its main competitors

**Инюкина Яна Федоровна,**

Студент 4 курса факультета «Финансы и кредит»,  
Кубанский государственный аграрный университет им. И.Т. Трубилина

**Лебенко Руслан Нугзарович,**

Магистрант 2 курса факультета «Финансы и кредит»,  
Кубанский государственный аграрный университет им. И.Т. Трубилина  
Научный руководитель

**Бондарчук О.П.,** к. э. н., доцент кафедры денежного обращения и кредита  
Кубанский государственный аграрный университет им. И.Т. Трубилина

Inyukina Yana Fedorovna,  
4<sup>th</sup> year student of the «Finance and credit» faculty,  
Kuban State Agrarian University named after I.T. Trubilin  
Lebenko Ruslan Nugzarovich,  
2<sup>nd</sup> year graduate student of the «Finance and credit» faculty,  
Kuban State Agrarian University named after I.T. Trubilin  
Scientific adviser: Bondarchuk O., Cand. of Ec. Sc., Associated Professor,  
Department of Currency circulation and credit  
Kuban State Agrarian University named after I.T. Trubilin

***Аннотация.** Статья посвящена сравнительному анализу вкладов в крупнейших банках России. Основой для сравнения послужили базовые линейки депозитных продуктов, имеющие схожие условия. Расчет эффективной ставки позволил выбрать банк, предлагающий наиболее выгодные условия по вкладам для своих клиентов.*

***Ключевые слова:** банк, вклад, процентная ставка, привлеченные средства, заёмщик*

***Abstract.** The article is dedicated to the comparative analysis of the deposits in the largest banks of Russia. Basis for comparison was the basic line of deposit products having similar terms. Calculation of the effective rate allowed to choose a bank, offering the most favorable terms for deposits.*

***Keywords:** bank, deposit, interest rate, involved funds, borrower*

---

Одним из самых популярных способов сбережения денежных средств для россиян были и остаются банковские вклады. Однако, согласно статистическим данным, процентные ставки по ним имеют тенденцию к снижению. На отрицательную динамику оказывает воздействие целый ряд факторов, таких как средняя процентная ставка на рынке, финансовый кризис, уровень инфляции, размер ставки рефинансирования, требования Центрального Банка по ограничению доходности. Для того, чтобы привлечь средства населения, банки разрабатывают специальные программы, учитывающие интересы людей с разным уровнем дохода, статусом и целями вложения денежных средств.

По данным информационного портала «Банки.ру», динамика уровней средних процентных ставок по вкладам в рублях, долларах США и евро на российском рынке выглядит следующим образом (рис.1,2,3):

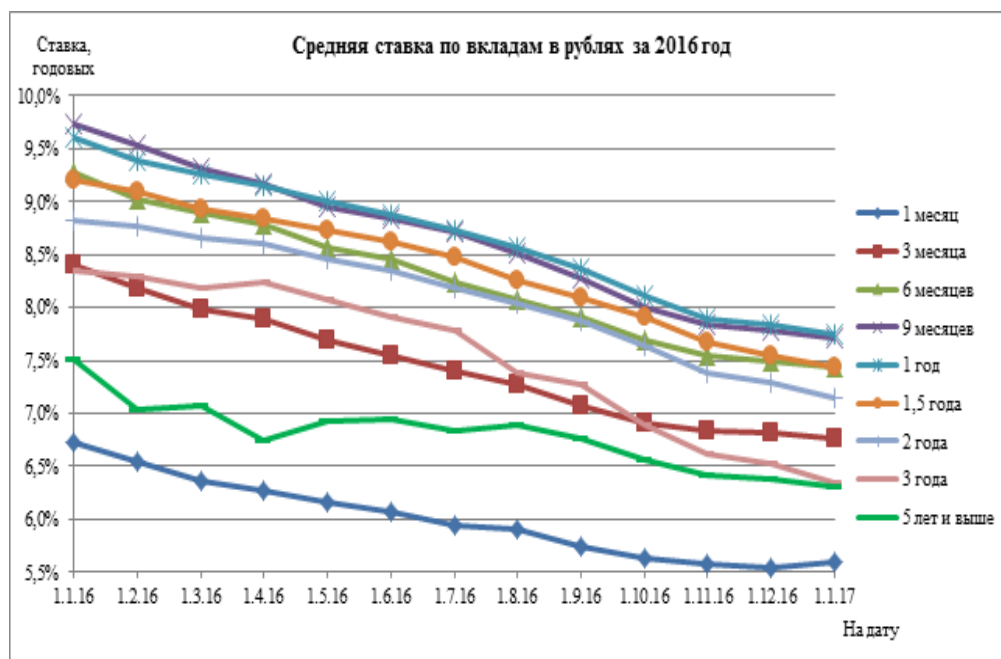


Рисунок 1. Средняя ставка по вкладам в рублях за 2016 год [4]

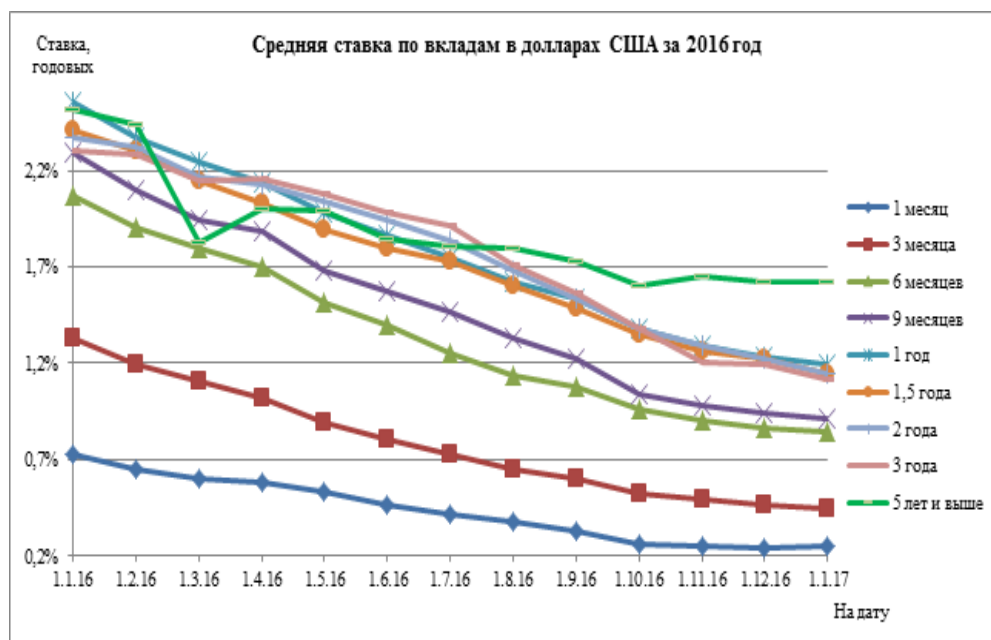


Рисунок 2. Средняя ставка по вкладам в долларах США за 2016 год [4]

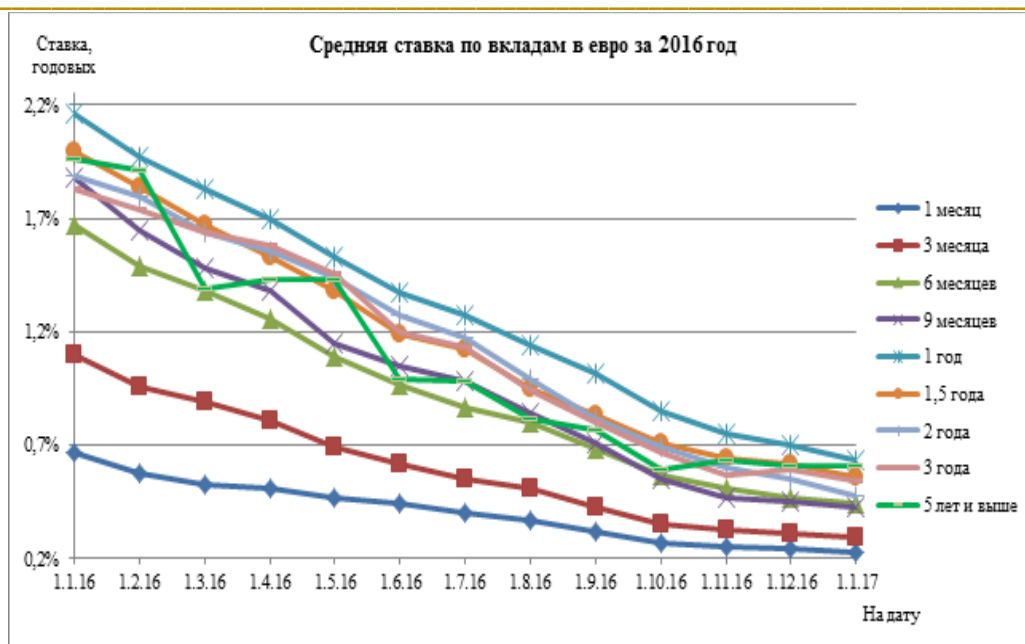


Рисунок 3. Средняя ставка по вкладам в евро за 2016 год [4]

Как видим из рисунков, динамика процентных ставок совсем не благоприятная как для вкладчиков, так и для банков, поскольку их снижение обусловлено проблемами в деятельности кредитных организаций. Несмотря на это, население вынуждено инвестировать свои накопления в ныне действующие вклады, чтобы хотя бы немного снизить влияние инфляции.

Для анализа предложений стандартной линейки депозитных продуктов были выбраны наиболее крупные и популярные среди населения банки России, которые в 2016 году входили в первую тройку по величине удельного веса вкладов физических лиц в составе пассивов: ПАО «Сбербанк», ПАО «ВТБ24» и АО «Альфа-Банк» [4].

Привлечение средств в ПАО «Сбербанк» происходит за счет депозитных и сберегательных операций. Своим клиентам банк предлагает широкий спектр различных депозитов и вкладов. На фоне «отлучения» от западных источников финансирования и сложностей с привлечением инвестиций, пожалуй, именно Сбербанк сильнее других российских банков нуждается в дополнительном притоке средств. И для него вклады физических лиц – самый простой и очевидный способ «остаться на плаву». В 2017 году для физических лиц предусмотрена следующая базовая линейка вкладов:

1) «Сохраняй» - вклад для надежного сохранения сбережений клиентов и получения стабильного гарантированного дохода. Имеется возможность открытия вклада в любой валюте (рубли, доллары США, евро) на срок от 30 дней до 3 лет. По условиям договора не предусмотрено пополнение и частичное снятие денежных средств. Начисление процентов происходит ежемесячно, капитализированные средства прибавляются к сумме вклада,

увеличивая доход в следующих периодах. Начисленные проценты можно снимать либо перечислять на счет карты. В любой непредвиденной ситуации, когда незамедлительно потребуются денежные средства со вклада, можно получить их на следующих условиях:

- по вкладам на срок до 6 месяцев (включительно) – по процентной ставке 0,01 % годовых;

- по вкладам на срок свыше 6 месяцев: при востребовании вклада в течение первых 6 месяцев основного (продолженного) срока – исходя из процентной ставки 0,01% годовых, при востребовании вклада по истечении 6 месяцев основного (продолженного) срока – исходя из 2/3 от процентной ставки, установленной «Сбербанком» по данному виду вкладов на дату открытия (продолжения) вклада.

Вклад «Сохраняй» и его дистанционный «брат-близнец» «Сохраняй Онлайн» считаются самым выгодным депозитом из всех имеющихся. Максимальная доходность вклада «Сохраняй» сейчас составляет 5,00 % годовых в рублях, 1,15 % в долларах США и 0,01 % в евро. При открытии вклада через систему «Сбербанк Онлайн» максимум поднимается до 5,50 % годовых при депозите в рублях и 1,35% годовых при вкладе в долларах США. Ставка процента по дистанционному вкладу в евро не отличается от ставки по вкладу, открытому в отделении банка – 0,01 % годовых [3].

2) «Пополняй» - предназначен для создания накоплений и получения дохода. Имеется возможность пополнения вклада, однако без частичного снятия денежных средств. Вклад открывается в любой валюте (рубли, доллары США, евро) на срок от 3 месяцев до 3 лет. Условия начисления процентов, досрочного расторжения договора и условия продолжения аналогичны условиям по вкладу «Сохраняй».

Вклад «Пополняй» является «классической банковской копилкой», на которой в год можно заработать от 3,70 % до 4,50 % годовых в рублях, от 0,05 % до 0,95 % годовых в американской валюте и 0,01 % годовых – в европейской.

При оформлении вклада «Пополняй» в дистанционном режиме доходность увеличивается на 0,15-0,5 п.п. в рублях и на 0,2 п.п. в иностранной валюте [3].

3) «Управляй» - удобен для клиентов, которые предпочитают хранить сбережения и использовать часть вклада без потери процентов. Открытие вклада производится в любой валюте (рубли, доллары США, евро) на срок от 3 месяцев до 3 лет. Проценты начисляются ежемесячно на всю сумму вклада (процентная ставка зависит от суммы неснижаемого остатка). Начисляемые проценты можно снимать, а также перечислять на счет карты. Начисленные проценты прибавляются к сумме вклада, увеличивая доход в следующих периодах. При увеличении суммы вклада до следующей суммовой градации, заключается дополнительное соглашение об увеличении суммы неснижаемого остатка. По вкладу предусмотрены следующие суммовые градации в рублях: 30 000, 100 000, 400 000, 700 000, 2 000 000. Условия продолжения аналогичны условиям по предыдущим вкладам.



«Гибкий» вклад Сбербанка под названием «Управляй» предлагает доходность в диапазоне от 3,00 % до 4,20 %, от 0,01 % до 0,60 % и 0,01 % годовых в зависимости от валюты депозита.

В случае дистанционного оформления вклада максимальная доходность по «Управляй Онлайн» увеличивается до 4,70 %, 0,80 % годовых по вкладам в рублях и долларах США соответственно. Ставка по депозиту в евро неизменна – 0,01 % годовых [3].

Все остальные вклады Сбербанка предлагают гораздо меньшую доходность, чем его продукты из базовой линейки. Например, вклад «Международный» (прием прекращен с 23.12.2016 года) давал возможность открыть депозит в таких валютах как фунт стерлингов, швейцарских франках и японских йенах (по всем валютам ставка была установлена на уровне 0,01 % годовых). Вклад «Мультивалютный» (0,01 % годовых) – разместить средства одновременно в рублях, долларах США и евро и получать доход в виде процентов по вкладу и дополнительный доход за счет изменения курсов валют. Прием данного вклада аналогично предыдущему прекращен с 23.12.2016 года. Вклад «Подари жизнь» дает возможность заработать клиентам 5,00 % годовых, однако только по вкладу в рублях.

В таблице 1 представлены условия наиболее выгодных депозитов ПАО «Сбербанк», действующие с 9 ноября 2017 года и по настоящий момент.

Таким образом, ПАО «Сбербанк» предлагает достаточно широкую линейку вкладов, которая ориентирована на запросы всех категорий клиентов. Однако вклады данного банка «проигрывают» вкладам некоторых его конкурентов и по разнообразию предложений, и по доходности, и по доступности для вкладчика.

Таблица 1

Условия базовой линейки депозитов ПАО «Сбербанк» и его конкурентов по состоянию на 09.11.2017 года

| Название                | Мин. сумма | Срок     | %         | Сравнительный анализ с иными банками |                 |
|-------------------------|------------|----------|-----------|--------------------------------------|-----------------|
|                         |            |          |           | ВТБ-24 (ПАО)                         | АО «Альфа-Банк» |
| 1                       | 2          | 3        | 4         | 5                                    | 6               |
| Максимальный доход      |            |          |           |                                      |                 |
| Сохраняй                | 1 000 р.   | 1 месяц  | 3,80-5,00 | +                                    | +               |
|                         | 100 \$     | 1 месяц  | 0,05-1,15 |                                      |                 |
|                         | 100 €      | 1 год    | 0,01      |                                      |                 |
| Сохраняй Онлайн         | 1 000 р.   | 1 месяц  | 4,05-5,50 | +                                    | -               |
|                         | 100 \$     | 1 месяц  | 0,10-1,35 |                                      |                 |
|                         | 100 €      | 1 год    | 0,01      |                                      |                 |
| Для создания накоплений |            |          |           |                                      |                 |
| Пополняй                | 1 000 р.   | 3 месяца | 3,70-4,50 | +                                    | +               |
|                         | 100 \$     | 3 месяца | 0,05-0,95 |                                      |                 |
|                         | 100 €      | 1 год    | 0,01      |                                      |                 |

| Название            | Мин. сумма                                      | Срок                                | %                              | Сравнительный анализ с иными банками |                 |
|---------------------|-------------------------------------------------|-------------------------------------|--------------------------------|--------------------------------------|-----------------|
|                     |                                                 |                                     |                                | ВТБ-24 (ПАО)                         | АО «Альфа-Банк» |
| 1                   | 2                                               | 3                                   | 4                              | 5                                    | 6               |
| Пополняй Онлайн     | 1 000 р.<br>100 \$<br>100 €                     | 3 месяца<br>3 месяца<br>1 год       | 3,95-5,00<br>0,25-1,15<br>0,01 | +                                    | -               |
| Снятие и пополнение |                                                 |                                     |                                |                                      |                 |
| Управляй            | 30 000 р.<br>1 000 \$<br>1 000 €                | 3 месяц<br>3 месяц<br>1 год         | 3,00-4,20<br>0,01-0,60<br>0,01 | +                                    | +               |
| Управляй Онлайн     | 30 000 р.<br>1 000 \$<br>1 000 €                | 3 месяц<br>3 месяц<br>1 год         | 3,25-4,70<br>0,15-0,80<br>0,01 | +                                    | -               |
| Сберегательный счет | Не ограничена<br>Не ограничена<br>Не ограничена | Бессрочно<br>Бессрочно<br>Бессрочно | 1,50-2,30<br>0,01<br>0,01      | +                                    | +               |

Вклад с максимальной доходностью в АО «Альфа-Банк» называется «Победа+». Максимальная доходность по нему больше той, что предлагается по вкладу в ПАО «Сбербанк» «Сохраняй»: 7,34 %, 2,81 %, 0,30 % годовых в рублях, долларах и евро против 5,00 %, 1,15 %, 0,01 % годовых в ПАО «Сбербанк» [1,3].

Аналог вклада «Пополняй» в ПАО «Сбербанк» - вклад «Премьер +» в АО «Альфа-Банк». Условия данного депозита предполагают рост процентной ставки пропорционально росту суммы вложенной суммы – максимальная доходность составляет 7 %. Вкладчики данного банка значительно выиграют, нежели они инвестируют свои денежные средства на схожих условиях в ПАО «Сбербанк», получая доход 4,50 % годовых.

То же самое можно сказать и о «гибких» вкладах с возможностью пополнения и частичного снятия. Вклад «Потенциал+» в иностранной валюте выгоднее оформлять в АО «Альфа-Банк». В этом случае доход вкладчика составит до 1,3 % годовых в долларах США и до 0,2 % годовых в евро против 0,60 % и 0,01 % годовых по вкладу «Управляй» от ПАО «Сбербанк» [1,3]. Рублевый же вклад со свободным доступом к средствам также выгоднее открывать в АО «Альфа-Банк»: его ставка 6,70 % против 4,20 % годовых в ПАО «Сбербанк» имеет значительное преимущество [1,3].

Линейка вкладов от ПАО «ВТБ24» до мелочей совпадает с «ассортиментом» депозитов ПАО «Сбербанк». Даже вклады с дистанционным оформлением и в том, и в другом банке выделяются в отдельные продукты. Максимальную доходность банк ПАО «ВТБ 24» предлагает по своему вкладу «Выгодный». Сразу отметим, что и в рублях, и в долларах США ПАО «ВТБ24» оказался гораздо «щедрее» своего основного конкурента.

Например, на вкладе «Сохраняй» можно заработать до 5,00 % (руб.) или 1,15 % (\$) годовых в зависимости от валюты. Тогда как вклад «Выгодный» от ПАО «ВТБ24» предлагает

доходность до 7,10 % и 1,70 % соответственно. При этом минимальная сумма открытия вклада в отделении ПАО «ВТБ24» в рублях в 200 раз больше, чем в ПАО «Сбербанк»: 200 000 рублей против 1 000 рублей [2,3].

О банковских «копилках» можно сказать следующее: во вклад ПАО «Сбербанк» «Пополняй» более выгодно вкладывать национальную валюту в небольших суммах, но на долгий срок (3 года). Однако вклад «Накопительный» от ПАО «ВТБ24» обеспечивает более высокий процент по крупным суммам, вложенным на короткий срок. Доходность депозита ПАО «Сбербанк» составляет от 3,70 % до 4,50 %, а ПАО «ВТБ24» предлагает доход от 2,75 % до 6,65 % годовых по вкладу «Накопительный» [2,3].

Этот непонятный «баланс» сохраняется и по вкладам со свободным доступом к средствам (в ПАО «ВТБ 24» такой депозит называется «Комфортный»). На «гибких» вкладах в долларах в ПАО «Сбербанк» можно заработать до 0,60% годовых, когда ПАО «ВТБ24» предлагает доходность лишь до 0,35 % годовых. Максимум в рублях у ПАО «ВТБ24» также чуть меньше, чем у ПАО «Сбербанк»: 4,10 % против 4,20 % годовых [2,3].

Другими словами, оба российских «гиганта» предлагают своим вкладчикам схожий набор депозитных продуктов с практически идентичной доходностью. Разве что ПАО «Сбербанк» больше ориентирован на мелких вкладчиков, не отказываясь от депозитов и в тысячу рублей.

При этом, все три исследуемых банка являются участниками системы страхования вкладов. Агентство по страхованию вкладов (АСВ) гарантирует выплату страхового возмещения всем вкладчикам ПАО «Сбербанк», ПАО «ВТБ24» и АО «Альфа-Банк» в размере, не превышающем 1,4 млн. руб.

Необходимо отметить, что доходность вкладов, в первую очередь, зависит от эффективной процентной ставки. Она отличается от ставки, указанной в договоре – номинальной ставки. Эффективная процентная ставка позволяет сравнить вклады с разными условиями, т.е. это ставка, которая отражает прибыль клиента с учетом капитализации процентов (формула 1):

$$r_{ef} = (1+r/m)^m - 1,$$

где  $r_{ef}$  – эффективная процентная ставка;

$r$  – номинальная процентная ставка;

$m$  – количество периодов капитализации.

Допустим, планируется внести 100 000 рублей во вклад на срок 1 год. Какое же предложение окажется наиболее выгодным?

Для исследования выберем базовую линейку вкладов ПАО «Сбербанк», так как аналоги данных продуктов имеются и в других анализируемых банках (таблица 2).

Таблица 2

Базовая линейка вкладов ПАО «Сбербанк» (ставки действуют с 09.11.2017 года)

| Наименование вклада | Срок вклада     | Ставка, действующая для вклада на 1 год, % годовых | Доп. взносы |
|---------------------|-----------------|----------------------------------------------------|-------------|
| «Сохраняй»          | 1 мес. – 3 года | 4,55                                               | Нет         |
| «Пополняй»          | 3 мес. – 3 года | 3,95                                               | Да          |
| «Управляй»          | 3 мес. – 3 года | 3,40                                               | Да          |

Рассчитаем эффективные процентные ставки по представленным вкладам:

Вклад «Сохраняй»:  $r_{ef} = (1 + 0,0455/12)^{12} - 1 = 0,0465$  или 4,65 %;

Вклад «Пополняй»:  $r_{ef} = (1 + 0,0395/12)^{12} - 1 = 0,0402$  или 4,02 %;

Вклад «Управляй»:  $r_{ef} = (1 + 0,034/12)^{12} - 1 = 0,0345$  или 3,45 %.

При сравнении рассчитанных значений эффективных ставок с номинальными можно заметить, что наибольшая разница между ними наблюдается у вклада «Сохраняй», что свидетельствует о его наибольшей доходности в представленной линейке.

Условия аналогичных вкладов для суммы 100 000 рублей на 1 год в ПАО «ВТБ24» представим в таблице 3.

Таблица 3

Базовая линейка вкладов ПАО «ВТБ24» (ставки действуют с 30.10.2017 года)

| Наименование вклада | Срок вклада     | Ставка, действующая для вклада на 1 год, % годовых | Доп. взносы |
|---------------------|-----------------|----------------------------------------------------|-------------|
| «Выгодный»          | 3 мес. – 5 года | 6,90                                               | Нет         |
| «Накопительный»     | 3 мес. – 5 года | 6,45                                               | Да          |
| «Комфортный»        | 6 мес. – 5 года | 4,10                                               | Да          |

Эффективные ставки по вкладам ПАО «ВТБ24» имеют следующие значения:

Вклад «Выгодный»:  $r_{ef} = (1 + 0,069/12)^{12} - 1 = 0,0712$  или 7,12 %;

Вклад «Накопительный»:  $r_{ef} = (1 + 0,0645/12)^{12} - 1 = 0,0664$  или 6,64 %;

Вклад «Комфортный»:  $r_{ef} = (1 + 0,041/12)^{12} - 1 = 0,0418$  или 4,18 %.

В данном банке наибольшая разница между номинальной и эффективной ставкой наблюдается у вклада «Выгодный», значит он обеспечивает самую большую доходность по сравнению со вкладами «Накопительный» и «Комфортный».

АО «Альфа-Банк» также предлагает линейку вкладов, соответствующую условиям вкладных программ вышеперечисленных банков. В таблицу 4 выделим вклады «Победа+», «Премьер+» и «Потенциал+», подходящие для вложения 100 000 рублей сроком на 1 год.

Таблица 4

Базовая линейка вкладов АО «Альфа-Банк» (ставки действуют с 11.09.2017 года)

| Наименование вклада | Срок вклада     | Ставка, действующая для вклада на 1 год, % годовых | Доп. взносы |
|---------------------|-----------------|----------------------------------------------------|-------------|
| «Победа+»           | 3 мес. – 3 года | 6,80                                               | Нет         |
| «Премьер+»          | 3 мес. – 1 год  | 6,10                                               | Да          |
| «Потенциал+»        | 3 мес. – 3 года | 5,40                                               | Да          |

---

Эффективные ставки имеют другие значения:

Вклад «Победа+»:  $r_{ef} = (1 + 0,068/12)^{12} - 1 = 0,0702$  или 7,02 %;

Вклад «Премьер+»:  $r_{ef} = (1 + 0,061/12)^{12} - 1 = 0,0627$  или 6,27 %;

Вклад «Потенциал+»:  $r_{ef} = (1 + 0,054/12)^{12} - 1 = 0,0554$  или 5,54 %.

Как и в ранее рассмотренных банках, вкладная программа, не предполагающая частичное снятие и пополнение денежных средств, имеет наибольшую доходность. В АО «Альфа-Банк» эту роль выполняет вклад «Победа+».

Итак, после рассмотрения базовых линеек вкладов крупнейших банков, можно перейти к их сравнению. Так, вклад ПАО «Сбербанк» «Сохраняй», ПАО «ВТБ24» «Выгодный» и АО «Альфа-Банк» «Победа+» не предполагают снятие и пополнение средств, их условия позволяют перечислять ежемесячно начисляемые проценты на счет либо капитализировать к сумме вклада. Как видно из расчетов, самую высокую эффективную ставку при вложении 100 000 рублей сроком на 1 год предлагает банк ПАО «ВТБ24», которая равна 7,12 % годовых. Немного меньше ставка по вкладу от АО «Альфа-Банка» «Победа+» – 7,02 % годовых. Что касается ПАО «Сбербанк», его вкладные программы не отличаются «щедростью»: эффективная ставка по вкладу «Сохраняй» в настоящее время равна лишь 4,65 %. Соответственно, при равных условиях, самым доходным вкладом является «Выгодный» от ПАО «ВТБ24».

Далее сравним вклады, предполагающие дополнительные взносы, но исключающие снятие денежных средств. Речь идет о вкладах «Пополняй» (ПАО «Сбербанк»), «Накопительный» (ПАО «ВТБ24») и «Премьер+» (АО «Альфа-Банк»). Хотя по заявленному условию нами не предполагается внесение денежных средств, ставки по данным программам будут ниже. Самую высокую эффективную ставку также предлагает ПАО «ВТБ24», равную 6,64 %. Следом за ним располагается АО «Альфа-Банк», который обещает доходность 6,27 % годовых. Аутсайдером снова становится ПАО «Сбербанк» с эффективной ставкой 4,02 % годовых по вкладу «Пополняй».

В завершение проанализируем линейку вкладов с возможностью частичного снятия и пополнения денежных средств. Лидер в данном случае меняется: им признается вклад «Потенциал+» от АО «Альфа-Банк» с эффективной ставкой 5,54 %. ПАО «ВТБ24» и его вклад «Комфортный» предусматривают доходность 4,18 % годовых, а ПАО «Сбербанк» по вкладу «Управляй» – 3,45 % годовых.

Таким образом, расчет эффективной процентной ставки позволяет определить, какой из предложенных вкладов является самым выгодным. Эффективная процентная ставка, позволяет вкладчику рассчитать правильный доход, который он получит в будущем. Именно на нее стоит ориентироваться при оценке прибыльности той или иной вкладной программы.

#### **Библиографический список**

1. АЛЬФА-БАНК [Электронный ресурс]: [офиц. сайт] / Альфа-Банк. – Электрон. текст. дан. – Москва, 2017. – Режим доступа: <https://alfabank.ru/>. – Загл. с экрана;
2. ВТБ24 [Электронный ресурс]: [офиц. сайт] / ВТБ24. – Электрон. текст. дан. – Москва, 2007-2017. – Режим доступа: <https://www.vtb24.ru/>. – Загл. с экрана;
3. СБЕРБАНК [Электронный ресурс]: [офиц. сайт] / Сбербанк России. – Электрон. текст. дан. – Москва, 1997-2017. – Режим доступа: <http://sberbank.ru/>. – Загл. с экрана;
4. Banki.ru [Электронный ресурс]// Информационный портал «Банки.ру», 2005-2017. – Режим доступа: <http://www.banki.ru/>. – Загл. с экрана.

---

УДК 33.332.1

## Макарова Е.Г. Качество жизни как компонент системы управления сельским развитием

Quality of life as a component of rural development management system

**Макарова Евгения Геннадьевна**

Кубанский государственный университет, г. Краснодар

79180554645@yandex.ru

Makarova Evgenia Gennadevna

Kuban State University, Krasnodar

***Аннотация.** В статье рассмотрена категория «качество жизни» как основной компонент в структуре управления развитием сельских территорий. Определены взаимосвязи между качеством жизни и уровнем сельского развития, выявлены ключевые их характеристики.*

***Ключевые слова:** качество жизни, сельская территория, оценка качества жизни.*

***Abstract.** The article considers the category "quality of life" as the main component in the management structure of industrial territories. The interrelations between the quality of life and the level of rural development are determined, and their key characteristics are revealed.*

***Keywords:** quality of life, rural areas, the assessment of quality of life.*

---

Большинство проблем, связанных с качеством жизни населения, связаны с наличием эффективного инструментария оценки этого качества.

Категория «качество жизни» зачастую отождествляется с понятием «уровень жизни», однако стоит разграничивать данные понятия ввиду особенностей их применения на практике. Б.Л. Токарский и Н.М. Токарская в своих трудах говорят о том, что между данными категориями имеет место зависимость генетического характера, поскольку в основе качества жизни лежит конкретный уровень материального благосостояния, а также развития экономической среды, науки, культурной сферы и других областей. В то же время качество жизни «снимает» ограниченность понятия «уровень жизни», добавляя возможность измерения не только количественных потребностей, но качественных [1]. Из данного факта вытекает, что качество жизни – более широкое, более углубленное определение условий удовлетворенности жизнью.

Это представляется немаловажным, поскольку в современных социально-экономических реалиях для эффективного управления развитием недостаточно мониторинга лишь количественных факторов. Культурная, социальная, научно-техническая, инфраструктурная отрасли играют большую роль для граждан в повседневной жизни. Кроме того, от развитости муниципального образования в данных отраслях во многом зависит и расстановка приоритетов удовлетворенности гражданами в условиях проживания на данной территории, а удовлетворенность жителей – это одна из главных целей в системе управления территорией.



Качество жизни и его оценка как компонента системы управления сельским развитием представляет наибольшую важность, поскольку зачастую сельские жители особенно остро нуждаются именно в повышении уровня развития тех областей, которые являются менее проблемными в городе – инфраструктура, культура, наука, образование и другие. Это значит, что для управляющих структур встают задачи не просто повышать экономические составляющие территории, но и обеспечивать достойный уровень развития различных областей, потому как это становится основной причиной оттока населения наряду с прочими.

Из этого следует, что для полноценной оценки качества жизни в структуре системы управления сельским развитием необходимо внедрять особые инструменты, позволяющие объективно исследовать ситуацию. При этом стоит понимать, что уровень жизни, который измеряют гораздо чаще, отражает лишь реализацию определенных мер для нужд общества, в то время как качество жизни позволяет показать степень удовлетворенности граждан основными потребностями с достижением определенного личностного состояния, без которого невозможно судить о реальной картине.

Согласно В.А. Ядову, к концепции качества жизни стоит отнести совокупность условий, которые определяют физическое, психологическое и социальное благополучие гражданина [2]. К ним относятся не только проживание, питание, занятость и образование, но и удовлетворенность своей деятельностью на конкретной территории, в том числе и трудовой. И до сих пор остро встает вопрос о поиске количественного критерия при проведении оценок качества жизни, проводимых на различных уровнях.

Дж. Форрестер, для того, чтобы оценить качество жизни, использовал такие показатели, как «обобщенное население» и «обобщенные ресурсы», считая, что уровень жизни нельзя использовать в качестве обобщенного показателя [3]. Однако его формула имела существенные недостатки – не учитывались законы сохранения материальных потоков, механизмы распределения благ и многие другие. Потому данному измерению на смену встало мнение об оценке качества жизни путем индекса развития человеческого потенциала. Введение этого критерия показало, что действительно возможно ориентироваться на повышение показателя качества жизни, так как оно измеримо.

Основное преимущество использования ИРЧП – отсутствие фальсификации данных и возможность сравнительного анализа по территориям. В основном, данный инструмент применяется для регионов или стран в целом, однако присутствует и практика использования его для управления развитием муниципальных образований, в том числе и сельских.

С целью оценки качества жизни в муниципальных образованиях Краснодарского края, было проведено исследование с расчетом данного индекса. Формула расчета была видоизменена, поскольку расчет ВВП на душу населения, используемый для субъектов, не отражает долю распределения каждого муниципального образования. Был использован показатель «среднемесячная заработная плата».

$$I_{\text{ДОХ.}} = \frac{\ln(X1) - \ln(X_{\min})}{\ln(X_{\max}) - \ln(x_{\max})},$$

где  $X1$  – это среднемесячная заработная плата в муниципальном образовании в рублях;

$X_{\min}$  – минимальный показатель среднемесячной заработной платы в муниципальном районе по стране;

$X_{\max}$  – максимальный показатель среднемесячной заработной платы в муниципальном районе по стране.

Максимальным отмечен на 2017 год уровень среднемесячной заработной платы в Мирнинском районе Республики Саха (Якутия) – 84518 рублей, а минимальным – Прохладненский район (Кабардино-Балкария) в 12453 рубля.

Кроме того, для расчета использовался индекс грамотности населения. Существует рейтинг грамотности, применяемый для субъектов Российской Федерации, по которому Краснодарский край характеризуется оценкой в 99,8 %, однако на муниципальном уровне данный индекс малоэффективен, ввиду чего был заменен на отношение числа обучающихся в возрасте от 10 до 24 лет включительно к общей численности населения территории муниципального образования. Данные возрастные превышают период прохождения общего (среднего) образования, поскольку это позволит выявить, какая доля после получения среднего общего образования не может себе позволить продолжить образование в высшем учебном заведении, что говорит о уровне достатка на территории, или же отразит потоки миграции в другие муниципальные образования с целью получения высшего образования, что говорит о низкой конкурентоспособности учебных заведений на определенной территории или же об отсутствии их вовсе.

Также использовался показатель младенческой смертности (число умерших детей в возрасте до одного года на тысячу родившихся), поскольку ожидаемая продолжительность жизни на уровне муниципалитета не регистрируется.

Так, полученные результаты представлены в таблице 1.

Можно сказать, что основная доля приходится на средний уровень развития человеческого потенциала, что в связано с низкими показателями по расчетам среднемесячной заработной платы в большей степени. Лишь три муниципальных образования – Краснодар, Новороссийск, Сочи – в настоящее время лидируют по качеству жизни в регионе.

Важно отметить, что через призму данных расчетов можно определить основные компоненты качества жизни: доходы, бедность и неравенство, динамика демографических процессов, образование, здоровье местных жителей, жилье и инфраструктура, ресурс, культура и социальные связи, политическая стабильность и гражданские институты.

Таблица 1

Расчет ИРЧП для муниципальных образований Краснодарского края

| Уровень развития человеческого потенциала | ИРЧП         | Муниципальные образования                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|-------------------------------------------|--------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Низкий                                    | 0,40 – 0,49  | Белоглинский, Новопокровский, Крыловский,                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| Средний                                   | 0,50 – 0,59  | Горячий Ключ, Абинский, Апшеронский, Брюховецкий, Гулькевичский, Динской, Ейский, Калининский, Каневской, Кореновский, Красноармейский, Крымский, Курганинский, Куцевский, Лабинский, Мостовской, Новокубанский, Отраденский, Павловский, Приморско-Ахтарский, Староминской, Тбилисский, Темрюкский, Успенский, Щербиновский |
| Высокий                                   | 0,607 – 0,70 | Анапа, Армавир, Геленджик, Белореченский, Выселковский, Кавказский, Ленинградский, Северский, Славянский, Тимашевский, Тихорецкий, Туапсинский, Усть-Лабинский                                                                                                                                                               |
| Очень высокий                             | 0,8 – 0,99   | Краснодар, Новороссийск, Сочи                                                                                                                                                                                                                                                                                                |

Отталкиваясь от этих понятий, ряд авторов, в частности И. Мучкаева, И. Чапайкина, Н.А. Новокрещенова выделили три основных подхода к измерению качества жизни, существующих в современных научных теориях:

1. **Объективный.** Качество жизни измеряют через параметры объективных условий и процессов жизнедеятельности людей на определенной территории. К нему можно отнести и индекс ИРЧП.
2. **Субъективный.** Предполагает использование социологических опросов местных жителей.
3. **Интегральный.** Объединяет инструментарий объективного и субъективного подхода [4].

Авторы говорят о том, что использование субъективного подхода ограничено рамками коммерческих исследований, а объективный подход нацелен на крупные территории, такие как субъект РФ или страна в целом. Стоит сказать, что в настоящее время практика оценки качества жизни заметно расширена, и многие муниципальные образования используют социологические опросы в качестве инструмента для оценки эффективности реализуемых мер как часть системы управления территорией.

Примером может служить Красноармейский район Краснодарского края, в котором на официальном сайте Администрации района в сети Интернет располагаются как данные за прошедшие периоды, так и имеется возможность самостоятельно каждому жителю оценить текущую деятельность по управлению (рис 1).

Так, согласно данным за 2016 год, жители Красноармейского района удовлетворены деятельностью главы района на 81,6 %. Самая низкая удовлетворенность отмечена по показателю качества автомобильных дорог – 67,9 %.

| Критерии оценки населения                                                                                                                                           |                      |   | Красноармейский район |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------|---|-----------------------|
| Оценка населением эффективности деятельности главы городского округа (муниципального района) Краснодарского края                                                    | удовлетворен         | % | 81,6                  |
|                                                                                                                                                                     | не удовлетворен      | % | 7,4                   |
|                                                                                                                                                                     | затрудняюсь ответить | % | 11,0                  |
| Оценка населением эффективности деятельности председателя представительного органа (совета депутатов) городского округа (муниципального района) Краснодарского края | удовлетворен         | % | 75,9                  |
|                                                                                                                                                                     | не удовлетворен      | % | 5,9                   |
|                                                                                                                                                                     | затрудняюсь ответить | % | 18,1                  |
| Удовлетворены ли Вы организацией транспортного обслуживания населения в Вашем городском округе (муниципальном районе)?                                              | удовлетворен         | % | 73,5                  |
|                                                                                                                                                                     | не удовлетворен      | % | 7,2                   |
|                                                                                                                                                                     | затрудняюсь ответить | % | 19,3                  |
| Удовлетворены ли Вы уровнем организации теплоснабжения (снабжения населения топливом) в Вашем городском округе (муниципальном районе)?                              | удовлетворен         | % | 72,8                  |
|                                                                                                                                                                     | не удовлетворен      | % | 5,5                   |
|                                                                                                                                                                     | затрудняюсь ответить | % | 21,6                  |
| Удовлетворены ли Вы уровнем организации электроснабжения в Вашем городском округе (муниципальном районе)?                                                           | удовлетворен         | % | 78,8                  |
|                                                                                                                                                                     | не удовлетворен      | % | 6,2                   |
|                                                                                                                                                                     | затрудняюсь ответить | % | 15,0                  |
| Оценка организаций в области газоснабжения                                                                                                                          | удовлетворен         | % | 78,4                  |
|                                                                                                                                                                     | не удовлетворен      | % | 6,5                   |
|                                                                                                                                                                     | затрудняюсь ответить | % | 15,0                  |
| Удовлетворены ли Вы качеством автомобильных дорог в Вашем городском округе (муниципальном районе)?                                                                  | удовлетворен         | % | 67,9                  |
|                                                                                                                                                                     | не удовлетворен      | % | 15,7                  |
|                                                                                                                                                                     | затрудняюсь ответить | % | 16,4                  |

Рисунок 1. Результаты социологического опроса

К сожалению, данный опрос не включает в себя оценку таких категорий как состояние образовательной и культурной сфер, тем не менее, такая практика может быть введена постепенно.

Кроме того, представляется возможным использование для муниципального образования наряду с опросами и адаптированный индекс развития человеческого капитала, поскольку его итоговая оценка отражает путем расчетов качество жизни местного населения.

Таким образом, стоит подчеркнуть, что качество жизни является важным компонентом в системе управления территориями. Для сельской местности очень важно контролировать множество факторов, чтобы успешно конкурировать не только с ближайшими городскими центрами, но и с другими сельскими муниципальными образованиями в борьбе за человеческие ресурсы. Потому очень важно оценивать не просто необходимость реализации

мер, но и степень удовлетворенности граждан данными введенными мерами, поскольку это может служить главным ориентиром для выбора механизмов реализации.

#### **Библиографический список**

7. Токарский, Б.Л. Определение взаимосвязи качества жизни с уровнем жизни населения / Б.Л. Токарский, Н.М. Токарская // Известия Байкальского государственного университета. – 2011. - № 1. – С. 200-204.

8. Социология труда: теоретико-прикладной толковый словарь / под ред. В.А. Ядова. – СПб, 2006. – 342 с.

9. Лига, М.Б. Качество жизни: генезис идей / М.Б. Лига // Ученые записки Забайкальского государственного университета. – 2011. - № 3. – С. 237-244.

10. Мучкаева, И.Р. Оценка качества с помощью международных индексов / И.Р. Мучкаева, И.Г. Чапайкина, Н.А. Новокрещенова // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2012. - № 4. – С. 17-21.

---

УДК 336.64

**Труфанов А.А. Анализ финансового состояния сельскохозяйственной организации**

**Analysis of the financial condition of agricultural organizations**

**Труфанов Андрей Андреевич**

студент 4 курса экономического факультета

Курганской государственной сельскохозяйственной академии

им. Т.С. Мальцева

Trufanov Andrey Andreevich

student of the 4th course of economic fakulteta Kurgan state agricultural Academy them. T. S.

Maltsev

***Аннотация.** В статье проведена оценка финансового состояния организации с помощью показателей ликвидности, финансовой устойчивости, рентабельности, вероятности банкротства.*

***Ключевые слова:** финансовое состояние, ликвидность, финансовая устойчивость, рентабельность, банкротство.*

***Abstract.** The article provides evaluation of the financial state of an organization using indicators of liquidity, financial stability, profitability, bankruptcy probability.*

***Keywords:** financial condition, liquidity, financial stability, profitability, bankruptcy.*

---

Основной проблемой развития реального сектора экономики в период после кризиса является проблема повышения конкурентоспособности компаний. Любая компания имеет определённый потенциал, а конкурентоспособность рассматривается как динамическая система [7, 8]. Оценку конкурентоспособности организации можно провести с помощью финансовых показателей.

Проведём оценку финансового состояния сельскохозяйственного предприятия. Сельское хозяйство - самое важное и в то же время и слабое звено аграрной системы [12].

Анализ финансового состояния организации начинается с анализа баланса, который представляет собой систему взаимосвязанных показателей, отражающих в денежном выражении состояние средств организации как по их составу, так и по источникам, целевому назначению и срокам возврата. Бухгалтерский баланс состоит из двух частей: актива и пассива, причем в активе отражаются средства организации, а в пассиве – источники образования этих средств.

Анализ активов организации начинается с анализа состава и динамики активов, соотношения основного и оборотного капиталов, а также анализа отдельных статей активов.

Анализ структуры актива баланса ЗАО "Степное" проведём в таблице 1.



Таблица 1

Динамика актива сравнительного баланса – нетто

| Актив                                    | 2014 г.        |           | 2015 г.        |           | 2016 г.        |           | 2016 г. в % к 2014 г. |
|------------------------------------------|----------------|-----------|----------------|-----------|----------------|-----------|-----------------------|
|                                          | сумма, тыс. р. | уд.вес, % | сумма, тыс. р. | уд.вес, % | сумма, тыс. р. | уд.вес, % |                       |
| Внеоборотные активы, всего               | 54131          | 65,71     | 50505          | 57,69     | 57382          | 58,82     | 106,01                |
| в т.ч. основные средства                 | 49404          | 59,98     | 47376          | 54,11     | 52332          | 53,64     | 105,93                |
| прочие внеоборотные активы               | 4727           | 5,74      | 3129           | 3,57      | 5050           | 5,18      | 106,83                |
| Оборотные активы, всего                  | 28242          | 34,29     | 37044          | 42,31     | 40177          | 41,18     | 142,26                |
| в т.ч. запасы                            | 25021          | 30,38     | 29844          | 34,09     | 31507          | 32,30     | 125,92                |
| дебиторская задолженность                | 2767           | 3,36      | 4804           | 5,49      | 3436           | 3,52      | 124,18                |
| денежные средства и денежные эквиваленты | 454            | 0,55      | 2396           | 2,74      | 5234           | 5,36      | в 11 раз              |
| Баланс                                   | 82373          | 100,00    | 87549          | 100,00    | 97559          | 100,00    | 118,44                |

Общая сумма активов в 2016 г. увеличилась по сравнению с 2014 г. на 18,44% и составила в 2016 г. 97559 тыс. р., что вызвано увеличением внеоборотных активов на 6,01% и оборотных активов на 42,26%. В результате этого изменилась структура активов, повысилась доля оборотных средств на 6,89% и сократилась доля внеоборотных активов. На конец 2016 г. удельный вес внеоборотных активов составлял 58,82 % к общей величине активов, а удельный вес оборотных активов 41,18 %. Увеличение общей величины внеоборотных активов за анализируемый период произошло за счёт увеличения основных средств и прочих внеоборотных активов. Увеличение общей величины оборотных активов вызвано ростом запасов на 25,92%, дебиторской задолженности 24,18%, денежных средств в 11 раз.

Анализ пассивов организации предполагает определение изменений, произошедших в структуре собственного и заемного капитала, а также объема привлекаемых средств на краткосрочной и долгосрочной основах. По степени принадлежности используемый капитал подразделяется на собственный и заемный, а по продолжительности использования выделяют долгосрочный (перманентный) и краткосрочный капитал.

Финансовое состояние организации во многом определяется соотношением в структуре использования финансовых источников. Собственный капитал необходим для обеспечения принципа самофинансирования и является основой финансовой независимости организации. Вместе с тем, осуществление производственной и коммерческой деятельности только за счет собственных средств не всегда выгодно, поэтому большинство организаций используют заемные средства, обеспечивающие при определенных условиях более высокую рентабельность собственного капитала (таблица 2).



Таблица 2

Динамика пассива сравнительного баланса-нетто

| Пассив                                  | 2014 г.           |               | 2015 г.           |               | 2016 г.           |               | Отклонение<br>2016 г. от<br>2014 г., (+;-) |
|-----------------------------------------|-------------------|---------------|-------------------|---------------|-------------------|---------------|--------------------------------------------|
|                                         | сумма,<br>тыс. р. | уд.<br>вес, % | сумма,<br>тыс. р. | уд.<br>вес, % | сумма,<br>тыс. р. | уд.<br>вес, % |                                            |
| Капитал и резервы,<br>всего             | 55956             | 67,93         | 61985             | 70,80         | 67075             | 68,75         | 11119                                      |
| в т.ч. уставный капитал                 | 5895              | 7,16          | 5895              | 6,73          | 5895              | 6,04          | -                                          |
| переоценка<br>внеоборотных<br>активов   | 771               | 0,94          | 771               | 0,88          | 771               | 0,79          | -                                          |
| резервный<br>капитал                    | 461               | 0,56          | 461               | 0,53          | 461               | 0,47          | 0                                          |
| нераспределенна<br>я прибыль            | 48829             | 59,28         | 54858             | 62,66         | 59948             | 61,45         | 11119                                      |
| Долгосрочные<br>обязательства, всего    | 12693             | 15,41         | 12556             | 14,34         | 15397             | 15,78         | 2704                                       |
| в т.ч. заемные средства                 | 10804             | 13,12         | 11404             | 13,03         | 14956             | 15,33         | 4152                                       |
| прочие<br>долгосрочные<br>обязательства | 1889              | 2,29          | 1152              | 1,32          | 441               | 0,45          | -1448                                      |
| Краткосрочные<br>обязательства, всего   | 13724             | 16,66         | 13008             | 14,86         | 15087             | 15,46         | 1363                                       |
| в т.ч. кредиторская<br>задолженность    | 8124              | 9,86          | 6286              | 7,18          | 9897              | 10,14         | 1773                                       |
| заёмные<br>средства                     | 5600              | 6,80          | 6722              | 7,68          | 5190              | 5,32          | -410                                       |
| Баланс                                  | 82373             | 100,0<br>0    | 87549             | 100,00        | 97559             | 100,00        | 15186                                      |

Пассив баланса характеризуется положительной динамикой итоговой величины раздела «Капитал и резервы» (на 11119 тыс. р.), положительной динамикой итоговой величины раздела «Краткосрочные обязательства» (на 1363 тыс. р.) и «Долгосрочные обязательства» (на 2704 тыс. р.). Собственный капитал предприятия представлен уставным, резервным, переоценкой внеоборотных активов и нераспределенной прибылью [3]. Увеличение собственного капитала в анализируемом периоде вызвано ростом нераспределенной прибыли. Увеличение краткосрочных обязательств произошло за счёт роста кредиторской задолженности в анализируемом периоде на 1773 тыс.р. Увеличение долгосрочных обязательств вызвано ростом долгосрочных заёмных средств на 4152 тыс.р. Наибольший удельный вес в структуре пассива баланса в 2016 г. занимал собственный капитал 68,75 %.

Методика оценки удовлетворительности структуры баланса, применяемая в отечественной практике, была установлена Постановлением Правительства Российской Федерации № 498 от 20 мая 1994 г. «О некоторых мерах по реализации законодательства о несостоятельности (банкротстве) предприятий».

Показателями для оценки удовлетворительности баланса являются:

**1. Коэффициент текущей ликвидности:**

$$K_{Т.Л} = \text{оборотные средства} / \text{наиболее срочные обязательства}, \quad (1)$$

Коэффициент текущей ликвидности характеризует степень общего покрытия всеми оборотными средствами предприятия суммы срочных обязательств.

**2. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами:**

$$K_0 = \text{собственные оборотные средства} / \text{оборотные средства}, \quad (2)$$

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами характеризует наличие собственных оборотных средств у предприятия, необходимых для его финансовой устойчивости.

**3. Коэффициент восстановления (утраты) платежеспособности**

$$K_{в.п. (y.п)} = K_{Т.Л}^K + B(Y) / T \cdot (K_{Т.Л}^K - K_{Т.Л}^H) / 2, \quad (3)$$

где  $K_{Т.Л}^K$  – значение коэффициента текущей ликвидности в конце отчетного периода;

$K_{Т.Л}^H$  – значение коэффициента в начале отчетного периода;

$T$  – продолжительность отчетного периода в месяцах;

$B$  – период восстановления платежеспособности, принимаемый равным 6-и месяцам;

$Y$  – период утраты платежеспособности, принимаемый равным 3-м месяцам.

Коэффициент восстановления (утраты) платежеспособности рассчитывается, если показатель текущей ликвидности ниже (выше) норматива и увеличивается (уменьшается) в отчетном периоде по сравнению с предыдущим. Он является основной характеристикой наличия реальной возможности у предприятия восстановить (либо утратить) свою платежеспособность в течение определенного периода.

В том случае, если хотя бы один из коэффициентов  $K_{Т.Л}$  и  $K_0$  имеет значение менее нормативного (для  $K_{Т.Л}$  норматив 2,0, для  $K_0$  – 0,1), рассчитывается коэффициент восстановления платежеспособности на период, равный 6-и месяцам.

В случае, если коэффициент текущей ликвидности  $K_{Т.Л}$  больше или равен 2, а коэффициент обеспеченности собственными средствами больше или равен 0,1, рассчитывается коэффициент утраты платежеспособности на период, равный 3-м месяцам.

По результатам расчетов и полученным значениям перечисленных показателей (критериев) может быть принято одно из следующих решений:

- о признании структуры баланса предприятия неудовлетворительной, а предприятия неплатежеспособным;
- о наличии реальной возможности у предприятия восстановить свою платежеспособность;
- о наличии реальной возможности утраты платежеспособности.

Основанием для признания структуры баланса предприятия неудовлетворительной, а предприятия – неплатежеспособным является выполнение одного из следующих условий:

- коэффициент текущей ликвидности на конец отчетного периода меньше 2;
- коэффициент обеспеченности собственными средствами на конец отчетного периода меньше 0,1.

Оценка структуры баланса ЗАО "Степное" проведена в таблице 3.

Таблица 3

Оценка структуры баланса

| Показатель                                                         | 2014 г. | 2015 г. | 2016 г. | Отклонение 2016 г. от 2014 г., (+;-) | Норма коэффициента | Возможное решение (оценка)                                       |
|--------------------------------------------------------------------|---------|---------|---------|--------------------------------------|--------------------|------------------------------------------------------------------|
| 1. Коэффициент текущей ликвидности ( $K_{т.л}$ )                   | 2,058   | 2,848   | 2,663   | 0,605                                | не менее 2,0       | Структура баланса удовлетворительная                             |
| 2. Коэффициент обеспеченности собственными средствами ( $K_о$ )    | 0,065   | 0,310   | 0,241   | 0,177                                | не менее 0,1       |                                                                  |
| 3. Коэффициент восстановления платежеспособности ( $K_{в.п}$ )     | -       | -       | -       | -                                    | больше 1,0         | Предприятие в ближайшее время не утратит свою платежеспособность |
| 4. Коэффициент утраты платежеспособности предприятия ( $K_{у.п}$ ) | -       | 2,947   | 2,639   | -                                    | x                  |                                                                  |

Проведённый анализ свидетельствует о том, что структура баланса ЗАО "Степное" удовлетворительная. Предприятие в ближайшее время не утратит свою платежеспособность. Это связано с тем, что коэффициент текущей ликвидности соответствует нормативному ограничению в анализируемом периоде и составил в 2016 г. 2,663. За анализируемый период значение коэффициента текущей ликвидности увеличилось на 0,605. Коэффициент обеспеченности собственными средствами в 2016 г. составил 0,241, что на 0,177 выше уровня 2014 г.

Финансовое состояние организации характеризуется ее платежеспособностью, т.е. возможностью своевременно и в полном объеме погашать свои обязательства. Анализ платежеспособности важен не только для самой организации, но и для кредитных учреждений и внешних инвесторов, у которых организация привлекает средства для своей деятельности. Оценка платежеспособности осуществляется на основе анализа ликвидности активов, которая представляет собой способность превращения актива в денежные средства за минимальное время и с наименьшими потерями.

Анализ ликвидности баланса производится путем сравнения средств по статьям актива, сгруппированных по степени убывания ликвидности с обязательствами по пассиву,

которые группируются по степени срочности их погашения. Баланс является абсолютно ликвидным, если выполняются все четыре неравенства:  $A1 \geq P1$ ;  $A2 \geq P2$ ;  $A3 \geq P3$ ;  $A4 \leq P4$ .

Группировка активов баланса по степени их ликвидности отражена в таблице 4.

Таблица 4

Группировка активов баланса по степени ликвидности и пассивов баланса по степени срочности оплаты, тыс. р.

| Группа актива | 2014 г. | 2015 г. | 2016 г. | Группа пассива | 2014 г. | 2015 г. | 2016 г. |
|---------------|---------|---------|---------|----------------|---------|---------|---------|
| A1            | 454     | 2396    | 5234    | П1             | 8124    | 6286    | 9897    |
| A2            | 2767    | 4804    | 3436    | П2             | 5600    | 6722    | 5190    |
| A3            | 25021   | 29844   | 31507   | П3             | 12693   | 12556   | 15397   |
| A4            | 54131   | 50505   | 57382   | П4             | 55956   | 61985   | 67075   |
| Баланс        | 82373   | 87549   | 97559   | Баланс         | 82373   | 87549   | 97559   |

В анализируемом периоде отмечено увеличение наиболее ликвидных активов, что свидетельствует о повышении платёжеспособности ЗАО "Степное".

Сопоставив, соотношение статей актива и пассива баланса получим:

2014 г.:  $A1 < P1$

2015 г.:  $A1 < P1$

2016 г.:  $A1 < P1$

$A2 < P2$

$A2 < P2$

$A2 < P2$

$A3 > P3$

$A3 > P3$

$A3 > P3$

$A4 < P4$

$A4 < P4$

$A4 < P4$

В анализируемом периоде баланс организации был не ликвидным, так как не выполнялось два первых неравенства.

Одним из показателей характеризующих производственно- финансовую деятельность предприятия является платёжеспособность – это возможность наличными денежными средствами своевременно погашать платёжные обязательства [9].

Основными показателями платёжеспособности являются:

1. Абсолютный показатель ликвидности, определяемый отношением денежных средств и краткосрочных финансовых вложений ко всей сумме краткосрочных обязательств организации; при этом данный показатель считается достаточным при значении выше 0,3.

2. Промежуточный коэффициент ликвидности, рассчитываемый отношением суммы денежных средств, краткосрочных обязательств, готовой продукции, товаров отгруженных и дебиторской задолженности к общей сумме краткосрочных обязательств; при этом данный показатель считается достаточным при значении 1,5 и выше.

3. Общий коэффициент ликвидности рассчитывается отношением суммы текущих активов к общей сумме краткосрочных обязательств и считается достаточным при значении 2,0 и более.

В таблице 5 рассчитаем показатели платёжеспособности.

Коэффициент абсолютной ликвидности показывает, какая часть краткосрочных заёмных обязательств может быть при необходимости погашена немедленно за счёт денежных средств. Коэффициент абсолютной ликвидности у ЗАО "Степное" не соответствует нормативному ограничению (более 0,2) в анализируемом периоде. Это свидетельствует о том, что организация не способна погасить краткосрочные заёмные обязательства за счёт денежных средств. Отмечена в анализируемом периоде положительная динамика коэффициента абсолютной ликвидности, что говорит о повышении платёжеспособности организации.

Таблица 5

Показатели платёжеспособности

| Коэффициент доходности                                               | 2014 г. | 2015 г. | 2016 г. | Отклонение<br>2016 г. от 2014<br>г., (+;-) |
|----------------------------------------------------------------------|---------|---------|---------|--------------------------------------------|
| Коэффициент абсолютной ликвидности                                   | 0,033   | 0,184   | 0,347   | 0,314                                      |
| Коэффициент быстрой ликвидности (промежуточный коэффициент покрытия) | 0,235   | 0,554   | 0,575   | 0,340                                      |
| Коэффициент текущей ликвидности (общий коэффициент покрытия)         | 2,058   | 2,848   | 2,663   | 0,605                                      |

Коэффициент промежуточной ликвидности показывает прогнозируемую платёжеспособность организации при условии своевременного расчёта с дебиторами. Коэффициент промежуточной ликвидности не соответствует нормативному ограничению в анализируемом периоде (более 0,8). Величина данного коэффициент увеличилась за анализируемый период на 0,340 и составила в 2016 г. 0,575.

Коэффициент текущей ликвидности даёт общую оценку ликвидности оборотных активов и показывает, сколько рублей оборотных активов приходится на рубль краткосрочных обязательств. Так как краткосрочные обязательства погашаются в основном за счёт оборотных активов, т.е. оборотные активы больше краткосрочных обязательств, теоретически организация может погасить свои обязательства. Значение данного показателя увеличилось за анализируемый период на 0,605 и составило в 2016 г. 2,663, т.е. на 1 рубль краткосрочных обязательств приходится 2,663 р. оборотных активов. Значение коэффициента текущей ликвидности соответствует нормативному ограничению (более 2) и имеет динамику

увеличения.

Относительные показатели финансовой устойчивости характеризуют степень зависимости предприятия от внешних инвесторов и кредиторов. Владельцы предприятия заинтересованы в оптимизации собственного капитала и в минимизации заемных средств в общем объеме финансовых источников. Кредиторы оценивают финансовую устойчивость заемщика по величине собственного капитала и вероятности предотвращения банкротства.

Финансовая устойчивость предприятия характеризуется состоянием собственных и заемных средств и оценивается с помощью системы финансовых коэффициентов. Информационной базой для их расчета являются статьи актива и пассива бухгалтерского баланса.

Анализ финансовой устойчивости ЗАО "Степное" по относительным показателям отражён в таблице 6. Показатели финансовой устойчивости включают: коэффициент финансовой автономии (независимости), коэффициент финансового левериджа (финансового риска), коэффициент обеспеченности оборотных средств собственными оборотными средствами [5].

Таблица 6

Относительные показатели финансовой устойчивости

| Показатель                                                    | 2014 г. | 2015 г. | 2016 г. | Отклонение<br>2016 г. от<br>2014 г., (+;-) |
|---------------------------------------------------------------|---------|---------|---------|--------------------------------------------|
| Коэффициент финансовой независимости                          | 0,679   | 0,708   | 0,688   | 0,008                                      |
| Коэффициент задолженности                                     | 0,472   | 0,412   | 0,454   | -0,018                                     |
| Коэффициент самофинансирования                                | 2,118   | 2,425   | 2,200   | 0,082                                      |
| Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами | 0,065   | 0,310   | 0,241   | 0,177                                      |
| Коэффициент манёвренности                                     | 0,033   | 0,185   | 0,145   | 0,112                                      |
| Коэффициент финансовой напряжённости                          | 0,321   | 0,292   | 0,312   | -0,008                                     |
| Коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных активов  | 0,522   | 0,733   | 0,700   | 0,178                                      |
| Коэффициент имущества производственного назначения            | 0,961   | 0,918   | 0,911   | -0,050                                     |

Расчетные значения коэффициентов финансовой устойчивости по анализируемому ЗАО "Степное" свидетельствуют о следующем: финансовая независимость организации высокая. Это подтверждается весомыми значениями коэффициентов финансовой независимости и самофинансирования, а также низкой величиной коэффициента задолженности. За отчетный период заметно увеличился коэффициент маневренности (в 4,4 раза). Он указывает на уровень гибкости использования собственных оборотных средств предприятия, т.е. какая часть собственного капитала закреплена в денежных средствах, позволяющих маневрировать ими в течение года. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами на конец отчетного периода имеет значение (0,241),

что ниже рекомендуемой максимальной границы (0,5), это характеризует зависимую финансовую политику закрытого акционерного общества по отношению к внешним кредиторам.

Оценив финансовую состоятельность предприятия можно отметить, что баланс общества является не ликвидным (не выполняются первые два неравенства  $A1 > P1$  и  $A2 > P2$ ), предприятие не платёжеспособным. Коэффициенты текущей ликвидности и абсолютной ликвидности ниже нормативного ограничения. Предприятие в ближайшее время не утратит свою платёжеспособность, финансовая независимость организации высокая.

Для того чтобы рассчитать показатели рентабельности проведём оценку доходов, расходов и прибыли. Доходы организации представляют собой увеличение экономических выгод, которое проявляется либо в росте активов, либо в уменьшении обязательств, либо одновременно и в том и в другом. Расходы, возникающие в процессе ведения хозяйственной деятельности предприятия, представляют собой уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов и возникновения обязательств.

Таблица 7

Динамика состава и структуры доходов и расходов

| Показатель                                                      | 2014 г.          |              | 2015 г.          |              | 2016 г.          |              | Темп роста 206<br>г. к<br>2014 г., % |
|-----------------------------------------------------------------|------------------|--------------|------------------|--------------|------------------|--------------|--------------------------------------|
|                                                                 | сумма,<br>тыс.р. | уд.вес,<br>% | сумма,<br>тыс.р. | уд.вес,<br>% | сумма,<br>тыс.р. | уд.вес,<br>% |                                      |
| Доходы, всего                                                   | 70394            | 100,00       | 86000            | 100,00       | 96333            | 100,00       | 136,85                               |
| в т.ч. выручка от продаж                                        | 64019            | 90,94        | 75491            | 87,78        | 89813            | 93,23        | 140,29                               |
| прочие доходы                                                   | 6375             | 9,06         | 10509            | 12,22        | 6520             | 6,77         | 102,27                               |
| Расходы, всего                                                  | 75707            | 100,00       | 79971            | 100,00       | 91243            | 100,00       | 120,52                               |
| в т.ч. себестоимость<br>произведённых товаров,<br>работ и услуг | 66565            | 87,92        | 72077            | 90,13        | 83728            | 91,76        | 125,78                               |
| проценты к уплате                                               | 2408             | 3,18         | 3281             | 4,10         | 2478             | 2,72         | 102,91                               |
| расходы по прочей<br>деятельности                               | 151              | 0,20         | 756              | 0,95         | 387              | 0,42         | 256,29                               |
| прочие расходы                                                  | 6583             | 8,70         | 3857             | 4,82         | 4650             | 5,10         | 70,64                                |
| Чистая прибыль                                                  | -5313            | -            | 6029             | -            | 5090             | -            | -                                    |
| Коэффициент соотношения<br>доходов и расходов                   | 0,93             | -            | 1,08             | -            | 1,06             | -            | -                                    |

В 2016 г. общая величина доходов организации составила 96333 тыс.р. Это на 36,85% выше общей величины дохода 2014 г. Значительное влияние на увеличение доходов оказала выручка от продаж, сумма которой за анализируемый период увеличилась на 40,29%. Отклонение показателей удельного веса доходов в 2016 г. по сравнению с 2014 г. можно считать незначительным.

Расходы организации за анализируемый период так же увеличились. Их общая величина составила в 2016 г. 91243 тыс.р. Это на 20,52% выше, чем в 2014 г. Рассматривая состав расходов, следует отметить, что показатели всех статей расходов увеличиваются, кроме



прочих расходов. Себестоимости произведённых товаров, работ и услуг увеличилась за анализируемый период на 25,78%. В результате совокупного влияния перечисленных факторов чистая прибыль ЗАО "Степное" в 2016 г. составила 5090 тыс.р., что на 10403 тыс.р. выше уровня 2014 г.

Анализ прибыли начинают с оценки общей величины и её элементов. Для этого используют показатели «Отчёта о прибылях и убытках».

Таблица 8

Динамика состава и структуры показателей прибыли

| Показатель                    | 2014 г.          |              | 2015 г.          |              | 2016 г.          |              | Отклонение<br>2016 г. от 2014<br>г., (+/-) |
|-------------------------------|------------------|--------------|------------------|--------------|------------------|--------------|--------------------------------------------|
|                               | сумма,<br>тыс.р. | уд.вес,<br>% | сумма,<br>тыс.р. | уд.вес,<br>% | сумма,<br>тыс.р. | уд.вес,<br>% |                                            |
| Доходы всего                  | 70394            | 100,00       | 86000            | 100,00       | 96333            | 100,00       | 25939                                      |
| Валовая прибыль               | -2546            | -3,62        | 3414             | 3,97         | 6085             | 6,32         | 8631                                       |
| Прибыль от продаж             | -2546            | -3,62        | 3414             | 3,97         | 6085             | 6,32         | 8631                                       |
| Прибыль до<br>налогообложения | -5162            | -7,33        | 6785             | 7,89         | 5477             | 5,69         | 10639                                      |
| Чистая прибыль                | -5313            | -7,55        | 6029             | 7,01         | 5090             | 5,28         | 10403                                      |

Положительная динамика показателей прибыли отмечена по всем видам прибыли. Сумма валовой прибыли и прибыли от продаж имеют одинаковые значения, так как у ЗАО отсутствуют коммерческие и управленческие расходы. Прибыль от продаж в 2016 г. составила 6085 тыс.р., что на 8631 тыс.п. выше уровня 2014 г. Чистая прибыль организации в 2016 г. составила 5090 тыс.р., что на 10639 тыс.р. выше уровня 2014 г. В отчётном году увеличивается удельный вес прибыли от продаж в общей сумме дохода на 9,94% и составил в 2016 г. 6,32%. Это обстоятельство положительно характеризует результаты текущей производственной деятельности организации, повышает «качество» финансового результата в целом.

В настоящее время благополучие и коммерческий успех торгового предприятия всецело зависят от того, насколько эффективна его деятельность, и она должна быть ориентирована только на прибыльное, рентабельное хозяйствование [11]. Для оценки качества финансовых результатов организации используют показатели рентабельности [10]. Показатель рентабельности отражает, какая сумма прибыли получена организацией на каждый рубль капитала, активов, доходов, расходов и т.д.

В таблице 9 рассмотрим показатели рентабельности капитала.

Таблица 9

Показатели рентабельности капитала, %

| Показатель                                             | Формула расчёта                                                                                                             | 2014 г. | 2015 г. | 2016 г. | Отклонение 2016 г. от 2014 г., (+;-) |
|--------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------|---------|---------|--------------------------------------|
| Рентабельность собственного капитала                   | $(\text{Чистая прибыль} / \text{СК}) * 100$                                                                                 | -9,49   | 9,73    | 7,59    | 17,08                                |
| Рентабельность собственного капитала по формуле Дюпона | $(\text{Чистая прибыль} / \text{Выручка}) \times (\text{Выручка} / \text{Активы}) \times (\text{Активы} / \text{СК}) * 100$ | -15,72  | 13,08   | 8,95    | 24,67                                |
| Рентабельность совокупного капитала                    | $(\text{Прибыль до налогообложения} / \text{Валюта баланса}) * 100$                                                         | -6,27   | 7,75    | 5,61    | 11,88                                |
| Рентабельность заёмного капитала                       | $(\text{Чистая прибыль} / (\text{Долгосрочные заёмные средства и краткосрочные заёмные средства})) * 100$                   | -20,11  | 23,58   | 16,70   | 36,81                                |
| Рентабельность инвестиционного капитала                | $(\text{Чистая прибыль} / (\text{Капитал и резервы} + \text{долгосрочные обязательства})) * 100$                            | -7,74   | 8,09    | 6,17    | 13,91                                |

Рентабельность собственного капитала показывает размер отдачи вложенного капитала. Рентабельность собственного капитала ЗАО "Степное" за анализируемый период увеличилась на 17,08% и составила в 2016 г. 7,59%. Т.е. на 1 р. собственного капитала в 2016 г. общество получило 0,0759 р. чистой прибыли. Рентабельности совокупного капитала характеризуется отношением прибыли к величине инвестированного капитала (общей сумме активов компании). Рентабельность совокупного капитала за анализируемый период увеличилась на 11,88% и составила в 2016 г. 5,61%. Рентабельность заёмного капитала в 2016 г. составило 16,70%, что на 36,81% выше уровня 2014 г. В 2016 г. на 1 р. заёмного капитала общество получил 0,167 р. чистой прибыли. Рентабельность инвестированного капитала характеризует доходность средств, инвестируемых в коммерческую деятельность. Инвестированный капитал составляют собственные средства компании и долгосрочные обязательства. В 2016 г. на 1 р. инвестиционного капитала общество получило 0,06 р. чистой прибыли. За анализируемый период значение данного показателя увеличилось на 0,13 р.

В таблице 10 рассмотрим показатели рентабельности продаж ЗАО "Степное"

Таблица 10

Показатели рентабельности продаж, %

| Показатель                                          | Формула                                                      | 2014 г. | 2015 г. | 2016 г. | Отклонение 2016 г. от 2014 г., (+/-) |
|-----------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------|---------|---------|---------|--------------------------------------|
| Валовая рентабельность реализованного продукта      | $\text{Валовая прибыль} / \text{Выручка от реализации}$      | -3,98   | 4,52    | 6,78    | 10,75                                |
| Операционная рентабельность реализованного продукта | $\text{Операционная прибыль} / \text{Выручка от реализации}$ | -3,98   | 4,52    | 6,78    | 10,75                                |
| Чистая рентабельность реализованного продукта       | $\text{Чистая прибыль} / \text{Выручка от реализации}$       | -8,30   | 7,99    | 5,67    | 13,97                                |

В анализируемом периоде отмечено увеличение всех показателей рентабельности продаж. Валовая рентабельность и операционная рентабельность реализованной продукции в анализируемом периоде имеют одинаковые значения. Это объясняется тем, что у предприятия в анализируемом периоде отсутствуют коммерческие и управленческие затраты, а прибыль от продаж и валовая прибыль равны. Валовая рентабельность и операционная рентабельность реализованной продукции увеличились за анализируемый период на 10,75% и составили в 2016 г. 6,78%. Т.е. в 2016 г. на один рубль выручки от реализации ЗАО "Степное" получило 0,0678 р. валовой и операционной прибыли. Чистая рентабельность реализованного продукта в 2016 г. составила 5,67, что на 13,97% ниже уровня 2014 г.

В таблице 11 рассмотрим показатели рентабельности производства ЗАО "Степное".

Валовая рентабельность производства за анализируемый период увеличилась на 11,092% и составила в 2016 г. 7,268%. Т.е. на 1 р. себестоимости продукции ЗАО "Степное" получило 0,072 р. валовой прибыли. Чистая рентабельность производств в анализируемом периоде увеличилась на 14,061% и составила в 2016 г. 6,079%, т.е. на 1 р. себестоимости продукции общество в 2016 г. получило 0,0607 р. чистой прибыли.

Таблица 11

Показатели рентабельности производства, %

| Показатель                             | Формула                                      | 2014 г. | 2015 г. | 2016 г. | Отклонение<br>2016 г. от 2014<br>г., (+/-) |
|----------------------------------------|----------------------------------------------|---------|---------|---------|--------------------------------------------|
| Валовая рентабельность<br>производства | Валовая прибыль /<br>себестоимость продукции | -3,825  | 4,737   | 7,268   | 11,092                                     |
| Чистая рентабельность<br>производства  | Чистая прибыль /<br>себестоимость продукции  | -7,982  | 8,365   | 6,079   | 14,061                                     |

Все показатели рентабельности имеют динамику увеличения. Если в 2014 г. ЗАО "Степное" было убыточным и показатели рентабельности имели отрицательные значения, то в 2014-2016 г. общество было прибыльным.

Проведём факторный анализ уровня рентабельности собственного капитала. Выполним финансовую диагностику предприятия (факторный анализ рентабельности собственного капитала) по данным таблицы 12.

Таблица 12

Данные для факторного анализа рентабельности собственного капитала

| Показатель                                                                       | 2015 г. | 2016 г. |
|----------------------------------------------------------------------------------|---------|---------|
| Прибыль от обычной деятельности до налогообложения, тыс. р.                      | 6785    | 5477    |
| Налог на прибыль и изменение отложенных налоговых обязательств и активов, тыс.р. | 756     | 387     |
| Выручка от реализации продукции, тыс. р.                                         | 75491   | 89813   |
| Собственный капитал, тыс. р.                                                     | 61985   | 67075   |

---

Рентабельность собственного капитала рассчитывается по формуле:

$$Р_{ск} = ЧП / СК, \quad (3)$$

где ЧП – чистая прибыль предприятия, тыс. р.;

СК – собственный капитал предприятия, тыс.р.

Чистая прибыль (разница между прибылью до налогообложения и суммой налога на прибыль) равна:

$$\text{в 2015 г.: } ЧП_0 = 6785 - 756 = 6029 \text{ тыс.р.};$$

$$\text{в 2016 г.: } ЧП_1 = 5477 - 387 = 5090 \text{ тыс.р.}$$

Рентабельность собственного капитала составляет:

$$\text{в 2015 г.: } Р_{ск0} = 6029 / 61985 = 0,095;$$

$$\text{в 2016 г.: } Р_{ск1} = 5090 / 67075 = 0,075.$$

Следовательно, изменение рентабельности собственного капитала составило -0,020 (0,075-0,095).

Рассмотрим, как отдельные факторы повлияли на такое изменение.

Факторная модель для оценки факторов, оказывающих влияние на изменение рентабельности собственного капитала, имеет вид:

$$Р_{ск} = ЧП * (1 / СК), \quad (4)$$

Изменение рентабельности собственного капитала за счет изменения чистой прибыли предприятия составило:

$$\Delta Р_{ск}(\Delta ЧП) = (ЧП_1 - ЧП_0) * (1 / СК_0) = (5090 - 6029) * (1 / 67075) = -0,014.$$

Изменение рентабельности собственного капитала за счет изменения величины собственного капитала составило:

$$\Delta Р_{ск}(\Delta СК) = ЧП_1 * (1 / СК_1 - 1 / СК_0) = 5090 * (1 / 67075 - 1 / 61985) = -0,006.$$

Общее изменение составляет:

$$\Delta Р_{ск} = \Delta Р_{ск}(\Delta ЧП) + \Delta Р_{ск}(\Delta СК) = -0,014 + (-0,006) = -0,02.$$

Изменение чистой прибыли негативно повлияло на рентабельность собственного капитала, которая сократилась на 0,014. Сокращение величины собственного капитала отрицательно повлияло на рентабельность собственного капитала, которая сократилась на 0,006.

Рассмотрим показатели факторного анализа рентабельности заемного капитала в таблице 13.

Таблица 13

Показатели факторного анализа рентабельности заемного капитала

| Показатель                          | 2015 г. | 2016 г. | Отклонение, (+;-) |
|-------------------------------------|---------|---------|-------------------|
| Чистая прибыль                      | 6029    | 5090    | -939              |
| Выручка                             | 75491   | 89813   | 14322             |
| Величина заемного капитала          | 25564   | 30484   | 4920              |
| Стоимость активов                   | 87549   | 97559   | 10010             |
| Рентабельность продаж               | 0,080   | 0,057   | -0,023            |
| Коэффициент оборачиваемости активов | 0,862   | 0,921   | 0,058             |
| Коэффициент финансовой зависимости  | 0,292   | 0,312   | 0,020             |
| Рентабельность заемного капитала    | 0,236   | 0,167   | -0,069            |

Рассчитаем зависимость рентабельности заёмного капитала от частных факторов с помощью метода цепных подстановок:

За счет рентабельности продаж =  $0,057 * 0,862 / 0,292 = 0,1682 = 0,1682 - 0,236 = -0,0677$ .

За счет коэффициента оборачиваемости активов =  $0,057 * 0,921 / 0,292 = 0,1797 = 0,1797 - 0,1682 = 0,0115$ .

За счет коэффициента финансовой зависимости =  $0,057 * 0,921 / 0,312 = 0,1682 = 0,1682 - 0,1797 = -0,0115$ .

Баланс отклонений =  $-0,0677 + 0,0115 - 0,0115 = 0,068$

Данные свидетельствуют о том, что рентабельность заемного капитала в отчетном году по сравнению с предыдущим годом сократилась на 0,068. Отметим, что рентабельность заёмного капитала сократилась за счёт сокращения рентабельности продаж на 0,0677. За счёт оборачиваемости активов рентабельность заёмного капитала увеличилась на 0,0115, а за счёт изменения коэффициента финансовой зависимости рентабельность заёмного капитала сократилась на 0,0115.

Включение этих факторов в производственно-хозяйственную деятельность позволит организации повысить эффективность использования заемного капитала.

Для оценки рейтинга организации и степени финансового риска были использованы зарубежные и отечественные модели вероятности банкротства [2, 6]. Воспользуемся моделью Альтмана для оценки вероятности банкротства организации.

Таблица 14

Показатели оценки вероятности банкротства по модели Альтмана

| Показатель     | Комментарий                                          | 2014 г. | 2015 г. | 2016 г. |
|----------------|------------------------------------------------------|---------|---------|---------|
| X <sub>1</sub> | Собственный оборотный капитал / всего активы         | 0,679   | 0,708   | 0,688   |
| X <sub>2</sub> | Нераспределённая прибыль / всего активы              | 0,593   | 0,627   | 0,614   |
| X <sub>3</sub> | Прибыль до уплаты налогов и процентов / всего активы | -0,031  | 0,039   | 0,062   |
| X <sub>4</sub> | Собственный капитал / привлечённый капитал           | 2,118   | 2,425   | 2,200   |
| X <sub>5</sub> | Выручка от реализации / всего активы                 | 0,777   | 0,862   | 0,921   |
| Z              |                                                      | 3,590   | 4,172   | 4,131   |

Вероятность банкротства организации в анализируемом периоде является низкой, так как значение показателей более 3 – оценено по пятифакторной модели Альтмана

Проведём оценку вероятности банкротства ЗАО "Степное" по модели Лиса (таблица 15)

Таблица 15

Показатели оценки банкротства организации по модели Лиса

| Показатель     | Комментарий                                        | 2014 г. | 2015 г. | 2016 г. |
|----------------|----------------------------------------------------|---------|---------|---------|
| x <sub>1</sub> | Доля оборотных средств в активах                   | 0,343   | 0,423   | 0,412   |
| x <sub>2</sub> | Рентабельность активов по прибыли от реализации    | -0,031  | 0,039   | 0,062   |
| x <sub>3</sub> | Рентабельность активов по нераспределенной прибыли | 0,593   | 0,627   | 0,614   |
| x <sub>4</sub> | Коэффициент покрытия по собственному капиталу      | 2,118   | 2,425   | 2,200   |
| Z              |                                                    | 0,055   | 0,068   | 0,069   |

Интерпретация результатов:  $Z < 0,0347$  - вероятность банкротства высокая;  $Z > 0,0347$  - вероятность банкротства малая [1]. При расчёте вероятности банкротства по модели Лиса было получено, что вероятность банкротства ЗАО "Степное" низкая. Отмечена динамика улучшения финансового состояния общества.

Показатели оценки вероятности банкротства ЗАО "Степное" по модели Гордона отражены в таблице 16.

Если  $Z < 0,862$  организация получает оценку «крах». Оценив вероятность банкротства ЗАО "Степное" по модели Гордона можно сделать заключение, что в 2014 г. организации грозил крах, а в 2015-2016 гг. - риск банкротства минимальный.

Таблица 16

Показатели оценки банкротства организации по модели Гордона

| Показатель     | Комментарий                                               | 2014 г. | 2015 г. | 2016 г. |
|----------------|-----------------------------------------------------------|---------|---------|---------|
| x <sub>1</sub> | Оборотный капитал / баланс                                | 0,343   | 0,423   | 0,412   |
| x <sub>2</sub> | (Прибыль до налогообложения + проценты к уплате) / баланс | -0,033  | 0,115   | 0,082   |
| x <sub>3</sub> | Прибыль до налогообложения / краткосрочные обязательства  | -0,376  | 0,522   | 0,363   |
| x <sub>4</sub> | Выручка от реализации / баланс                            | 0,777   | 0,862   | 0,921   |
| Z              |                                                           | 0,313   | 1,478   | 1,282   |

Показатели оценки вероятности банкротства ЗАО "Степное" по модели Тафлера отражены в таблице 17.

Таблица 17

Показатели оценки банкротства организации по модели Таффлера

| Показатель | Комментарий                                         | 2014 г. | 2015 г. | 2016 г. |
|------------|-----------------------------------------------------|---------|---------|---------|
| $X_1$      | Прибыль от реализации / краткосрочные обязательства | -0,186  | 0,262   | 0,403   |
| $X_2$      | Оборотные активы / сумма обязательств               | 1,069   | 1,449   | 1,318   |
| $X_3$      | Краткосрочные обязательства / сумма активов         | 0,167   | 0,149   | 0,155   |
| $X_4$      | Выручка от реализации / сумма активов               | 0,777   | 0,862   | 0,921   |
| Z          |                                                     | 0,195   | 0,492   | 0,560   |

Интерпретация результатов:  $Z > 0,3$  - малая вероятность банкротства;  $Z < 0,2$  - высокая вероятность банкротства. Если  $0,2 < Z < 0,3$  - вероятность банкротства средняя. Оценив вероятность банкротства ЗАО "Степное" по модели Таффлера, получили, что в 2014 г. организация имела высокую вероятность банкротства, а в 2015-2016 гг. низкую.

Показатели оценки вероятности банкротства ЗАО "Степное" по Иркутской модели отражены в таблице 18.

Таблица 18

Оценки банкротства организации по Иркутской модели

| Показатель | Комментарий                              | 2014 г. | 2015 г. | 2016 г. |
|------------|------------------------------------------|---------|---------|---------|
| $K_1$      | Оборотный капитал / активы               | 0,343   | 0,423   | 0,412   |
| $K_2$      | Чистая прибыль / собственный капитал     | -0,095  | 0,097   | 0,076   |
| $K_3$      | Выручка от реализации / активы           | 0,777   | 0,862   | 0,921   |
| $K_4$      | Чистая прибыль / себестоимость продукции | -0,080  | 0,084   | 0,061   |
| R          |                                          | 2,770   | 3,742   | 3,615   |

Вероятность банкротства ЗАО "Степное" оцененная по Иркутской модели в анализируемом периоде низкая.

Показатели оценки вероятности банкротства ЗАО "Степное" по модели Сайфулмина-Кадыкова отражены в таблице 19.

Таблица 19

Показатели оценки банкротства организации по модели

Сайфулмина - Кадыкова

| Показатель | Комментарий                                        | 2014 г. | 2015 г. | 2016 г. |
|------------|----------------------------------------------------|---------|---------|---------|
| $K_o$      | Коэффициент обеспеченности собственными средствами | 0,065   | 0,310   | 0,241   |
| $K_{тл}$   | Коэффициент текущей ликвидности                    | 2,058   | 2,848   | 2,663   |
| $K_{и}$    | Коэффициент оборачиваемости активов                | 2,267   | 2,038   | 2,235   |
| $K_{м}$    | Рентабельность реализации продукции                | -0,040  | 0,045   | 0,068   |
| $K_{пр}$   | Рентабельность собственного капитала               | -0,095  | 0,097   | 0,076   |
| R          |                                                    | 0,404   | 1,185   | 1,034   |



Значение R-критерия вероятности банкротства меньше единицы в 2014 г., что свидетельствует о наличии риска банкротства. В 2015-2016 гг. значение R-критерия вероятности банкротства больше единицы, т.е. риск банкротства минимален.

В нынешних нестабильных экономических условиях, когда значительная часть сельскохозяйственных предприятий хронически неплатежеспособна, именно государство посредством косвенных методов стимулирования и поддержки должно содействовать: повышению инновационной активности, освоению научно-технических достижений, обновлению материально-технической базы отрасли, чтобы способствовать повышению эффективности сельскохозяйственного производства, росту конкурентоспособности отечественных продовольственных товаров на мировом рынке [4].

#### Библиографический список

1. Багрецов Н.Д., Рознина Н.В., Карпова М.В., Захарова М.И. Официальные российские методики по финансовому анализу, направленному на выявление признаков потенциального банкротства предприятий. В сборнике: Тенденции развития экономики и менеджмента. Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции. Инновационный центр развития образования и науки. 2014. С. 75-81.
2. Графеева А.В., Рознина Н.В. Финансовая устойчивость и платёжеспособность как фактор финансовой безопасности предприятия. В сборнике: Современные проблемы финансового регулирования и учета в агропромышленном комплексе материалы I Всероссийской научно-практической конференции. 2017. - С. 110-114.
3. Начарова Е.А., Шабалина А.В., Рознина Н.В. Оценка управления текущими активами и пассивами организации. В сборнике: Современные проблемы финансового регулирования и учета в агропромышленном комплексе материалы I Всероссийской научно-практической конференции. 2017. С. 118-122.
4. Овчинникова Ю.И., Рознина Н.В., Карпова М.В. Инновационное развитие бизнеса в сельском хозяйстве. В сборнике: Комплексное развитие сельских территорий и инновационные технологии в агропромышленном комплексе материалы II международной очно-заочной научно-методической и практической конференции. 2016. С. 360-363.
5. Соколова Е.С., Рознина Н.В. Выявление признаков кризиса и экспресс-диагностика угрозы банкротства организации сборнике: Экономическое регулирование и финансы: современные направления развития Сборник научных трудов по материалам I Международной научно-практической конференции. 2017. С. 105-122.
6. Рознина Н.В., Карпова М.В. Модели количественной оценки вероятности банкротства, разработанные отечественными специалистами. В сборнике: Разработка стратегии социальной и экономической безопасности государства материалы Всероссийской заочной научно-практической конференции. 2015. С. 184-189.

7. Рознина Н.В., Карпова М.В., Багрецов Н.Д. Оценка конкурентоспособности ООО «Союз» с помощью показателей инвестиционной привлекательности, на основе системы мониторинга Банка России. Островские чтения. - Саратов: Изд-во ИАГП РАН, 2016. - №1. - С. 403-414.
8. Рознина Н.В., Багрецов Н.Д., Карпова М.В. Оценка денежных потоков. В сборнике: Разработка стратегии социальной и экономической безопасности государства Материалы III Всероссийской заочной научно-практической конференции. 2017. С. 221-225.
9. Рознина Н.В., Багрецов Н.Д., Карпова М.В. Оценка эффективности производственно-финансовой деятельности предприятия. В сборнике: Институциональные и финансовые механизмы развития различных экономических систем сборник статей по итогам Международной научно-практической конференции. 2017. С. 73-77.
10. Рознина Н.В., Карпова М.В. Характеристика бизнес развития сельскохозяйственного предприятия Теория и практика мировой науки. 2017. № 2. С. 31-34.
11. Рознина Н.В., Карпова М.В., Багрецов Н.Д. Анализ издержек обращения торгового предприятия. В сборнике: Финансово-экономический анализ и принятие решений на современном этапе экономического развития сборник научных трудов по материалам I Международной научно-практической конференции. НОО «Профессиональная наука». 2017. С. 238-262.
12. Рознина Н.В., Карпова М.В. Тенденции развития АПК Курганской области. В сборнике: Развитие научной, творческой и инновационной деятельности молодежи материалы IV Всероссийской научно-практической онлайн конференции молодых ученых. Министерство сельского хозяйства РФ. ФГБОУ ВПО "Курганская государственная сельскохозяйственная академия имени Т. С. Мальцева". 2013. С. 18-20.

## СЕКЦИЯ 4. РАЗВИТИЕ ОТРАСЛЕЙ

УДК 65

**Агаджанян А.М., Придорожная Т.А. Роль инноваций в развитии автомобильной промышленности России в современных условиях: выход из кризиса 2013-2014 гг.**

**The role of innovations in development of automotive industry in Russia  
in modern conditions: the exit from the crisis of 2013-2014**

**Агаджанян Ани Минасовна,**  
студентка,

Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова

**Придорожная Татьяна Александровна,**  
студентка,

Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова  
Научный руководитель

**Безпалов В.В.,** к.э.н., доцент

Кафедры «национальной и региональной экономики»

Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова

Agadzhanian Ani Minasovna,

student,

Plekhanov Russian University of Economics

Pridorozhnaia Tatiana Aleksandrovna

student,

Plekhanov Russian University of Economics

Scientific adviser: Bezpalov V.V., Ph.D. in economics, Associate Professor,

Department of National and Regional Economics,

Plekhanov Russian University of Economics

**Аннотация.** В настоящей статье на основе общего анализа показателей автомобильной промышленности определена роль НИОКР в посткризисном восстановлении и развитии отрасли. Рассмотрев Стратегию развития автомобильной промышленности, выявлены главные приоритеты инновационного развития российского автопрома, оценены риски сохранения низких расходов на инновации. На примере успешного опыта зарубежных стран сформулированы предложения по инновационному развитию отечественной автомобильной промышленности.

**Ключевые слова:** автомобильная промышленность, инновационное развитие автопрома, зарубежный опыт финансирования инновационных процессов, НИОКР в автомобильной промышленности, импортозамещение.

**Abstract.** In this article, based on the general analysis of the indicators of the automotive industry it defines the role of R&D in post-crisis recovery and development of the industry. Having considered the development Strategy of the automotive industry, identified the main priorities of innovative development of the Russian automotive industry, and assessed the risks of maintaining low costs of innovation. In the example of the successful experience of foreign countries, formulated proposals for innovative development of the domestic automotive industry.

**Keywords:** automotive industry, innovative development of the automotive industry, foreign experience of financing of innovative processes, R&D in the automotive industry, import substitution.

Анализ современного периода развития национальной экономики Российской Федерации показывает важность исследований развития реального сектора страны, поскольку во многих отраслях промышленности социально-экономическая ситуация находится под воздействием факторов кризисов последнего периода и, в частности, международного финансово-экономического кризиса 2013-2014 гг., а так же последовавших после присоединения республики Крым санкций и различного рода ограничений со стороны зарубежных государств [4]. В данных условиях российским Правительством была принята концепция реализации политики импортозамещения по приоритетным направлениям и отраслям, где определено, что современные задачи развития отраслевых промышленных предприятий не должны ограничиваться вопросами стратегического планирования и совершенствования процесса производства продукции, они должны учитывать возможности технологических нормативов, потенциал системных изменений рынка и экономические интересы потребителя продукции [5]. К одной из таких значимых отраслей в экономической системе России можно отнести автомобильную отрасль, т.к. традиционно для граждан нашей страны она является особо значима (наличие автомобиля до сих пор считается определением уровня достатка каждой семьи). Помимо этого, данная отрасль является высокотехнологичной и требует постоянного развития и внедрения инновационных проектов и процессов, а также связана с большим количеством смежных отраслей, что и обуславливает значимость исследований по данной тематике.

Анализируя экономическое положение национальной экономики, необходимо отметить, что последствия кризиса 2013-2014 гг. оказали значительное влияние на ее состояние в целом, и эти последствия продолжают воздействовать практически на все отрасли промышленности по настоящее время. Предпосылки кризисного положения российской экономики стали проявляться уже в предшествующем кризису 2012 году; так, темп прироста реального ВВП на тот момент составил 3,4%, продемонстрировав отрицательную динамику по сравнению с 2011 годом на 0,9%, существенное падение наблюдалось в области инвестиционных вложений (составили порядка 15% от объема инвестиций 2011 года). Кроме того, в августе 2012 года Россия вступила в ВТО, что послужило поводом для пересмотра протекционистских мер экономической политики. Это событие также оказало влияние на конкурентную среду всех отраслей, в том числе автомобильной промышленности, коснувшись производства, ориентированного на внутренний рынок [10].

В 2013 году продолжалось замедление экономического роста (темпы прироста реального ВВП снижались до 1,3%). Факторами, оказавшими существенное влияние на этот процесс, стали: ухудшение внешнеэкономической конъюнктуры и снижение внешнего спроса; замедление внутреннего спроса, связанное с динамикой инвестиционного спроса; негативная динамика потребительского спроса и др., что нашло отражение в отрицательной динамике промышленного производства, в частности, в автомобилестроении.

Предполагалось, что самая низкая точка экономической динамики была достигнута в середине 2013 года [1]. Тем не менее, в 2014 году экономическая ситуация продолжала ухудшаться, что, помимо всего прочего, было обусловлено осложнением геополитической обстановки. Связанные с этим возмущавшие риски объясняют то, что компании с особой осторожностью подходили к инвестированию. Прирост реального ВВП составил 0,5% [2]. Однако, необходимо отметить, что промышленное производство в 2014 году несколько ускорилось по сравнению с предшествующим годом, хотя в автомобильной промышленности положительных сдвигов отмечено не было. Сложившаяся ситуация отрицательно повлияла на потребительский спрос, что привело к падению продаж и, как результат, к спаду производства. Между тем, состояние автомобильной отрасли, а также рынка автомобилей является одним из важнейших индикаторов уровня экономического развития государства в целом и состояния его потребительского сегмента. Так, общий вклад данной отрасли наряду с торговлей и обслуживанием автотранспортных средств в ВВП превышал 1,5%. При этом, все технологические отрасли экономики представляют собой 5,2% ВВП [7].

При сравнении показателей докризисного 2012 года с показателями 2016 года можно сделать вывод о том, что спрос во всех сегментах отрасли сократился практически вдвое. Так, сокращение объемов автомобильного рынка привело к существенному падению объемов производства почти во всех сегментах по отношению к показателям 2012 года: легковых автомобилей - на 44% (с 2 до 1,1 млн единиц); грузовых автомобилей - на 39% (с 98 до 60 тыс. единиц). Как следствие, нынешний масштаб производства автомобильной техники на одной платформе в России существенно ниже, чем у зарубежных производителей, например: 1,5-3 раза - разница с развивающимися странами и 4-7 раз - со странами-лидерами. Помимо всего прочего, спад показателей автомобильной промышленности привел к ухудшению ситуации в смежных отраслях, сокращению числа рабочих мест и иным негативным последствиям [9].

Тем не менее, об автомобильной промышленности России редко говорилось как о сильной стороне государства. Проблемами российских автопроизводителей не только в кризисные периоды, но и в иные времена являлись следующие: нехватка современных технологий и инвестиционных ресурсов, моральная и физическая изношенность технологической базы и другие. Кроме того, новые российские сборочные предприятия, имея доступ к современным технологиям, не обладают достаточными ресурсами. Эксперты заключают, что у них весьма ограничены как возможности собственного инжиниринга, так и объемы производства. Помимо вышесказанного, в результате привлечения на отечественный рынок сборочных локализованных производств иностранные платформы значительно потеснили платформы российского происхождения. Как результат, в автомобильной отрасли стали преобладать сборочные производства иностранных моделей, соответственно, производство моделей, разработчиками которых являются национальные производители,

сократилось. Такой рост производства и сборки иностранных автомобилей вносит свой вклад в развитие экономики государства, но никоим образом не способствует развитию национальной промышленности [6].

Помимо указанных ранее проблем, особое место среди них занимает низкая конкурентоспособность российских автомобилей, обусловленная следующими факторами:

- недостаток средств для модернизации техники и внедрения инновационных технологий производства отечественных предприятий;
- невостребованность инноваций российскими производителями (применение 8-10% инновационных разработок против 62% в США и 95% в Японии);
- концентрация на выпуске автомобилей для реализации на внутреннем рынке и др. [3].

В связи с обозначенными выше особенностями и проблемами, посткризисное развитие автомобильной промышленности должно быть основано на повышении конкурентоспособности отечественных предприятий, что, в свою очередь, зависит от инновационно-технологических разработок и их применения в отрасли.

Согласно Стратегии инновационного развития России до 2020 года, инновации должны стать тем фундаментом, который обеспечит устойчивый экономический рост государства. Кроме того, Стратегия развития автомобильной промышленности до 2025 года выделяет следующие главные приоритеты инновационного развития российской автомобильной промышленности (с учетом мировых тенденций):

- переориентация производства на электромобили, гибриды и др.;
- автономизация и роботизация транспортных средств;
- внедрение интеллектуальных систем безопасности и управления;
- адаптация автомобилей для Арктической зоны и районов Крайнего Севера;
- применение инновационных технологий проектирования, моделирования и сборки продукции автомобильной промышленности;
- использование гибких и адаптивных технологий и др.

В связи с обозначенными выше приоритетами инновационного развития отечественной автомобильной отрасли в Стратегии уделяется особое внимание следующим рискам: повышение себестоимости выпускаемой продукции, сохранение ее невысокого качества при низких расходах на НИОКР, а также снижение экспорта.

Одним из существенных негативных факторов кризиса 2013-2014 гг., оказавших влияние на российскую экономику, является резкое падение национальной валюты (рубля). Тем не менее, для реального сектора экономики, выпускающего потребительскую продукцию, и, в частности, для предприятий автомобильной отрасли данная ситуация дала положительный эффект, т.к. они получили конкурентное преимущество в ценовом сегменте. Однако, при отсутствии инновационно-технологической модернизации производства Россия постепенно

теряет указанные преимущества. По данным прогноза индекса производственной себестоимости в автомобилестроении по сравнению с США (рис. 1) к 2025 г. Россия может уступить свои позиции на мировом рынке развивающимся странам и Китаю ввиду более низкой стоимости производства транспортных средств в них [10].

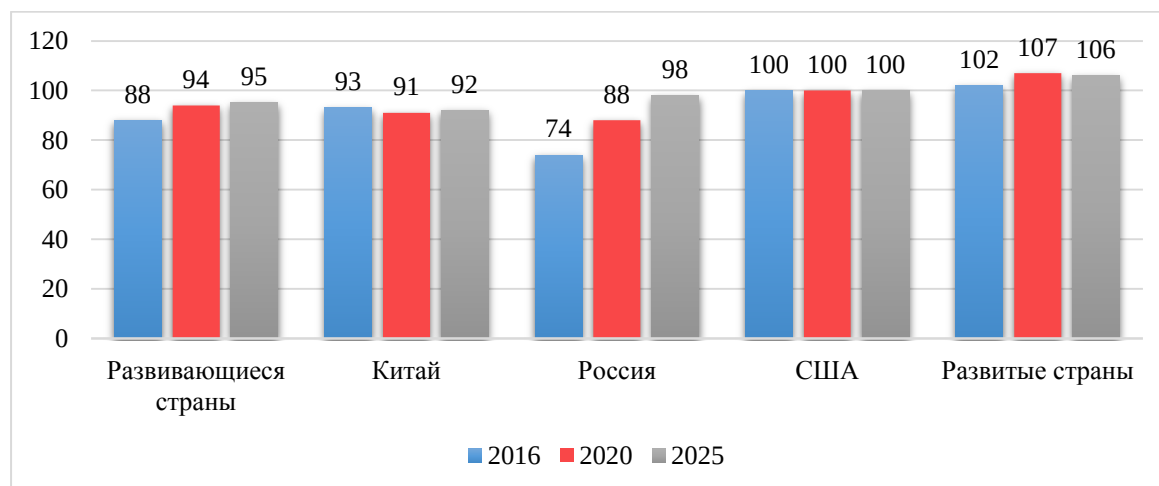
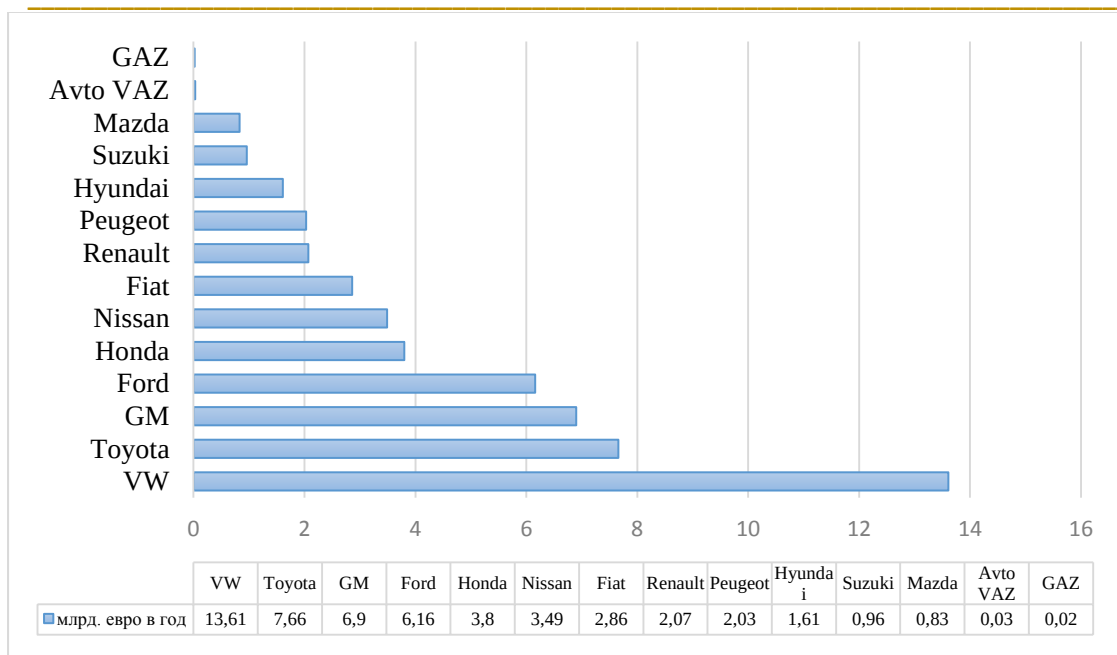


Рисунок 1. Индекс производственной себестоимости в автомобильной отрасли по сравнению с США

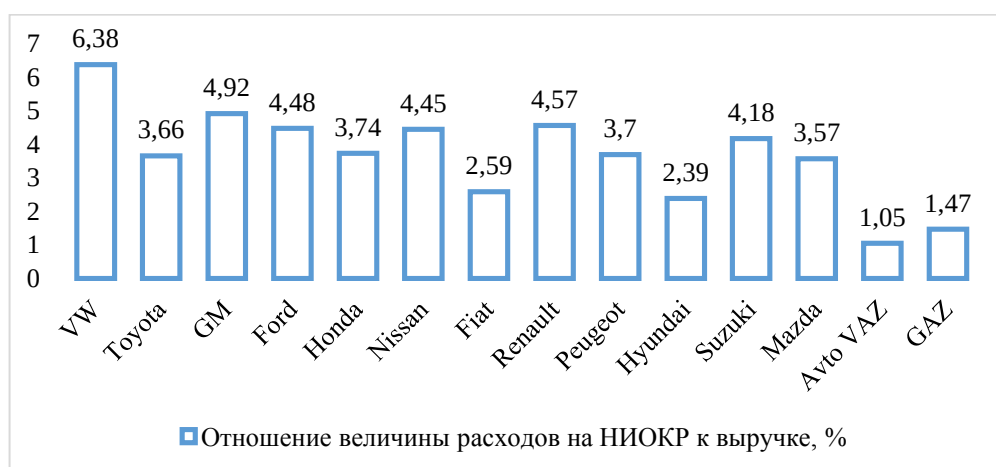
Развитие инновационных технологий позволит российским производителям снизить себестоимость выпускаемой продукции, обеспечив тем самым конкурентоспособность, возможность выхода на новые рынки сбыта и другие преимущества в долгосрочной перспективе.

Помимо себестоимости, инновации существенно воздействуют на ключевые свойства и характеристики продукта. Текущий уровень расходов отечественных производителей на НИОКР весьма отличается от расходов мировых лидеров; сравнение не в пользу первых (рис. 2).





**Рисунок 2. Расходы на НИОКР российских и зарубежных производителей в сегменте легковых автомобилей в 2015 г.(в абсолютном выражении)**



**Рисунок 3. Расходы на НИОКР российских и зарубежных производителей в сегменте легковых автомобилей в 2015 г. (по отношению к выручке)**

Что касается грузовых автомобилей, доля расходов на НИОКР КАМАЗ является наименьшей по сравнению с зарубежными производителями, составляя 0,26% от общей выручки. При этом величина расходов Scania составляет 5,9%, Volvo – более 5%, MAN – 4,9%. Кроме того, средний мировой автопроизводитель расходует на НИОКР не менее 3,6% выручки, что составляет порядка 0,7 млрд. евро в год в сегменте грузовых автомобилей; в сегменте легковых автомобилей – 4% выручки в год (3,7 млрд. евро) [10].

Таким образом, низкие расходы на НИОКР отрицательно сказываются на конкурентоспособности продукции отрасли, накладывая ограничения по возможности успешного развития автомобильной промышленности России.

Проблеме повышения конкурентных преимуществ отечественной автомобильной промышленности уделяли внимание еще до начала кризисного периода. Реформы по повышению инновационного потенциала автомобильной отрасли частично способствовали росту конкурентоспособности выпускаемой продукции. С 2009 г. наблюдалась ярко выраженная тенденция роста экспорта автомобилей из России (рис. 4).

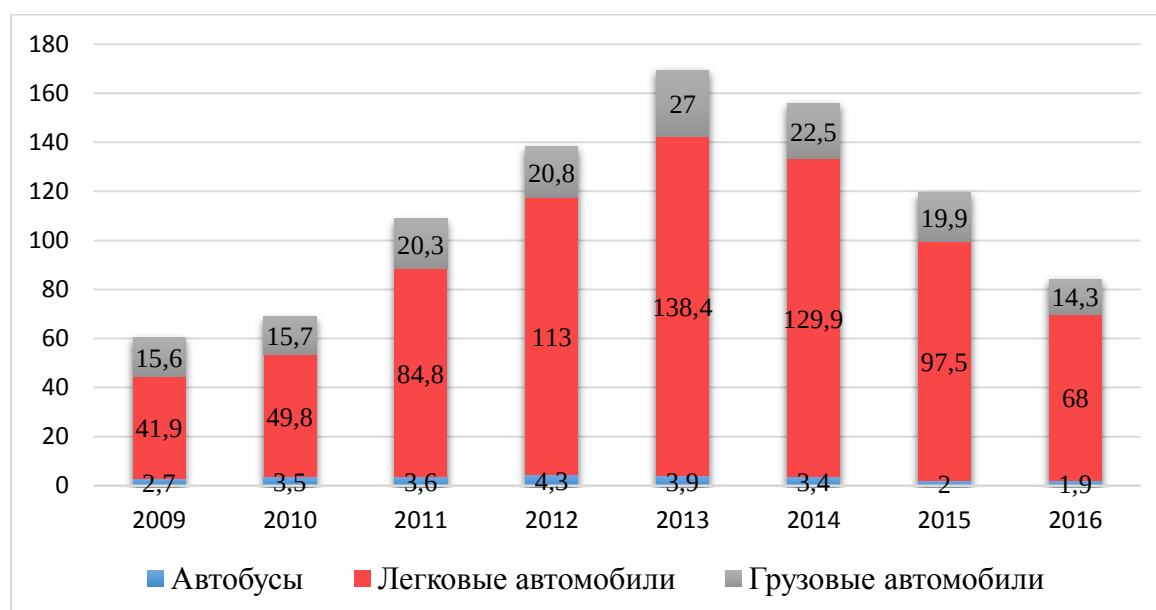


Рисунок 4. Объем экспорта автомобилей из России по сегментам, тыс. ед.

В докризисный период главным драйвером наращивания объемов экспорта были страны СНГ, в которых стремительно рос внутренний спрос. После кризиса 2013-2014 гг. показатели экспорта стали характеризоваться отрицательной динамикой, данная тенденция наблюдается по сегодняшний день. Тем не менее, по данным статистики, на долю этой группы стран в 2016 г. приходилась почти половина объемов экспорта в денежном эквиваленте и порядка 65% в натуральном выражении. В связи с тем, что в основных странах-потребителях российских автомобилей в среднесрочном периоде не ожидается увеличения спроса, необходимо переориентироваться на рынки государств дальнего зарубежья. Кроме того, что это потребует развития торговых отношений и заключения ряда договоров со странами Латинской Америки, Ближнего Востока и др., преодоления торговых барьеров в странах БРИКС, продукция отечественных автопроизводителей должна выдерживать конкуренцию в борьбе с мировыми лидерами, что возможно обеспечить за счет инновационно-технологической модернизации [10].

Учитывая обозначенные выше особенности и проблемы российской автомобильной промышленности, целесообразно рассмотреть один из самых ярких примеров зарубежного опыта развития исследуемой отрасли – немецкий автопром. Автомобильная промышленность представляет собой ядро национальной экономики Германии. Так, в среднем отрасль приносит около 20-25% от всех доходов немецкой промышленности. Инновационные разработки, на которых основано производство автомобилей, объясняют высокое качество и большой спрос на продукцию отрасли. Являясь одним из общепризнанных мировых лидеров по развитию автомобильной промышленности, Германия экспортирует почти 80% производимых транспортных средств.

Успех автомобильной промышленности Германии связан с высокой долей инвестиционных расходов в НИОКР, составляющих 1/3 от общемирового показателя инвестиций в НИОКР отрасли. Следует отметить, что в сфере научно-исследовательских разработок Германии задействовано около 100 тыс. ученых. Немецкий автопром является ориентиром, неким эталоном развития автомобильной промышленности, высоких показателей конкурентоспособности выпускаемой продукции. С высокой долей вероятности, поддерживая инвестиции в НИОКР на том же уровне, Германия сохранит свои преимущества в стратегической перспективе.



Рисунок 5. Сравнительная характеристика конкурентоспособности продукции лидеров автомобильной промышленности (2015 г.)

Представленные на диаграмме данные (рис. 5) наглядно демонстрируют, что всего 7% выпускаемых отечественными производителями автомобилей являются высоко конкурентоспособными и соответствуют уровню мировых лидеров. При этом, Германия лидирует по данному показателю, превышая российский более чем в 6 раз.

В качестве рекомендаций, основанных на успешном опыте не только Германии, но также Японии и Южной Кореи, российской автомобильной промышленности можно позаимствовать опыт формирования инновационных автомобильных кластеров. Так, в Германия данные кластеры аккумулируют более 60% ученых, занимающихся научными разработками в автомобильной отрасли, в Японии и Южной Кореи – около 65%. Концентрация высококвалифицированных специалистов по инновационным разработкам, регулярный обмен опытом и идеями представляют собой залог успеха в развитии и внедрении научно-технических инноваций, а также в обеспечении высокой конкурентоспособности производимой автомобильной промышленностью продукции [8]. Помимо этого, важным аспектом является следование ключевым общемировым трендам инновационно-технологического развития, таким как:

- минимизация сроков разработки новых моделей автомобилей путем использования инновационных технологий, гибридного моделирования и т.д.;
- сокращение количества действующих автомобильных платформ для оптимизации производства с одновременным расширением модельного ряда и комплектаций;
- расширение применения альтернативных видов топлива (природный газ), улучшение показателей энергоэффективности и повышение экологических показателей;
- использование современных материалов в производстве с целью снижения веса и роста показателей надежности;
- применение новых источников энергии: гибридных силовых установок, электроустановок, топливных элементов и др. [10].

Необходимо отметить, что в современных условиях инвестиции, направляемые на НИОКР, важно осуществлять за счет доступных кредитных средств и собственных финансовых ресурсов автомобильных производителей, только затем следует выделение государственных бюджетных средств на субсидирование НИОКР. Это весьма проблематично реализовать в российских условиях по следующим причинам: нехватка собственных средств у отечественных производителей; преимущественно высокая стоимость привлекаемых заемных средств (кредитов); затрудненный выход на зарубежные рынки капитала вследствие введенных в период кризиса 2013-2014 гг. санкций [8]. Несмотря на ограниченность возможностей применения опыта зарубежных стран по финансированию НИОКР в российской автомобильной промышленности, Правительство совместно с отечественными производителями в ближайшей перспективе должно найти решения проблем, присутствующих в данной отрасли и негативно влияющих на ее развитие. Однако, в связи с недостаточными поступлениями средств в государственный бюджет ввиду неблагоприятного состояния рынка топливно-энергетических ресурсов, инновационно-технологическую модернизацию отечественным предприятиям необходимо проводить за счет внутренних ресурсов.

Важным вопросом при посткризисном развитии автомобильной промышленности является сегмент, на который следует ориентироваться при инновационных разработках. По мнению ряда экспертов, современные экономические условия не позволяют отечественным автопроизводителям конкурировать как в премиум, так и в среднем сегменте, которые, как правило, в наибольшей степени применяют инновации [8]. Однако имеются хорошие возможности создания и выпуска конкурентоспособных автомобилей бюджетного сегмента, который не привлекает к себе внимание мировых лидеров автомобильной промышленности. Для отечественных производителей автомобилей конкуренция в бюджетном сегменте является хорошим шансом развития производства, обеспечения конкурентных позиций и подъема после кризиса 2013-2014 гг. При этом, начав инвестировать в НИОКР суммы, хотя бы частично сопоставимые с расходами мировых лидеров автомобильной промышленности, у отечественных автомобилей появится возможность конкурировать в среднеценовом сегменте.

Таким образом, решение выявленных проблем автомобильной промышленности (нехватка современных технологий, изношенность технологической базы, высокая конкуренция со стороны сборочных локализованных производств, риск увеличения себестоимости выпускаемой продукции и др.) во многом зависит непосредственно от инновационного развития рассматриваемой отрасли. При сохранении столь незначительного уровня расходов на НИОКР отечественный автопром рискует и дальше демонстрировать падение объемов экспорта, сохранять низкую конкурентоспособность продукции.

Согласно проведенным исследованиям, посткризисное развитие автомобильной промышленности, во-первых, должно происходить с упором на укрепление позиций в бюджетном сегменте. Во-вторых, для выхода в дальнейшем в среднеценовой сегмент предприятиям необходимо существенно увеличить расходы на инновационные разработки ввиду высокой конкуренции со стороны мировых лидеров. Кроме того, учитывая сложившуюся ситуацию с падением мировых цен на топливно-энергетические ресурсы, расходы на разработку и дальнейшее внедрение инноваций предприятиям следует осуществлять за счет собственных или доступных кредитных средств. Тем не менее, говорить о скором посткризисном восстановлении отрасли не приходится. В связи с тем, что макроэкономическая нестабильность продолжает определять ситуацию в автомобильной отрасли, государству необходимо создать благоприятные условия для восстановления промышленности в дальнейшем, а предприятиям автомобильной отрасли уже сейчас важно сосредоточить свое внимание на разработке и внедрении инновационных технологий.

#### Библиографический список

1. Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов //

<http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=152459&fld=134&dst=1000000001,0&rnd=0.7421099440882369#0>.

2. Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов // <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=169269#0>.

3. Барсегян Э.А. Место автомобильной промышленности в экономике промышленно развитых стран и направления инноваций в отрасли // Инновационная деятельность. 2011. URL: [https://elibrary.ru/download/elibrary\\_17706997\\_48166177.pdf](https://elibrary.ru/download/elibrary_17706997_48166177.pdf) (дата обращения: 14.12.2017).

4. Безпалов В.В. Теоретико-методологические основы управления внешнеторговой деятельностью в промышленных комплексах региона/ Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2017. №3 (97). С. 21.

5. Безпалов В.В., Сорокина Н.Ю., Лочан С.А., Федюнин Д.В. Развитие системы управления предприятий регионального промышленного комплекса в условиях импортозамещения / Монография, Москва, 2016 г.

6. Дронова А.В. Проблемы и перспективы развития автомобильной промышленности Российской Федерации // Развитие теории и практики управления социальными и экономическими системами. IV Международная научно-практическая конференция студентов, аспирантов и молодых ученых. 2015. URL: [https://elibrary.ru/download/elibrary\\_23913723\\_64008462.pdf](https://elibrary.ru/download/elibrary_23913723_64008462.pdf) (дата обращения: 13.14.2017).

7. Тодорова М.В., Поповский Ю.Н. Автомобильная промышленность – проблемы и перспективы развития // Экономические аспекты технологического развития современной промышленности. Материалы Международной научно-практической конференции. 2016. URL: [https://elibrary.ru/download/elibrary\\_26259515\\_33934762.pdf](https://elibrary.ru/download/elibrary_26259515_33934762.pdf) (дата обращения: 13.12.2017).

8. Руденко О.Н., Убогова Е.А. Особенности финансирования инноваций в отрасли автомобильной промышленности на основе использования опыта зарубежных стран // Экономика, социология и право. 2015. URL: [https://elibrary.ru/download/elibrary\\_25096570\\_60448892.pdf](https://elibrary.ru/download/elibrary_25096570_60448892.pdf) (дата обращения: 14.12.2017).

9. Стратегия развития автомобильной промышленности Российской Федерации на период до 2025 года [Электронный ресурс] / Официальный сайт Минэкономразвития РФ. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://economy.gov.ru/wps/wcm/connect/510b5a0f-ff11-44fe-8809-3fbadff425c7/strategauto.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=510b5a0f-ff11-44fe-8809-3fbadff425c7> (дата обращения: 14.12.2017).

10. Автомобильный рынок России и СНГ. Обзор отрасли. Март 2013 года. [Электронный ресурс] / Ernst&Young. – 2013. – Электрон. дан. – Режим доступа: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Automotive-survey-2013-RUS/\\$FILE/Automotive-survey-2013-RUS.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Automotive-survey-2013-RUS/$FILE/Automotive-survey-2013-RUS.pdf) (дата обращения: 13.12.2017).

УДК 33

## Герасимов Б.И. Пути развития угольной промышленности Республики Саха (Якутия)

Ways of development of the coal industry of the Republic of Sakha (Yakutia)

**Герасимов Богдан Иннокентьевич,**

магистрант кафедры менеджмент

Северо-Восточный федеральный университет им. М.К. Аммосова

Gerasimov Bogdan Innokentievich

magister department of management

North-Eastern federal university

**Аннотация.** В данной статье рассмотрено состояние угольной промышленности в Республике Саха (Якутия), проведен анализ экономического потенциала ТЭК региона в условиях кризиса.

**Ключевые слова:** уголь, коксующий уголь, ТЭК, промышленность, Республика Саха (Якутия), кризис.

**Abstract.** In this article, the state of the coal industry in the Republic of Sakha (Yakutia) is considered, an analysis of the economic potential of the fuel and energy complex of the region in the conditions of the crisis is carried out.

**Keywords:** coal, coking coal, fuel and energy industry, industry, the Republic of Sakha (Yakutia), the crisis.

Ископаемый уголь - полезное ископаемое, вид топлива, образовавшийся из частей древних растений под землей без доступа кислорода.

Основная часть добываемого в мире угля используется как топливо. В основном уголь сжигается на теплоэлектростанциях. Четверть добываемого сырья применяется в коксохимической промышленности, а полученный на заводах кокс используется для выплавки чугуна.

Уголь используют при производстве различных видов товара, начиная с ядовитого аммиака заканчивая лекарственными препаратами.

По разведанным запасам угля Россия занимает 3-е место в мире (182 млрд тонн). На 1-м месте США (445 млрд тонн) и на 2-м Китай (272 млрд тонн). На территории России расположено 30% мировых запасов угля. В настоящее время крупнейшими угольными бассейнами России являются Тунгусский (предполагаемые запасы - 2299 млрд тонн) и Ленский (предполагаемые запасы - 1647 млрд тонн), который по большей части расположен в Республике Саха (Якутия). Данные месторождения располагаются далеко от освоенных районов, а их разработка требует больших затрат из-за вечной мерзлоты.

По итогам 2016 года, в Российской Федерации было добыто 402.2 млн. тонн угля. Этот показатель является рекордным для России, после распада Советского Союза. В рейтинге по добыче угля, Россия занимает 6 место.



По итогам 2016 года, в Республике Саха (Якутия) было добыто 14.48 млн. тонн угля, что составляет около 3,6% от всей добычи угля в Российской Федерации. Якутский уголь в основной массе представляет собой коксующий уголь, который является основным видом топлива в сфере производства стали и энергетики, что делает его необходимым в любых экономических ситуациях.

Тунгусский и Ленский угольные бассейны расположены в Восточной части Сибири и Якутии. По количеству запасов угля данные очень разнятся, геологические запасы Ленского бассейна составляют – от 283 до 1 800 млрд. тонн., а Тунгусского – от 375 до 2 000 млрд. тонн. Площадь Ленского бассейна – 750 тыс.кв.км., Тунгусского – около 1 млн.кв.км.

Добыча угля в этих месторождениях трудная из-за труднодоступности территорий. В настоящее время в Ленском бассейне добыча ведется на 2 шахтах и 3 разрезах, среднегодовая добыча - около 1.5 млн. тонн угля. В Тунгусском бассейне добычу ведет 1 шахта и 2 разрез, среднегодовая добыча – около 800 тыс. тонн угля.

Распределение угля на рынке представлена в таблице 1.

Таблица 1

Распределение угля на рынке

| Отрасль                                     | Доля |
|---------------------------------------------|------|
| Обеспечение электростанций                  | 54,8 |
| Производство кокса                          | 18,9 |
| Коммунально-бытовые потребители и население | 13,5 |
| Нужды металлургии                           | 1,5  |
| ОАО «Российские железные дороги»            | 0,9  |
| Министерство Обороны РФ                     | 0,4  |
| Атомная промышленность                      | 0,3  |
| Прочие нужды                                | 9,7  |

Динамика мировой добычи угля имеет два противоположных направления. В странах Запада добыча угля сокращается, а страны Юго-Восточной Азии, наоборот, показывают огромный рост показателей добычи угля. Это связано с резким экономическим подъемом в странах этого региона. Например, в Китае 70% электроэнергии вырабатывается на угольных ТЭС.

Во всем мире в среднем в год используется 4 000 млн. тонн угля. Самым большим потребителем в мире является Китай. В год Китай потребляет около 2 000 млн. тонн угля. Этот показатель составляет половину среднегодового мирового потребления. По итогам 2016 года, российские потребители угля использовали около 206 млн. тонн топлива - это 4-й показатель в мире. 85% мирового потребления угля потребляют 8 стран.

По прогнозам аналитиков, спрос на уголь будет повышаться примерно до 2020 года. После чего потребление этого вида топлива начнет постепенно снижаться. Такой прогноз связан с ростом объемов потребления природного газа в будущем.

Добыча угля в России и в Якутии очень важная составляющая экономики страны (республики). Кроме обеспечения внутренних потребностей, уголь является стратегически

важным экспортным сырьем. Спрос на российский уголь высокий, но из-за расходов на транспортировку угля повышается себестоимость топлива.

Для развития угольной промышленности Якутии необходимо уменьшить расходы на добычу и транспортировку угля. Помимо этого, важно развивать технологии по обогащению и переработке сырья, чтобы поставлять на рынок более дорогие марки угля.

#### **Библиографический список**

1. Добыча полезных ископаемых [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://coroma.ru/>
2. Госкомстат Республика Саха (Якутия) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.sakha.gov.ru/>
3. Министерство Энергетики РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://minenergo.gov.ru/>
4. Бизнес-газета [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://utmagazine.ru/>
5. Индивидуальные исследования и прогнозы рынков [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://metalexpertresearch.ru/>
6. Википедия. Свободная энциклопедия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org/>
7. Ефремов Э.И. Экономика топливно-энергетического комплекса Якутии. ISBN 5-02-032239-3.

---

УДК 33:664.6

**Мельник Д.М. Особенности хлебобулочной отрасли на современном этапе развития экономики**

Characteristics of bakery industry at the current state of economy

**Мельник Дмитрий Михайлович,**  
Магистрант кафедры Экономики предприятия,  
Институт Финансов, экономики и управления  
Севастопольский государственный университет  
Научный руководитель

**Абрамова Л.С.,** к.э.н., доцент кафедры Экономики предприятия,  
Институт Финансов, экономики и управления  
Севастопольский государственный университет  
Melnik Dmitry Mikhaylovich,  
Graduate student, Department of Business Economics  
Institute of finance, economics and management  
Sevastopol State University  
Candidate of Economic Science , Associate Professor,  
Department of Business Economics  
Institute of finance, economics and management  
Sevastopol State University

**Аннотация.** В данной статье рассматривается современное состояние хлебобулочной промышленности в Российской Федерации. Главной целью данного исследования является изучение наиболее весомых проблем, с которыми сталкивается хлебобулочное предприятие на каждом этапе производства.

**Ключевые слова:** пищевая промышленность, хлебобулочная промышленность, хлебопекарная отрасль, продовольственная безопасность, массовый возврат, дефицит зерна.

**Abstract.** The article scrutinizes current state of bakery industry of Russian Federation. The main goal of the survey is to outline the most impactful issues that bakery enterprise deals with on every stage of production.

**Keywords:** food industry, bakery industry, bakery branch, food security, mass return, grain deficit.

---

На современном этапе пищевая промышленность и хлебобулочная отрасль в частности находятся в нелёгких условиях. Не прошли ещё последствия недавнего экономического кризиса, а на сегодняшний день экономика уже подвергается новому испытанию, а именно – введению экономических санкций. Хлебобулочная промышленность при этом играет ключевую роль в гарантии продовольственной безопасности населения. На предприятия возлагается удовлетворение огромного спроса на хлебобулочную продукцию, при этом от них требуется учитывать не только её количество, но и качество выпускаемой продукции.

В первую очередь сложившаяся обстановка оказывает негативное влияние на сырьевое обеспечение хлебобулочной промышленности, которая оказалась в сложном и

весьма нестабильном положении. Колебания курса валют серьезно ударили по кредиторской задолженности предприятий, которые за счёт заёмных средств закупали зерно и прочие злаки.

Что касается отечественного зернового рынка, в 2016 году был отмечен рекордный урожай пшеницы, однако, как показывают последние тенденции в этой отрасли, высокий урожай ведёт к дефициту качественного зерна. Основной зерновой культурой, которая используется для производства большинства сортов хлеба, является пшеница 3го класса, процентная доля которого в структуре общего урожая неизбежно падала последние 5 лет (табл. 1).

Таблица 1

Показатели качества пшеницы

| Показатель                                        | 2012 г. | 2013 г. | 2014 г. | 2015 г. | 2016 г. |
|---------------------------------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Валовый сбор пшеницы, млн. т                      | 37,7    | 52      | 59,7    | 61,8    | 73,3    |
| Сбор пшеницы 3го класса, млн. т                   | 18,2    | 20      | 20,4    | 20,5    | 16,3    |
| Удельный вес пшеницы 3го класса в общем объёме, % | 48,28   | 38,46   | 34,17   | 33,17   | 22,24   |

По данным Центра оценки качества и безопасности зерна, несмотря на рекордный урожай, доля пшеницы 3го класса достигла своего нижнего предела за последние 5 лет. При этом большая часть этого объёма предназначена для экспорта, в виду чего хлебобулочная промышленность находится под угрозой сырьевого дефицита [4].

Пострадало также производство кондитерских изделий в виду роста цена или вовсе запрета на ввоз некоторого импортируемого сырья. Предприятия, что полагались на зарубежные поставки, на данный момент вынуждены искать новых поставщиков или даже уходить в теневой сегмент. Между тем спрос на данном рынке имеет тенденцию к сокращению, в основном, вследствие роста уровня цен на соответствующую продукцию [2].

В то же время предприятия непосредственно хлебобулочной промышленности пострадали меньше в виду стабильности спроса на данную продукцию. Данная тенденция объясняется ключевой ролью хлебных изделий для населения как товара первой необходимости [2].

Другой актуальной проблемой хлебобулочной промышленности являются массовые возвраты хлебобулочной продукции сетевыми ритейлерами. Данный вопрос наиболее наглядно наблюдается во время длинных новогодних каникул, когда перед Новым годом производители и продавцы стараются удовлетворить пиковый спрос потребителей, однако уже в первые январские дни в магазинах остаются огромные объёмы запасов. Так как российское законодательство не делает исключения для хлебной скоропортящейся продукции, ритейлеры возвращают товар своим поставщикам, вследствие чего предприятия терпят огромные убытки.

При этом даже общие показатели рентабельности в хлебобулочной промышленности имеют отрицательную динамику, при этом коэффициенты находятся на уровне ниже среднего значения в российской экономике и даже коэффициента инфляции. При ориентированности производства на массовые сорта хлеба и неспособности к быстрому перепрофилированию мощностей это неизбежно влечёт за собой ухудшение экономического состояния предприятий.

Вследствие влияния всех вышеперечисленных факторов множество предприятий хлебобулочной промышленности находится в сложной ситуации, имея трудности даже по поддержанию текущей деятельности. Однако уже на данный момент многие из этих проблем находятся в состоянии решения.

Так, в 2016 г. был принят Федеральный закон от 03.07.2016 г. № 273-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации», призванный разрешит проблему с возвратами нереализованной продукции. Сельское хозяйство активно работает на внедрение политики импортозамещения с целью обеспечения предприятия и население отечественным продуктом, а производители вводят новые технологии по переработке зерна 4го класса с сохранением всех потребительских свойств конечного продукта.

Проблема эффективности экономической деятельности предприятий хлебобулочной продукции, впрочем, остаётся актуальной и по сей день. Каждая компания вынуждена решать вопрос рентабельности своей деятельности, зачастую не имея ни государственной поддержки, ни поддержки со стороны частных инвесторов. На результаты же деятельности до сих пор оказывает влияние существующая для предпринимательства система налогов и сборов. О введении особых форм налогообложения, или «налоговых каникул» в ближайшее время в Российской Федерации речи не ведётся, что оставляет проблему рентабельности предприятия хлебобулочной промышленности на него самого. Также стоит учесть дополнительное давление со стороны Роспотребнадзора (Федеральной службы по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучию), на который возложены функции контроля за исполнением санитарных правил (СанПиНов) на предприятиях пищевой промышленности.

В целом, учитывая все вышеперечисленные факторы, можно говорить об улучшении макросреды для функционирования хлебобулочной промышленности. Изменяется законодательная база, чтобы улучшить правовую среду для предприятий данной отрасли, рассматривается вопрос сырьевого обеспечения. Вместе с тем, однако, не решается проблема поддержки бизнеса, как малого, так и крупного, а дополнительные правила функционирования хлебопекарных предприятий лишь увеличивают совокупные издержки. В ближайшем будущем, компании хлебобулочной отрасли могут столкнуться с проблемами, связанными с эффективностью их деятельности, и, учитывая первостепенную важность производимых ими продуктов, им может потребоваться государственная поддержка.

---

#### **Библиографический список**

1. Алешков А.В. Пищевая промышленность - индустрия инноваций: Монография. – Хабаровск: РИЦ ХГУЭП, 2016. – С. 106 – 188.
2. Колесникова Д.С., Кузенкин В.И., Молодан И.В. Влияние экономического кризиса на хлебопекарную отрасль // Актуальные проблемы авиации и космонавтики. – 2015. №11 – С. 576–578
3. Краус С.В. Обзор развития хлебопекарной отрасли России // Хлебопродукты. – 2017. №2-17 – С. 4-7
4. Российский Союз пекарей. Обеспечение сырьём мукомольной и хлебопекарной промышленности в России // Хлебопродукты. – 2017. №2-17 – С. 10-11

## СЕКЦИЯ 5. ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

УДК 330.4:519.2

**Худякова О.Ю., Орлова Е.Ю. Многофакторная модель внешнеэкономической деятельности страны**

Multifactorial model of foreign economic activity of the country

**Худякова Ольга Юрьевна,**

Кандидат технических наук, доцент кафедры Мировая экономика,  
Дипломатическая академия МИД РФ,

**Орлова Елена Юрьевна,**

Кандидат технических наук, доцент кафедры общеобразовательных дисциплин и ландшафтной архитектуры,

Филиал «Котельники» университета «Дубна»

Khudyakova, O.

PhD (Technical science), Associate Professor, Department of World Economy  
Diplomatic Academy of the Ministry of Foreign Affairs of the Russian Federation

Orlova, E.

PhD (Technical science), Associate Professor, Department of Natural and humanitarian sciences  
“Kotelniki” Branch of Dubna University

***Аннотация.** При моделировании внешнеэкономической деятельности страны необходимо учитывать ряд особенностей. Среди всех особенностей одной из наиболее значимых и сложных с точки зрения построения эконометрической модели является сильная мультиколлинеарность факторов. В данной работе предложен алгоритм построения адекватной модели внешнеэкономической деятельности благодаря использованию эконометрического инструментария*

***Ключевые слова:** модель внешнеэкономической деятельности, адекватность модели, эконометрический инструментарий*

***Abstract.** In order to model the international trade of a country, it is necessary to take into account a list of peculiarities. Among the peculiarities, one of the most important and challenging from the point of view of developing an econometric model is a strong multicollinearity of factors. This paper proposes an algorithm of developing an adequate model of the international trade by use of econometric tools.*

***Keywords:** international trade model, adequacy of model, econometric tools.*

В моделировании процессов мировой экономики чаще всего используют стандартные оптимизационные, гравитационные, балансовые модели, эконометрические и ЛИНК- проект [1]. Каждая модель имеет свои преимущества и недостатки, свои особенности и область применения.

Можно выделить следующие проблемы создания модели, типичные для любой страны или региона:

- невозможность учесть абсолютно все факторы, влияющие на внешнеэкономическую деятельность страны;



- объем выборки данных, используемых для построения модели, редко превышает 20-30 значений, что определяет количество объясняющих переменных модели;
- наличие кризисных явлений в экономиках всех стран;
- процессы глобализации и расширение сферы влияния транснациональных корпораций;
- политизация всех сфер экономических отношений;
- стремительное проникновение новых информационных технологий;
- заметные перемещения производства, трудовых ресурсов и услуг, связанных с ведением бизнеса.

Целью настоящей работы является исследование особенностей, основных трендов и динамики развития внешнеэкономической деятельности произвольной страны с помощью многофакторной эконометрической модели.

Использование эконометрического инструментария позволяет снять часть проблем, указанных выше, в процессе моделирования.

В качестве исследуемой выборки данных для построения модели внешнеэкономической деятельности страны взяты макроэкономические показатели Канады за период с 1990 по 2016 годы. Факторы и их обозначения, участвующие в моделировании указаны в таблице 1.

Таблица 1

Факторы, участвующие в моделировании, и их обозначения

| Обозначения | Факторы (единицы измерения)                                                |
|-------------|----------------------------------------------------------------------------|
| Y1          | Экспорт товаров и услуг (млрд. дол.)                                       |
| Y2          | Импорт товаров и услуг (млрд. дол.)                                        |
| t           | год                                                                        |
| X1          | ВВП (млрд. дол.)                                                           |
| X2          | Долг центрального правительства, общей (млрд. дол.)                        |
| X3          | Индекс потребительских цен (2010=100)                                      |
| X4          | Расходы общего правительства на конечное потребление (млрд. дол.)          |
| X5          | Военные расходы (млрд. дол.)                                               |
| X6          | Население (млн. чел.)                                                      |
| X7          | Налог на прибыль (млрд. дол.)                                              |
| X8          | Портфельные инвестиции, нетто (млрд. дол.)                                 |
| X9          | Валовое накопление капитала (млрд. дол.)                                   |
| X10         | Валовые внутренние сбережения (млрд. дол.)                                 |
| X11         | Валовая экономия (млрд. дол.)                                              |
| X12         | Расходы на конечное потребление домашних хозяйств (млрд. дол.)             |
| X13         | Скорректированный чистый национальный доход на душу населения (тысяч дол.) |
| X14         | Скорректированная экономия: расходы на образование (млрд. дол.)            |
| X15         | Скорректированная экономия: потребление основного капитала (млрд. дол.)    |
| X16         | Прямые иностранные инвестиции, нетто (млрд. дол.)                          |

Вывить взаимосвязи факторов между собой и с результирующим фактором позволяет корреляционный анализ. Анализ значений матрицы парных коэффициентов корреляций свидетельствует о сильном влиянии всех макроэкономических показателей на величину экспорта и импорта, за исключением показателя портфельных инвестиций и прямых иностранных инвестиций.

Таблица 2

Матрица парных коэффициентов корреляций естественных переменных

|     | <i>Y1</i> | <i>Y2</i> | <i>t</i> | <i>x1</i> | <i>x2</i> | <i>x3</i> | <i>x4</i> | <i>x5</i> | <i>x6</i> | <i>x7</i> | <i>x8</i> | <i>x9</i> | <i>x10</i> | <i>x11</i> | <i>x12</i> | <i>x13</i> | <i>x14</i> | <i>x15</i> | <i>x16</i> |
|-----|-----------|-----------|----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| Y1  | 1         |           |          |           |           |           |           |           |           |           |           |           |            |            |            |            |            |            |            |
| Y2  | 0,99      | 1         |          |           |           |           |           |           |           |           |           |           |            |            |            |            |            |            |            |
| t   | 0,95      | 0,96      | 1        |           |           |           |           |           |           |           |           |           |            |            |            |            |            |            |            |
| x1  | 0,96      | 0,99      | 0,93     | 1         |           |           |           |           |           |           |           |           |            |            |            |            |            |            |            |
| x2  | 0,78      | 0,85      | 0,89     | 0,82      | 1         |           |           |           |           |           |           |           |            |            |            |            |            |            |            |
| x3  | 0,96      | 0,97      | 1,00     | 0,95      | 0,89      | 1         |           |           |           |           |           |           |            |            |            |            |            |            |            |
| x4  | 0,92      | 0,97      | 0,91     | 0,99      | 0,83      | 0,93      | 1         |           |           |           |           |           |            |            |            |            |            |            |            |
| x5  | 0,86      | 0,91      | 0,87     | 0,94      | 0,75      | 0,89      | 0,96      | 1         |           |           |           |           |            |            |            |            |            |            |            |
| x6  | 0,94      | 0,96      | 1,00     | 0,93      | 0,91      | 1,00      | 0,91      | 0,87      | 1         |           |           |           |            |            |            |            |            |            |            |
| x7  | 0,96      | 0,96      | 0,98     | 0,92      | 0,82      | 0,98      | 0,88      | 0,84      | 0,98      | 1         |           |           |            |            |            |            |            |            |            |
| x8  | -0,31     | -0,42     | -0,44    | -0,47     | -0,61     | -0,46     | -0,56     | -0,59     | -0,47     | -0,31     | 1         |           |            |            |            |            |            |            |            |
| x9  | 0,96      | 0,99      | 0,92     | 1,00      | 0,81      | 0,94      | 0,99      | 0,93      | 0,92      | 0,91      | -0,45     | 1         |            |            |            |            |            |            |            |
| x10 | 0,99      | 0,98      | 0,91     | 0,98      | 0,73      | 0,93      | 0,94      | 0,89      | 0,90      | 0,93      | -0,32     | 0,98      | 1          |            |            |            |            |            |            |
| x11 | 0,99      | 0,98      | 0,91     | 0,97      | 0,73      | 0,93      | 0,94      | 0,89      | 0,90      | 0,93      | -0,30     | 0,97      | 1,00       | 1          |            |            |            |            |            |
| x12 | 0,95      | 0,98      | 0,94     | 1,00      | 0,84      | 0,95      | 1,00      | 0,95      | 0,94      | 0,92      | -0,50     | 1,00      | 0,97       | 0,96       | 1          |            |            |            |            |
| x13 | 0,96      | 0,98      | 0,91     | 1,00      | 0,77      | 0,93      | 0,99      | 0,94      | 0,91      | 0,90      | -0,45     | 1,00      | 0,98       | 0,98       | 0,99       | 1          |            |            |            |
| x14 | 0,91      | 0,96      | 0,89     | 0,98      | 0,86      | 0,92      | 0,99      | 0,91      | 0,90      | 0,86      | -0,53     | 0,98      | 0,93       | 0,92       | 0,98       | 0,97       | 1          |            |            |
| x15 | 0,94      | 0,98      | 0,95     | 0,99      | 0,87      | 0,96      | 0,99      | 0,95      | 0,95      | 0,92      | -0,55     | 0,98      | 0,94       | 0,94       | 0,99       | 0,98       | 0,98       | 1          |            |
| x16 | 0,04      | 0,08      | 0,20     | 0,07      | 0,32      | 0,20      | 0,10      | 0,13      | 0,21      | 0,12      | -0,62     | 0,04      | -0,01      | -0,01      | 0,09       | 0,04       | 0,08       | 0,13       | 1          |

Используя тест Фаррара-Глоубера, определяем наличие мультиколлинеарности. Определитель матрицы корреляций ( $-7,2 \cdot 10^{-59}$ ) стремится к нулю. Статистика  $GF=1070,976$  превышает критическое значение Хи-квадрат ( $\chi^2_{кр}=146,567$  для ЧСС=120 и  $\alpha=0,05$ ). Проверка матрицы частных коэффициентов корреляций также показала значимую корреляцию. Линейно-зависимыми оказались попарно абсолютное большинство факторов, за исключением двух факторов – портфельные инвестиции и прямые иностранные инвестиции, они линейно независимы от всех остальных. Необходимо отметить, что очень сильная мультиколлинеарность макроэкономических показателей характерна для панельных данных большинства стран.

В ряде случаев устранить мультиколлинеарность удастся, если

- изменить спецификацию модели;
- получить дополнительные данные (увеличить объем выборки);
- исключить линейно зависимые факторы из каждой пары коллинеарных факторов [2].

Однако чаще такие действия или не дают нужный эффект или приводят к однофакторной (парной) регрессии, что и произошло в нашем случае. В такой ситуации стоит воспользоваться одним из трех следующих методов:

- преобразовать переменные;
- использовать метод главных компонент;
- применить гребневую регрессию или ридж (ridge).

Преобразуем переменные следующим образом. Разделим значения всех показателей в момент времени  $t$  на текущую величину ВВП.

Таблица 3

Матрица корреляций относительных переменных

|     | Y1    | Y2    | t     | x2    | x3    | x4    | x5    | x6    | x7    | x8    | x9    | x10   | x11   | x12  | x13   | x14   | x15  | x16 |
|-----|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|------|-------|-------|------|-----|
| Y1  | 1     |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |      |       |       |      |     |
| Y2  | 0,91  | 1     |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |      |       |       |      |     |
| t   | 0,16  | -0,07 | 1     |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |      |       |       |      |     |
| x2  | 0,36  | 0,28  | 0,87  | 1     |       |       |       |       |       |       |       |       |       |      |       |       |      |     |
| x3  | 0,28  | 0,07  | 0,99  | 0,91  | 1     |       |       |       |       |       |       |       |       |      |       |       |      |     |
| x4  | -0,79 | -0,79 | 0,39  | 0,22  | 0,29  | 1     |       |       |       |       |       |       |       |      |       |       |      |     |
| x5  | -0,06 | -0,28 | 0,95  | 0,76  | 0,92  | 0,58  | 1     |       |       |       |       |       |       |      |       |       |      |     |
| x6  | 0,22  | 0,00  | 1,00  | 0,90  | 1,00  | 0,34  | 0,94  | 1     |       |       |       |       |       |      |       |       |      |     |
| x7  | 0,69  | 0,51  | 0,76  | 0,80  | 0,84  | -0,20 | 0,60  | 0,80  | 1     |       |       |       |       |      |       |       |      |     |
| x8  | 0,63  | 0,43  | 0,20  | 0,10  | 0,23  | -0,58 | 0,02  | 0,22  | 0,48  | 1     |       |       |       |      |       |       |      |     |
| x9  | -0,18 | 0,07  | -0,92 | -0,81 | -0,94 | -0,40 | -0,90 | -0,92 | -0,75 | -0,11 | 1     |       |       |      |       |       |      |     |
| x10 | 0,72  | 0,61  | -0,34 | -0,32 | -0,29 | -0,94 | -0,50 | -0,32 | 0,13  | 0,66  | 0,37  | 1     |       |      |       |       |      |     |
| x11 | 0,61  | 0,57  | -0,55 | -0,49 | -0,49 | -0,93 | -0,68 | -0,52 | -0,05 | 0,54  | 0,54  | 0,97  | 1     |      |       |       |      |     |
| x12 | -0,49 | -0,26 | 0,19  | 0,36  | 0,19  | 0,66  | 0,28  | 0,19  | -0,04 | -0,64 | -0,23 | -0,88 | -0,82 | 1    |       |       |      |     |
| x13 | -0,03 | -0,31 | 0,94  | 0,66  | 0,88  | 0,46  | 0,93  | 0,91  | 0,57  | 0,21  | -0,83 | -0,32 | -0,53 | 0,06 | 1     |       |      |     |
| x14 | -0,09 | -0,18 | 0,81  | 0,81  | 0,77  | 0,56  | 0,77  | 0,80  | 0,41  | -0,05 | -0,71 | -0,55 | -0,70 | 0,41 | 0,74  | 1     |      |     |
| x15 | -0,21 | 0,14  | -0,62 | -0,30 | -0,58 | -0,04 | -0,56 | -0,60 | -0,42 | -0,54 | 0,53  | -0,19 | 0,01  | 0,47 | -0,77 | -0,39 | 1    |     |
| x16 | -0,04 | 0,02  | -0,03 | 0,12  | 0,02  | 0,05  | -0,03 | -0,01 | 0,02  | -0,55 | -0,08 | -0,18 | -0,14 | 0,30 | -0,13 | -0,02 | 0,22 | 1   |

Переход к полученным относительным переменным позволил значительно снизить мультиколлинеарность (табл.3) и дал возможность построить адекватную модель внешнеторговых отношений.

Построение многофакторной модели экспорта и импорта из-за наличия мультиколлинеарности удобно проводить по методу включения значимых факторов (по t-критерию) в модель. Последовательный перебор вариантов по такому методу привел к следующим адекватным вариантам модели для экспорта и импорта (табл.4).

Экспорт описывается трехфакторной моделью и значимыми факторами, вошедшими в модель, являются расходы правительства на конечное потребление, налог на прибыль и расходы на образование. Уравнение регрессии в целом значимо согласно критерию Фишера, один параметр регрессии значим условно, остальные значимы по критерию Стьюдента. Модель экспорта адекватна также по величине коэффициента детерминации и средней ошибке аппроксимации.

Импорт определяется двухфакторной моделью с факторами - долг центрального правительства и валовые внутренние сбережения. Увеличение количества факторов (объем выборки это позволяет) приводит к ухудшению показателей качества модели. Уравнение регрессии в целом значимо по критерию Фишера, свободный член не является значимым по критерию Стьюдента, остальные коэффициенты значимы. Модель импорта адекватна также по величине коэффициента детерминации и средней ошибке аппроксимации.

Таблица 4

Адекватность модели внешней торговли

| Модели экспорта и импорта товаров                 | Адекватность по критериям |                                                                                         |                                   |                 |
|---------------------------------------------------|---------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------|-----------------|
|                                                   | R <sup>2</sup>            | t-критерий                                                                              | F-критерий                        | A <sub>ср</sub> |
| $Y_1 = 0,713 - 2,660x_4 + 0,745x_7 + 1,078x_{14}$ | 0,926                     | $t_a = 14,49$<br>$t_4 = -10,00$<br>$t_7 = 6,59$<br>$t_{14} = 1,89$<br>$t_{crit} = 2,06$ | $F = 109,19$<br>$F_{crit} = 4,24$ | 3,16%           |
| $Y_2 = 0,004 + 0,086x_2 + 1,114x_{10}$            | 0,593                     | $t_a = 0,09$<br>$t_2 = 4,01$<br>$t_{10} = 5,90$<br>$t_{crit} = 2,06$                    | $F = 109,19$<br>$F_{crit} = 4,24$ | 5,53%           |

В итоге модель внешнеэкономической деятельности в виде системы одновременных уравнений будет иметь вид:

$$Y_1 = 0,713 - 2,660x_4 + 0,745x_7 + 1,078x_{14} + \varepsilon_1, R^2 = 0,926$$

$$(0,049) (0,266) (0,113) (0,570)$$

$$Y_2 = 0,004 + 0,086x_2 + 1,114x_{10} + \varepsilon_2, R^2 = 0,593$$

$$(0,051) (0,188) (0,022)$$

В скобках указаны стандартные ошибки коэффициентов регрессии.

Рост расходов правительства на конечное потребление на 1 млрд. долл. приведет согласно полученной модели к снижению экспорта на 2,66 млрд. долл., тогда как увеличение налога на прибыль на 1 млрд. долл. способствует росту экспорта на 0,745 млрд. долл., увеличение расходов на образование приведет к росту на 1,078 млрд. долл.. Примечательно, что снижение долга правительства на 1 млрд. долл. приведет и к уменьшению импорта согласно построенной модели почти на 0,1 млрд. долл., а рост валовых внутренних сбережений на 1 млрд. долл. увеличит импорт на 1,114 млрд. долл. Оба регрессионных уравнения адекватны по критериям Стьюдента, Фишера, по коэффициенту детерминации, средней ошибке аппроксимации и коэффициентам эластичности.

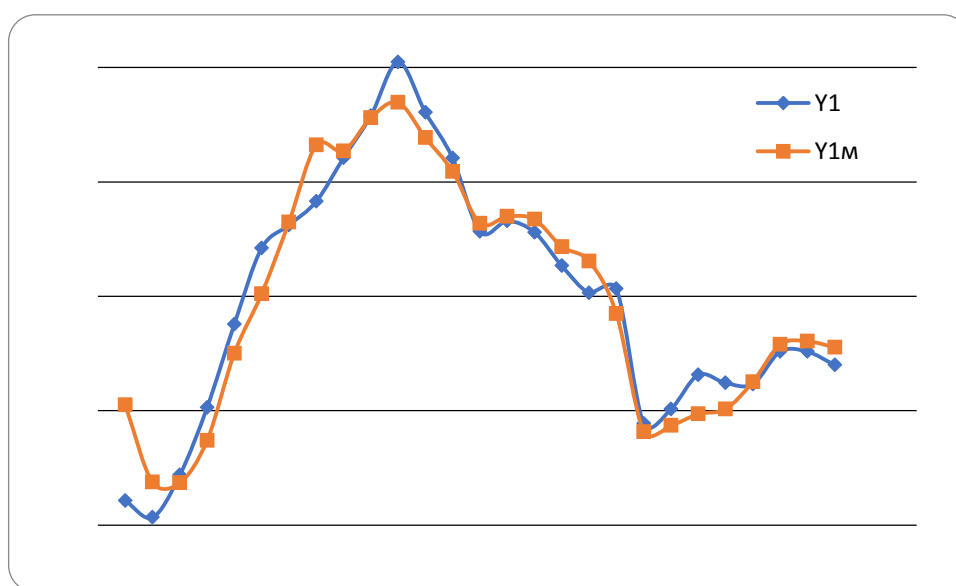


Рисунок 1. Фактические и модельные значения экспорта в относительных переменных

Регрессионная модель экспорта хорошо описывает динамику данного показателя (рис.1). Модель импорта явно чуть занижает фактические значения, особенно в последнем временном интервале (рис.2).

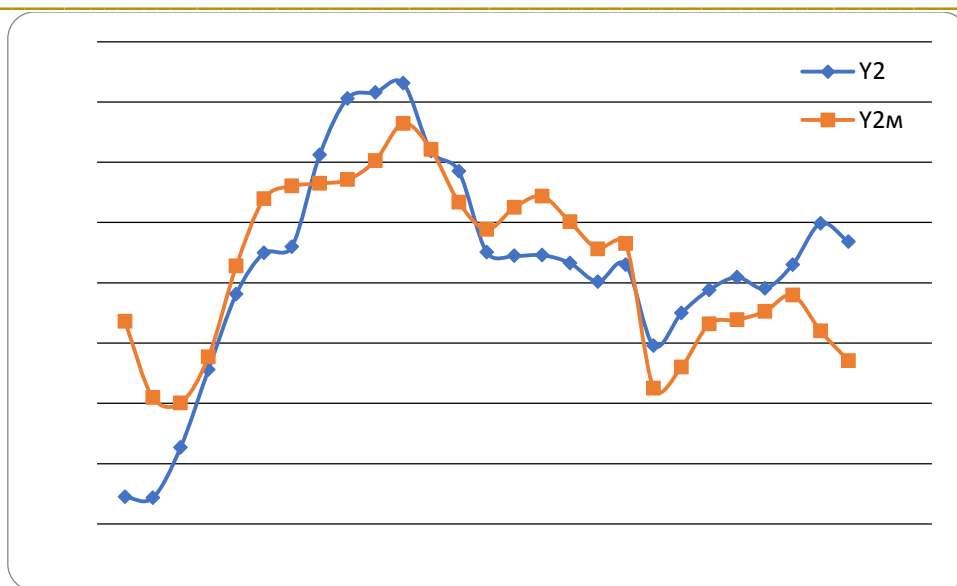


Рисунок 2. Фактические и модельные значения импорта в относительных переменных

Для осуществления прогноза по полученной модели, построим трендовые модели на основе временных рядов для факторных признаков  $x_2$ ,  $x_4$ ,  $x_7$ ,  $x_{10}$ ,  $x_{14}$ . Проверка показала наличие неслучайной компоненты временного ряда и отсутствие сезонной (и циклической) компоненты в каждом ряду.

Факторы очень хорошо описываются полиномиальными трендами, коэффициент детерминации составляет от 0,709 до 0,941 (табл.5). Такие модели адекватны и по  $t$ - и  $F$ -критерию, по средней ошибке аппроксимации, по коэффициенту детерминации и эластичности.

Таблица 5

Полиномиальные тренды для факторных признаков в относительных переменных

| Фактор   | Тренды для факторных признаков                                                         | Коеф-т детерм. $R^2$ |
|----------|----------------------------------------------------------------------------------------|----------------------|
| $x_2$    | $x_2 = -1 \cdot 10^{-5} i^4 + 0,001 i^3 - 0,0276 i^2 + 0,2363 i + 0,434$               | 0,9409               |
| $x_4$    | $x_4 = -9 \cdot 10^{-6} i^3 + 0,0006 i^2 - 0,0106 i + 0,2588$                          | 0,7256               |
| $x_7$    | $x_7 = -5 \cdot 10^{-5} i^3 - 0,0023 i^2 + 0,0276 i + 0,1138$                          | 0,8353               |
| $x_{10}$ | $x_{10} = 3 \cdot 10^{-6} i^4 - 0,0002 i^3 + 0,0025 i^2 - 0,0086 i + 0,2045$           | 0,7085               |
| $x_{14}$ | $x_{14} = -1 \cdot 10^{-6} i^4 + 7 \cdot 10^{-5} i^3 - 0,0015 i^2 + 0,0097 i + 0,0467$ | 0,9282               |

Аргумент  $i$  полиномов характеризует порядковый номер значения в ранжированном ряду фактора времени  $t$ . Порядок полиномов выбирался при условии наилучшей аппроксимации тренда в последний отрезок времени (2011-2016 гг.) и с учетом коэффициента детерминации.



Таблица 6

Прогнозные значения объясняющих переменных модели

|      | X <sub>2</sub> | X <sub>4</sub> | X <sub>7</sub> | X <sub>10</sub> | X <sub>14</sub> |
|------|----------------|----------------|----------------|-----------------|-----------------|
| 2017 | 0,808          | 0,215          | 0,162          | 0,225           | 0,045           |
| 2018 | 0,894          | 0,215          | 0,179          | 0,236           | 0,040           |
| 2019 | 0,985          | 0,216          | 0,200          | 0,253           | 0,033           |
| 2020 | 1,079          | 0,216          | 0,226          | 0,276           | 0,024           |

Используя полученные прогностические значения факторных признаков (табл.6), можно осуществить прогноз внешнеэкономической деятельности на 2017-2020 годы. Для перехода к естественным переменным следует оценить величину ВВП в прогнозном периоде. В качестве наилучшей аппроксимации временного ряда выберем логарифмический тренд:  $VBP = 112260 \ln(t) - 852367$ ,  $R^2 = 0,8687$ .

Эконометрическая модель в виде системы эконометрических уравнений, содержащая пять объясняющих переменных, позволяет определить результаты внешнеэкономической деятельности Канады с высокой надежностью в краткосрочном периоде в среднесрочной перспективе.

Таблица 7

Прогноз величины экспорта и импорта на 2017-2020гг.

| Год     | Прогнозное значение  |                     |
|---------|----------------------|---------------------|
|         | Экспорт (млрд. дол.) | Импорт (млрд. дол.) |
| 2017 г. | 577,6                | 605,3               |
| 2018 г. | 606,3                | 661,1               |
| 2019 г. | 639,0                | 732,2               |
| 2020 г. | 675,9                | 821,7               |

Прогнозные значения, полученные по построенной эконометрической модели, показывают отрицательное сальдо внешней торговли Канады. С учетом возможно несколько заниженных значений импорта в результате моделирования реальное превышение импорта над экспортом видимо еще более существенно.

При моделировании внешнеэкономической деятельности любой страны необходимо учитывать ряд особенностей. В частности, при эконометрическом моделировании одной из главных проблем становится наличие сильной мультиколлинеарности переменных исследования. В данной работе предложен алгоритм построения адекватной модели. Полученная модель внешней торговли учитывает вариацию пяти значимых факторов. С помощью перехода к относительным переменным была снижена мультиколлинеарность факторов. Данный подход позволяет построить различные варианты модели и исследовать влияние остальных объясняющих переменных исследования. Увеличив объем выборки

(например, учитывая статистические данные ежемесячно или поквартально), можно варьировать набор регрессоров, описывающих международную торговлю страны.

#### **Библиографический список**

1. Худякова О.Ю., Фаркова Н.А. Об особенностях математических моделей международной торговли. В сборнике: Инновационные механизмы решения проблем научного развития. Сборник статей международной научно-практической конференции: в 3 частях. 2017. С.171-175.

2. Худякова О.Ю. Орлова Е.Ю. Моделирование динамики международной торговли Китая. В сборнике: Наука и инновации в современных условиях. Сборник статей международной научно-практической конференции: в 5 частях. 2016. С.141-146.

## СЕКЦИЯ 6. ИНСТИТУТЫ ГРАЖДАНСКОГО ОБЩЕСТВА

УДК 31

Лебедева И.В., Тырнова Н.А. Семейное насилие как социальное явление

Family violence as a social phenomenon

**Лебедева И.В.**

Каспийский институт морского и речного транспорта  
кандидат социологических наук, доцент

**Тырнова Н.А.**

Астраханский государственный университет  
кандидат социологических наук, доцент

Lebedeva I.V.

Caspian Institute of Sea and River Transport

Candidate of Sociological Sciences, Associate Professor

Tyrnova N.A.

Astrakhan State University

Candidate of Sociological Sciences, Associate Professor

*Аннотация.* В статье автор рассматривает вопрос семейного насилия как социального явления.

*Ключевые слова:* Семейное насилие, физическое насилие, психологическое насилие.

*Abstract.* In the article the author considers the issue of family violence as a social phenomenon.

*Keywords:* Family violence, physical violence, psychological violence

Двадцать первый век – век технического прогресса, телевидения и компьютеризации, век переоценки духовных ценностей, моральных и нравственных норм, и в связи с этим острой необходимости в исследованиях, раскрывающих многогранное влияние образования на интеллектуальный и психологический потенциал личности, ее творческие возможности и способности. В современных условиях развития образования учебно – воспитательный процесс должен быть направлен на формирование и развитие культурного потенциала личности, ее способности к творческой инициативе, самореализации, активности в достижении успеха в будущем – вот важнейшая, первостепенная цель образования. Но как это может быть исполнено, если школа как общеобразовательное учреждение, нередко само создает барьеры и препятствия в достижении вышеуказанной цели и невольно становится пространством для насилия.

Проблема насилия и жестокого обращения является междисциплинарной. Исследуемый вопрос прорабатывался в философии, социологии, социальной психологии, психологии, педагогике, юриспруденции. Каждая из этих дисциплин опирается на собственные принципы, категории, традиции и использует свойственные ей методы исследования, применяемые для исследования данной проблемы. По данным различных научных

исследований, насилие в том или ином его проявлении наблюдается практически в каждой четвертой семье. Около трети умышленных убийств совершается в семье. Половине всех преступлений на бытовой почве, будь то ревность, хулиганство, алкоголизм, наркомания и пр., предшествуют затяжные семейные конфликты. Безусловно, уязвимость женщин в семейных конфликтах велика, но еще более уязвимы дети, ни в чем неповинные существа, которые в таких случаях просто попадают под руку.

Чаще остальных страдают от физического насилия женщины 40 – 49 лет с детьми, не имеющие высшего образования и проживающие в семьях с низким уровнем дохода. Более двух третей мужчин испытывали психологическое насилие. Таковы выводы исследования Центра социологических и политических исследований Белорусского государственного университета. [7]

Исследование проводилось в 2012 году в Брестской области. Выборка составляла 700 человек. Брестская область была выбрана в качестве пилотного региона для реализации проекта международной технической помощи по предотвращению насилия в семье и обеспечению гендерного равенства. Общий вывод данного исследования составляли следующие данные: женщины в 2,6 раза чаще, чем мужчины, подвергались избиению и побоям, в 2,4 раза чаще принуждались к половой связи. Также имели место быть различные проявления физического насилия, такие как частые толчки, шипания, таскания за волосы и запреты на обучение и работу со стороны мужчин в отношении женщин. Но 22% мужчин заявили, что оказались в более ущемленном состоянии касаясь запретов на встречи и общение с родственниками и друзьями, в то время как женщин с такой проблемой оказалось всего 21%. [7]

Немаловажным фактом является то обстоятельство, что, по мнению самих респондентов, проявлениям физического и психологического насилия наиболее подвержены женщины и дети, в то время как экономическое в большей степени испытывают пожилые граждане, а сексуальному виду насилия – женщины. 80% опрошенных женщин, подвергавшихся насилию, имеют детей. Четверо из пяти испытывали психологического давление, каждая третья была жертвой физического и экономического насилия, и каждая шестая подвергалась сексуальному. [7]

Если сравнивать полученные данные с исследованиями 2008 года, то женщины стали реже слышать непристойные шутки, замечания со стороны своих партнеров, сталкиваться с запретом на встречу с родственниками и друзьями. Ревность и пьянство по-прежнему являются наиболее частыми причинами домашнего насилия по отношению к женщинам. Материальные проблемы, которые раньше были такими же распространенными причинами, как ревность или пьянство, стали менее встречающимися. Как показывают полученные данные, женщины в возрасте 18-29 лет в наименьшей степени рискуют стать жертвами насилия.

Полученные данные позволяют сделать вывод, что женщины, не имеющие высшего образования, чаще подвергаются физическому насилию, слышат угрозы и запугивания, непристойные шутки и замечания, брань и ругательства в свой адрес. Вместе с тем можно судить, что женщины с разным уровнем образования в равной степени могут испытывать на себе психологическое давление в виде проявлений ревности и вмешательства в личную жизнь со стороны своих партнеров, заперта на работу и учебу, а также принуждение к половой связи. [7]

Данные исследования показывают, что чем ниже уровень доходов, тем больше вероятность стать жертвой. Так, каждая четвертая малообеспеченная женщина была подвержена побоям. А это почти в четыре раза больше, чем среди обеспеченных. Наряду с такими данными важно отметить, что в жительницы сельской местности в большей степени подвержены насилию.

Все вышеперечисленные выводы дают картину о женщинах как жертвах насилия со стороны мужчин. Но и сами мужчины заявили о некоторых особенностях проявлений насилия над сильным полом. Так, например, более двух третей мужчин испытывали психологическое насилие. Каждый пятый мужчина заявил об испытываемом физическом насилии, каждый четвертый - об экономическом, один из 13-ти - о сексуальном. Экономическому и психологическому насилию чаще подвергаются малообеспеченные мужчины, не имеющие среднего или высшего образования. Мужчин 40-49 лет чаще мужчин других возрастов толкали, таскали за волосы, бранили, ругали, запугивали; им чаще запрещали встречаться с родственниками или друзьями. А молодые мужчины (18-29 лет) чаще других испытывали лишь ревность со стороны супруги или партнерши. Также важно отметить, что малообеспеченные мужчины, также как и малообеспеченные женщины, в большей степени рискуют стать жертвой насилия. Такая категория мужчин в три раза чаще подвергается побоям (9% малообеспеченных против 3% обеспеченных), в полтора раза чаще слышит угрозы и запугивания (32% против 22%) и так далее. А в семьях с высоким уровнем дохода чаще, чем представители других возрастных групп, испытывали принуждение к половой связи (14% против 5%) и запрет на встречи с родственниками или друзьями. [7]

Поводами для насилия являлись, по данным исследования, главным образом, денежные проблемы в семье и ревность - в 2008, и в 2012 году. По ответам, принявшим участие в опросе исследования, психологическое насилие чаще других применяют мужчины и женщины в 18-29 лет, а физическое - мужчины в 50-60 лет, а женщины в 40-49 лет. Экономическое насилие чаще применяют представители обоих полов в возрасте 40-49 лет (26% мужчин и 21% женщин). Принуждают к половой связи своих партнеров чаще мужчины в 40-49 лет (15%) и женщины в 18-29 лет (но лишь 4%). О применении различных видов насилия чаще признаются мужчины со средним и неполным средним образованием. У женщин значимых отличий в осуществлении психологического, экономического и сексуального видов

насилия в зависимости от образования не отмечается. Психологическое, физическое и сексуальное насилие по отношению к партнерше чаще других применяют менее обеспеченные мужчины. А обеспеченные женщины, наоборот, являются более агрессивными. В то время как к экономическому насилию чаще прибегают обеспеченные женщины, среди мужчин, применяющих этот вид насилия, больше малообеспеченных. С увеличением семейного дохода снижается вероятность того, что мужчина будет применять психологическое насилие, а женщина - экономическое. [7]

Из вышеперечисленных результатов исследования можно сделать вывод, что уровень насилия напрямую может зависеть от уровня образования и доходов. С детьми дело обстоит сложнее, они находятся в правовой зависимости от тех, кто совершает над ними насильственные действия. Как правило, истязают детей те, кто по закону должен представлять их интересы и защищать их права. По данным государственной статистики, ежегодно около 2 миллионов детей в возрасте до 14 лет подвергаются насилию со стороны своих родителей. Для многих из них естественным исходом является смерть. По последним статистическим данным ежегодно более 50 000 детей убегают из дома в попытке избежать избиений и издевательств в семье. 25 000 детей находятся в розыске. [5]

Традиционно считается, что наказание как мера воздействия за совершенный проступок является особым способом управления процессом воспитания, так как воспитание невозможно без наказания и поощрения. В данном контексте одну из актуальных проблем представляет вопрос наказания детей как форме семейного насилия. [2]

Изучение семейного (домашнего) насилия над детьми позволяет обобщить факторы, раскрыть специфику данного явления в современной России. Так, вторичный анализ данных, полученных в рамках исследовательской программы «Сотрудничество местных сообществ по проблеме насилия в семье», подтверждает то, что чаще всего в таких обстоятельствах страдают дети. На это указывают респонденты, в качестве которых выступали взрослые жители гг. Волгограда, Иркутска, Петрозаводска. [5]

Определяя понятие семейного насилия над детьми в качестве их наказания в российских условиях, исследователи заострили внимание на «системности данного явления как принципиальной особенности, отличающейся от конфликтной ситуации». Системность выражается в том, что те, кто сегодня позволяет себе акты насилия в отношении детей, сами испытывали их в детстве. Например, на вопрос о том, каким видам наказания подвергались родители в детстве, были получены ответы, сходные с теми, что приводятся выше. А именно: лишали различных удовольствий (80%); ставили в угол, в том числе в неудобных позах, на горках (65,7%); подвергали телесным наказаниям (били ремнём, тяжелыми предметами с нанесением увечий) (45,7%); запугивали (45,7%); наказывали лишением общения (58,4%). Однако дети с теплотой вспоминают своих родителей, считают их поведение, даже с применением жестких методов, вполне оправданным, так как эти действия, по их мнению,

осуществлялись им на пользу. Подростки, отмечая факты наказания, включая вышеперечисленные виды, принимают их в качестве естественного акта взаимоотношения со взрослыми, идентифицируют их не как негативные, а скорее, как должные. На вопрос анкеты «Чувствовали ли Вы когда-нибудь, что родители наказывают Вас незаслуженно?» большинство школьников Ставрополя и Кисловодска (65%) ответили отрицательно. [5]

Прохожим задавался вопрос, что они предпримут, если окажутся свидетелями жестокого обращения с ребенком. Примерно 30% опрошенных сказали, что не будут вмешиваться в происходящее, считая это внутренним делом семьи; по их мнению, родители сами знают, как поступать. Почти 70% постараются остановить насилие, вмешаются и постараются как-то помочь ребенку. Правда, более конкретно представляют себе свои действия чуть более 14%. Половина из них думают, что своей силой прекратят физическое насилие над ребенком и еще столько же попытаются обратиться в соответствующие органы (службы социальной защиты, милицию, администрацию школы, к воспитателям детского сада, в общественные организации).

С одной стороны, россияне в большинстве своем нетерпимы к жестокому обращению с детьми и равнодушны к страданиям ребенка: из трех человек двое сообщили, что вмешаются, увидев, как родитель бьет свое дитя, а третий пройдет мимо. С другой стороны, эти представления достаточно противоречивы: телесные наказания в качестве воспитательной меры применяются в каждой второй семье, и лишь половина опрошенных считают их недопустимыми. [5]

Также в исследовании, кроме того, был проведен опрос 700 школьников в возрасте от 8 до 14 лет в Саратове, Самаре, Ижевске, Казани, а также 510 родителей детей того же возраста в Саратове, Казани, Ижевске. Нашим юным респондентам хорошо известно о том, что в семьях практикуется физическое насилие над их сверстниками. Около 57% школьников по всей выборке сказали, что знают о таких случаях. Около 60% опрошенных родителей знают, что в знакомых им семьях бьют детей. Лишь 12% взрослых ответили, что детей в знакомых семьях не бьют. При этом, каждый второй из опрошенных школьников оправдывает такое поведение взрослых.

Практически все опрошенные родители полагают, что применение физических наказаний это воспитательная мера – с таким вариантом ответа согласились почти все респонденты. [4] Результаты мониторингового исследования по проблеме домашнего насилия, проведенного в июле – декабре 2006 года Женским информационно – образовательным центром «Стимула» по инициативе Гендерной тематической группы организаций системы ООН, показали, что женщины чаще, чем мужчины (91% по сравнению с 83%) признают существование проблемы насилия в семье в России. Мнение 12% мужчин по данному вопросу еще не совсем сформировалось, у них отсутствует собственная оценка данного вопроса. [6]



«Ученые готовы признать одной из главных причин распространенности телесных наказаний в России всеобщую привычку к насилию, жертвами которой являются не только взрослые, но и дети. Вплоть до XX века физические методы исправления жен и детей были обыденной практикой во всех слоях российского общества, и воспринимались даже как проявление любви и заботы исправляющего» - пишет корреспондент Российского агентства правовой и судебной информации, Аркадий Смолин. [8]

Для того, чтобы разобраться в причинах такой неприятной стабильности, Смолин обратил свое внимание на динамику отношения россиян к семейному насилию над детьми.

Так, например, в апреле 1992 года на вопрос всесоюзной анкеты [Всероссийского центра изучения общественного мнения](#) «Допустимо ли наказывать детей физически?» утвердительно ответили только 16% жителей РСФСР, против насилия высказались 58%. При опросе Фонда общественного мнения, в 2004 года телесные наказания детей сочли допустимыми уже 54% россиян. А в 2008 году фонд зафиксировал, что число разделяющих потребность в телесных наказаниях детей школьного возраста выросло до 67%. [8]

Последнее статистическое изменение носит принципиальный характер. Дело в том, что международное исследование, проводившееся почти одновременно с опросом ФОМ, определило среднемировой показатель насилия над детьми в 55%. Как отметил корреспондент Российского агентства правовой и судебной информации (РАПСИ), распространенность физических наказаний больше зависит не от национальности, а от социальной группы: например, бьют детей 15% образованных индийцев и 76% бедных малообразованных перуанцев. [8]

Из вышесказанного можно сделать вывод о том, что бороться с насилием в семье можно только повышением общего уровня образования, в том числе и путем внедрения различных обязательных требований. Однако исключения из этого правила выглядят еще более пугающе. Нельзя не согласиться с Аркадием Смолиным, который подчеркивает тот факт, что все имеющиеся социологические и исторические данные подтверждают то, что домашнее насилие, в том числе и воспитание супругов и детей, порождает не только новое насилие, агрессию и подготавливает людей к совершению преступления, но и является одним из важнейших факторов социальной неустроенности, деградации и перманентной отсталости как конкретных индивидуумов, так и целых слоев населения. [8]

Корреспондент РАПСИ обоснован такой вывод многочисленными исследованиями в области последствий насилия. Так, например, проведенное в Бостоне (США) исследование выявило взаимосвязь между недоразвитием определенных мозговых структур и жестокими наказаниями в детстве. В исследовании приняли участие 1455 молодых людей (18-25 лет), среди них выявлены 23 человека, подвергавшихся тяжелым наказаниям и 22 здоровых человека, вошедших в контрольную группу. Их мозг исследовали при помощи МРТ. У тех, кто подвергался насилию в детстве, объем серого вещества мозга в префронтальной коре был

значительно (на 15-20%) снижен по сравнению с контрольной группой. Кроме того, была отмечена четкая взаимосвязь между снижением объема серого вещества и худшими результатами тестов на IQ: т. Е. интеллект тоже оказался ниже. Таким образом, жестокие наказания частотой раз в месяц могут приводить к сокращению объема мозга и ухудшению интеллекта. В свою очередь, возможно, именно такая ограниченность развития приводит впоследствии к желанию самому воспитывать детей и жену (мужа) с применением физического насилия.

Эту теорию подтверждают данные американских исследователей: от 74 до 92% семейных обидчиков признались, что в детстве они и их матери подвергались насилию со стороны отца. Примерно 85% российских обидчиков выросли в семьях, в которых отец избивал мать. Это правило применимо не только к США и России, но и практически к любой стране мира. Так, например, социологи подсчитали, что студенты китайских университетов, которые в детстве подвергались телесным наказаниям, чаще допускали физическое, эмоциональное и сексуальное насилие по отношению к своим девушкам, чем те, которых в детстве не шлепали. [8]

Автор утверждает, что способы воспитания устойчиво передаются из поколения в поколение, так как дети, вырастая, усваивают те же воспитательные приемы и меры, которые применяли к ним родители. Опрос подтвердил: те, кого в детстве родители часто наказывали, склонны поступать также. Особо ярко это проявляется среди родителей, имеющих детей в возрасте до 18 лет. Чем чаще наказывали респондента в детстве, тем шире, по его мнению, распространено телесное наказание в современном обществе, тем оно более допустимо и оправдано разными обстоятельствами. Кого в детстве не наказывали, более уверенно говорят о неприемлемости физических воздействий. Значит, у их детей больше шансов на спокойное и радостное детство. Но, конечно, отношения родителей и детей зависят не только от семейных традиций. Ведь семья подвержена многочисленным рискам современного общества.

Социологические исследования, таким образом, выделяют семейное насилие над детьми как актуальную проблему российского общества и указывают направления её решения с точки зрения перспектив предупреждения и преодоления ущербной социализации личности и социальных патологий, исходя из того, что потенциал детей дает им возможность быть активными и полезными членами как семьи, так и общества в целом.

Как свидетельствуют данные, приведенные в Аналитической записке по проблемам роста насилия в семье в различных его формах, подготовленной Комитетом Совета Федерации Федерального собрания РФ по социальной политике, домашнее насилие (насилие в отношении членов семьи) представляет собой серьезную социальную проблему, а российская статистика семейного насилия мало отличается от мировой: в 93% случаев жертвами домашнего насилия становятся женщины, в 7% мужчины. В России в 2009 году был проведен интернет-опрос по теме насилия в семье. В опросе участвовало 240 женщин и

мужчин в возрасте от 18 до 52 лет. Испытуемым было предложено 19 утверждений, которые они должны были квалифицировать как миф или, как факт. Все утверждения были сформулированы в виде мифов. [9]

Данный опрос показал, что 70% людей большинство утверждения квалифицировали как миф. В то же время некоторые утверждения не имели значимых различий в ответах, т.е. классифицировались в равной степени как миф и как факт. При анализе этих утверждений их можно назвать «объясняющими» насилие. Важно отметить, что утверждение «некоторые женщины провоцируют домашнее насилие и заслуживают его» 43% квалифицировали как факт, что говорит о том, что вину за этот страшный феномен всегда можно свалить на женщину. Проблема насилия в семье не только скрыта, но и не осознается, не признается обществом как проблема и оправдывается им.

Также утверждение «Женщины в той же мере, что и мужчины являются обидчиками» было квалифицировано как факт в 85% случаев, что свидетельствует о том, что проблема не раскрыта и люди не хотят признавать гендерную основу этой проблемы. Утверждение «пощечина никогда не ранит серьезно» 12% респондентов квалифицировали как факт, а утверждение «Ссоры между женами и мужьями существовали всегда. «Милые бранятся — только тешатся». Это естественно и не может иметь серьезных последствий» уже 28% респондентов квалифицировали как факт. Насилие в семье можно назвать любым более мягким выражением, завуалировать его и убедить общество в том, что это не насилие. Даже в научной литературе посвященной семье не употребляется слово «насилие» применительно к тем действиям и поведению, которое происходит в семье.

Целью исследования Лысовой А. В. «О физическом насилии над женами в российских семьях» являлось выявление уровня и факторы риска в возникновении физического насилия над женами в российских семьях. В качестве зависимой переменной в исследовании выступали воспринимаемый женщинами уровень насилия над ними в семье со стороны мужа/сожителя. Независимыми переменными послужили возраст, уровень образования женщин, количество человек в семье, доход и распределение домашних обязанностей. [4]

На основании обзора теорий и литературы можно предположить следующее:

- уровень физического насилия в отношении женщин в семье снижается с ростом доходов семьи;
- существует криволинейная зависимость между размером семьи и уровнем физического насилия над женами: уровень насилия выше среди одиноко проживающих женщин и в семьях, состоящих от двух до пяти человек (где выше скученность и эмоциональное напряжение), и ниже в семьях из шести и более человек (меньше приватность);
- чем ниже уровень образования женщин, тем чаще они становятся жертвами физического насилия со стороны мужей/партнеров;
- чем ниже престижность профессии женщин, тем они более подвержены насилию, а именно:

женщины – рабочие или служащие без специального образования, а также безработные и пенсионерки чаще подвергаются насилию, чем женщины престижных «беловоротничковых» профессий (специалисты, предприниматели, руководители);

- учитывая высокий уровень экономической активности российских женщин, уровень физического насилия выше в семьях с традиционным укладом (женщина ответственна за домашнее хозяйство, а мужчина выполняет работу за пределами семьи) и ниже – в семьях с равным распределением обязанностей по дому;

- чем чаще происходят скандалы в семье (вербальная агрессия), тем выше вероятность физического насилия над женщинами со стороны мужа/сожителя.

Данные, полученные в результате, исследования подтвердили все гипотезы, а также выявили некоторые особенности проявлений физического насилия. [4] Так, например, максимальный уровень насилия зафиксирован среди одиноких женщин и в семьях из двух – четырех и пяти человек, а минимальный – в семьях из восьми и девяти человек. Максимальная частота физического насилия над одинокими женщинами, проживающими в одиночестве, может быть связана с их опытом насилия в прошлом, в результате которого они разорвали прежние отношения.

Также исследование выявило, что каждая четвертая женщина в России считает себя пострадавшей от избиений мужа/сожителя, каждая двадцать пятая считает, что подвергается физическому насилию часто. Если перевести эти данные в абсолютные цифры, то, учитывая, что общее число женщин в России старше 18 лет в 2012 г. Составляло около 60 млн. человек, получим: около 15 млн. женщин считали себя пострадавшими от физического насилия в семье, из которых 2 млн. 400 тыс. подвергались избиениям чисто. Женщины старшего возраста по сравнению с молодыми (18 – 29 лет) подвержены гораздо большему риску физического насилия в семье со стороны мужа/сожителя. [4]

Анализ проведенных исследований позволяет сделать выводы:

- любое внутрисемейное и внесемейное насилие по-разному влияет на жертву. Однако установлено, что серьезность последствий травмы определяется не тем, является ли преступник членом семьи или нет, а степенью близости отношений жертвы и насильника;
- опираясь на данные, полученные социологическими исследованиями, можно предположить, что происходит спад роста семейного насилия, хоть и незначительный. В этой связи важно учесть, что исследуемая проблема также остается малоизученной, поэтому с точностью судить о динамике развития является проблематичным;
- исследования подтвердили, что крайне необходимо как можно больше упоминать, обсуждать, оглашать данные о ситуации насилия в семье, так как малейшие упоминания наталкивают граждан на анализ проблемы, таким образом, в сознание проникают мысли о неправильности многих своих действий;
- самыми распространенными причинами возникновения семейного насилия были и

остаются алкоголизм, наркомания, а также проблемы материального и жилищного типа.

#### Библиографический список

1. Ботова М. Г. Насилие как социально - психологический феномен. // Вестник удмуртского университета. – 2010. - №2. С. 140-142
2. Кульчановская М. В. Насилие как мера наказания: социологический подход. - [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.scienceforum.ru/2013/pdf/2727.pdf>, свободный. / Заглавие с экрана. – Яз. Рус.
3. Лысова А. В. О внутрисемейном насилии / А. В. Лысова, Н. Г. Щитов. // Социс.- 2010. -№10. - С. 55-62
4. Лысова А. В. Физическое насилие над женами в российском обществе // Социс. -2008. - №9. – С. 121-128.
5. Маслова Т. Ф. Наказание детей. / Т. Ф. Маслова, М. В. Смагина //Социс. – 2011. -№7. –С. 96 -101.
6. Отчет о проведении исследования. Насилие в семье – насилие в обществе. - [Электронный ресурс] - Режим доступа: [http://www.rlpp.ru/files/0/GBV\\_report\\_stimula\\_2006.pdf](http://www.rlpp.ru/files/0/GBV_report_stimula_2006.pdf), свободный. – Заглавие с экрана. – Яз. рус.
7. Спасюк Е. Кто чаще других становится жертвой домашнего насилия? - [Электронный ресурс] - Режим доступа: [http://naviny.by/rubrics/society/2013/02/01/ic\\_articles\\_116\\_180695](http://naviny.by/rubrics/society/2013/02/01/ic_articles_116_180695), свободный /. – Заглавие с экрана. – Яз. рус.
8. Смолин А. Эволюция семейного насилия в России. - [Электронный ресурс] - Режим доступа: [http://rapsinews.ru/incident\\_publication/20130211/266373125-print.html](http://rapsinews.ru/incident_publication/20130211/266373125-print.html), свободный. / – Заглавие с экрана. – Яз. рус.
9. Феткулова И. А. Структура и содержание домашнего насилия. - [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://psy-help.jimdo.com>, свободный. / – Заглавие с экрана. – Яз. рус.

## СЕКЦИЯ 7. КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

УДК 316.35

### Ноздрина Е.О., Орлова Л.В. Клиентоориентированность как стратегическое направление успешной корпоративной культуры

Client-centricity as the strategic approach of successful corporate culture

**Ноздрина Екатерина Олеговна**

преподаватель кафедры социологии, политологии и истории Отечества,  
Самарский государственный технический университет

**Орлова Людмила Викторовна**

доктор социологических наук, профессор кафедры социологии, политологии и истории Отечества,  
Самарский государственный технический университет

Nozdrina Ekaterina Olegovna

lecturer of sociology, politology and National History chair,

Samara State Technical University

Orlova Lyudmila Viktorovna

doctor of sociology,

professor of sociology, politology and National History chair,

Samara State Technical University

**Аннотация.** Статья посвящена изучению формирования корпоративной культуры и клиентоориентированной стратегии как социально-экономических процессов ведения бизнеса. Мы определили корреляцию уровня лояльности сотрудников промышленного предприятия Электрощит Самара и реализация стратегической цели – клиентоориентированность – действующей корпоративной культуры.

**Ключевые слова:** корпоративная культура, клиентоориентированность, внутренний клиент, внешний клиент.

**Abstract.** The article is devoted to the examination of corporate culture formation and client-centricity strategy as social-economic processes of business leading. We defined correlation of the loyalty level of Samara Electroshield employees and strategic target realization – client-centricity – the functional corporate culture.

**Keywords:** corporate culture, client-centricity, internal client, external client.

В настоящее время Россия переживает процесс трансформации, который затронул все сферы современной жизни общества. Переходный период, длящийся уже более двадцати лет, породил на гносеологическом уровне состояние неопределенности критериев оценки поведения людей в целом [2, 182].

В подобном контексте для уменьшения негативных эмоций со стороны участников организационных изменений и эффективного вложения инвестиций в человеческий ресурс необходимо создать благоприятные психологические условия в период трансформации для работников крупных компаний и промышленных предприятия.

Актуальность обращения к исследованию клиентоориентированности как стратегическому направлению успешной корпоративной культуры подтверждается тем, что в



современном обществе глобального соперничества возросла роль людей. Легко скопировать и воспроизвести продукт или услугу, но невозможно скопировать привычки, знания и опыт персонала компании или предприятия. Высокопродуктивный, заинтересованный в общем деле и клиентоориентированный персонал – ключ к успеху любой организации [3,12].

Целью исследования является определение роли клиентоориентированного подхода в формировании действенной и эффективной корпоративной культуры.

Объект исследования – сотрудники предприятия Электрощит Самара, которое входит в состав Schneider Electric.

Предмет исследования – стратегическое направление корпоративной программы - клиентоориентированность.

Для достижения цели были выдвинуты следующие задачи:

- определение понятий «клиентоориентированность», «корпоративная культура», «корпоративная программа» а также «внешний и внутренний клиенты»;
- анализ реализации стратегического направления - клиентоориентированность – в рамках компании Электрощит Самара.

При исследовании корпоративной культуры социология испытывает ряд методологических трудностей. Так, например, отсутствует специальная теория корпоративной культуры, а современные концепции корпоративной культуры и организационной культуры даже противоречат друг другу в некоторых аспектах. Это обуславливает актуальность изучения эволюции междисциплинарного подхода в исследовании корпоративной культуры в целом.

Предпосылки для применения междисциплинарного подхода состоят в том, что корпоративная культура имеет двойственную природу и представляет собой единство двух неразрывно связанных сторон – особенности индивидуального поведения каждого члена коллектива и устоявшиеся нормы и правила корпорации в целом. Поэтому при исследовании корпоративной культуры необходимо учитывать достижения в изучении данных феноменов других дисциплин (экономики, психологии, философии, юриспруденции и др.).

Корпоративная культура является одним из наиболее сложных и многоаспектных феноменов экономической социологии в истории развития и становления крупных корпораций. Как следствие, эволюция воззрений на данный феномен отличается многообразием и противоречивостью.

Организация корпоративной культуры играет ключевую роль в системе современных бизнес-процессов, основанной на теории эмоционального интеллекта. Впервые понятие эмоционального интеллекта (EI) ввели американские психологи П. Саловей и Д. Майер [4, 232–242]. Эмоциональный интеллект представляет собой действенный инструмент в современной системе управления. Однако сам по себе он не является достаточно эффективным. Его необходимо использовать в симбиозе с другими методами воздействия на рабочие процессы и мотивацию сотрудников. Подобная комбинация достигается



посредством разработки и внедрения корпоративной культуры, которая представляет собой систему повышения результативности и роста деловой репутации компании [5, 147].

Изучая нормативные документы по деловой этике предприятия, было выявлено, что с 2015 по 2020 на заводе Электрощит Самара в рамках корпоративной культуры действует корпоративная программа Schneider is On. Корпоративная культура – это совокупность моделей поведения, которые приобретены организацией в процессе адаптации к внешней среде и внутренней интеграции, показавших свою эффективность и разделяемых большинством членов организации. В то время как корпоративная программа – нормативный документ, в котором прописана система ценностной базы для достижения эффективных результатов и повышения уровня клиентоориентированности.

Главным стратегическим направлением корпоративной программы является клиентоориентированность. Отличительной особенностью данного проекта стало стремление быть максимально клиентоориентированной компанией, поставить своего клиента (внутреннего и внешнего) в центр внимания.

Таким образом, клиентоориентированность – это проявление лояльности к внутреннему и внешнему клиентам со стороны сотрудников, где клиент является приоритетом трудовой деятельности персонала.

Под внутренним клиентом понимается сотрудник предприятия. Одна из задач компании – стать максимально привлекательным работодателем – реализовалась посредством внедрения дружественных природе технологий, снижения нагрузки на нее и повышения уровня безопасности на производстве [1, 174-181].

Помимо повышения общего уровня культуры в сфере безопасности на производстве и защиты окружающей среды, через корпоративную программу компания предложила своим сотрудникам возможность предоставления обратной связи руководству. В то время как ранее, когда практика корпоративных программ отсутствовала, персоналу эскалировались цели (KPIs), но работники не знали общего видения компании, не знали, какими инструментами могут пользоваться в достижении поставленных целей и не могли дать обратную связь для совершенствования процессов.

Таким образом, на основании исследования можно сделать следующие выводы:

- клиентоориентированность как главное стратегическое направление компании является эффективным инструментом для создания успешной корпоративной культуры, т.к. в центре внимания сосредоточился клиент;
- основными терминами стратегического направления являются внешний и внутренний клиент. Внешний клиент – партнер, заказчик. Под внутренним клиентом понимается сотрудник компании. Насколько будет лоялен к компании внутренний клиент, настолько будет удовлетворен внешний;

- реализация стратегического направления - клиентоориентированность – в рамках компании Электрощит Самара проходит посредством удовлетворения потребностей как внешнего, так и внутреннего клиентов. Для создания благоприятных трудовых условий внутреннему клиенту – сотруднику компании – руководство предприятия в рамках корпоративной программы предлагает улучшения в сфере безопасности, а также в возможности общения с руководством предприятия, а также получения от него обратной связи. Это плодотворно влияет на формирование сплоченной команды и достижения хороших результатов в работе.

#### **Библиографический список**

1. Михайловская, Е.О. Корпоративная программа как инструмент мотивации персонала (на примере Группы Компаний «Электрощит»)/ Е.О. Михайловская// Вестник Самарского муниципального института управления. – 2015. – № 2. – С. 174-181.
2. Орлова Л. В. Становление предпринимательства в Российском обществе // Вестник экономики, права и социологии. 2010. – № 3. – С. 182–185.
3. Buckingham, Marcus. First Break All the Rules. What the World's Greatest Managers Do Differently/ Marcus Buckingham, Curt Coffman. – NY: SIMON & SCHUSTER, 1999. – P. 12.
4. Mayer J. D., Salovey P., Caruso D. R., & Sitarenios, G. Emotional Intelligence As a Standard Intelligence. – Emotion, 2001. – P. 232–242.
5. Кошарная Г.Б. Мотивация современных российских предпринимателей / Г.Б. Кошарная // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. общественные науки. – 2015. – № 4 (36). – С. 146-154.

## СЕКЦИЯ 8. ОЦЕНОЧНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

УДК 33

Василенко О.Ю., Григорян Г.А. Основные методы оценки стоимости стартапов

The basic methods for estimating the cost of start-ups

**Василенко Ольга Юльевна**  
**Григорян Галина Артуровна**

Студентки 4 курса  
Финансового факультета,  
Российский экономический университет  
им. Г.В. Плеханова, г. Москва  
Vasilenko Olga Yulievna  
Grigoryan Galina Arturovna  
student 4 course, Financial faculty  
Plekhanov Russian University of Economics, Moscow

**Аннотация.** В данной статье рассмотрены случаи, когда возникает необходимость оценить стоимость стартапа, актуальные методы, с помощью которых можно оценить стартап и даны рекомендации по наиболее оптимальному методу для российского предпринимательства.

**Ключевые слова:** оценка стартапа, основные методы, денежные потоки.

**Abstract.** In this article, we discussed cases, when it becomes necessary to find out the cost of a start-up, actual methods by which you can evaluate a start-up and gave recommendations on the most optimal method for Russian business.

**Keywords:** cost of a start-up, basic methods, cash flows.

В эпоху стремительного развития бизнеса и предпринимательства особо актуальным становится вопрос оценки стоимости вашей идеи (стартапа). Рассмотрим случаи, когда возникает необходимость узнать стоимость вашего стартапа.

Существуют три основные ситуации, когда нужна оценка. Первая и самая основная – это необходимость привлечь капитал. Итак, вы обращаетесь к инвесторам: венчурным капиталистам и бизнес-ангелам, однако ни один инвестор не станет выделять средства не проанализировав изначально стоимость вашей компании. Вкладывая средства инвестор повышает стоимость вашего бизнеса, но важно понимать, что в обмен на капитал они хотят долю в компании. Чтобы отдать инвестору долю, вы уже должны иметь что-то, откуда можно эту долю выделить.

Следующая причина – это продажа бизнеса. Продажа бизнеса – это, в сущности, последний этап цикла финансирования стартапа. Это момент, когда ваш стартап уже повзрослел и превратился в «настоящий» бизнес. Вы уже будете не просто продолжать масштабироваться, а начнете фокусироваться на удержании места на рынке.

И, наконец, третья причина касается уплаты налогов. Проблемы часто начинаются с того, что стартап может иметь высокую оценку стоимости и в то же время нести убытки, поэтому налогообложение может быть высоким даже несмотря на отсутствие прибыльности.

Для того, чтобы произвести оценку стартапа необходимо понимать какие факторы оказывают влияние на оценку стоимости. Одним из важнейших факторов, на который равняются при оценке стоимости стартапа на сегодняшний день, является оценка стоимости будущих денежных потоков.

При инвестиционной сделке в первую очередь встает вопрос: как максимально реалистично оценить стартап. Итак, мы приходим к пониманию, что метод оценки зависит от двух вещей.

- стадия стартапа — pre-seed, seed и series A - описание стадий указаны в таблице 1;
- запланированный способ возврата инвестиций: продажа стратегическому инвестору, выход на IPO или выплата дивидендов.

Таблица 1

Таблица 1. Этапы оценки стартапа<sup>1</sup>

| Стадии | Метод оценки | Описание                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|--------|--------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1      | Pre-Seed     | На данной стадии происходит привлечение внешнего финансирования в стартап. Главное иметь продукт, команду, гипотезу относительно будущего стартапа и, конечно же, подтвержденный в этом сегменте спрос. При запросе обязательным условием является большой рынок, в котором планирует разместиться стартап. |
| 2      | Seed         | Стадия направлена на стимулирование роста стартапа: есть команда, продукт, каналы продаж и масштабирование через полученные инвестиции.<br>Цель- в минимальные сроки захватить как можно больший объем рынка при минимальных затратах и при максимальном увеличении объема продаж через инвестиции.         |
| 3      | Раунд А      | На этом этапе инвестируют суммы до 300 миллионов рублей и эти сделки длятся до полугода, непосредственные переговоры инвестора и основателя проекта.<br>Цель данного этапа-выход на международный рынок, стремление к монополии или борьба (поглощение) конкурентов.                                        |

Далее рассмотрим непосредственно существующие методы оценки стартапов. И начнем с наиболее простого в применении. Данным методом является *метод Беркуса*.

*Метод Беркуса* – это практический метод, где задается один единственный вопрос: Считаете ли вы, что через 5 лет стартап достигнет уровня дохода в 20 миллионов\$? Если ответ положительный, то нужно оценить стоимость своего стартапа в денежном соотношении сейчас

<sup>1</sup> <https://spark.ru/startup>

по каждому из пяти критериев и потом сказать, какие из этих критериев и насколько могут увеличиться, чтобы достигнуть планки.

И также важным критерием является то, что стартап уже до вложения инвестиций должен быть оценен стоимостью до 2 миллионов \$, в нашем примере стартап изначально стоит 1 400 000 \$ (оценивая по пяти критериям):

1. Идея, продуманная до мелочей (базовая стоимость) = 300 тысяч \$
2. Уникальная технология = 500 тысяч \$
3. Собранная команда профессионалов = 300 тысяч \$
4. Взаимоотношения на рынке, стратегия = 200 тысяч \$
5. Внедрение продукта и начало продаж = 100 тысяч \$

Таким образом, можно примерно понять, сколько стоит ваш стартап и увидеть, что нужно улучшить. Метод Беркуса в основном применяется для стартапов, еще не получающих прибыли.

Далее мы рассмотрим более развернутый метод - скоринг. *Скоринг* - рейтинговая система оценки стартапов по некому чек-листу (продукт, конкурентное преимущество, рынок, монетизация, спрос, команда и т.д.), которому стартап должен соответствовать. За каждую позицию дают какое-то количество баллов и по сумме баллов в итоге уже определяют, какой стартап победил.

*Скоринг* применяют, потому что на ранней стадии невозможно рассчитать стартап (нет никаких статистических данных для построения финансовой модели). Главное для инвесторов понять две вещи на этом этапе: насколько рынок емкий и насколько сильно стартап там сможет масштабироваться. Однако, также важно оценить базовую стоимость стартапа, а затем подкорректировать эту стоимость в соответствии с определенным набором критериев. Метод скоринга применяется для стартапов, еще не генерирующих прибыль.

В случае если ваша бизнес-идея является специфической и вы полагаете, что у нее мало шансов для масштабирования чаще всего для оценки потенциала такого стартапа применяется *Первый Чикагский метод*. Данный метод был назван в честь бывшего Первого чикагского банка (First Chicago Bank). При использовании данного метода оценивается три возможных сценария:

- сценарий наименьшей доходности;
- сценарий средней доходности;
- сценарий наибольшей доходности.

Далее стоимость каждого сценария оценивается по методу ДДП или по формуле внутренней ставки доходности, затем необходимо определить вероятность наступления каждого сценария в процентах. В итоге, полученная суммарная средневзвешенная стоимость

всех сценариев и есть ваша стоимость. Важно, что данный метод применяется для стартапов уже генерирующих доход.

Если рассматривать оценку бизнеса со стороны инвестора применяется *метод венчурного капитала*. Данный метод применяется как для стартапов на стадии развития так и для уже действующих проектов. Для оценки будущего возврата инвестиций ROI применяются следующие формулы:<sup>2</sup>

$$\text{Post-money оценка компании} = \text{Exit Value} / (1+r)^t$$

$$\text{Pre-money оценка компании} = (\text{Exit Value} / (1+r)^t) - \text{Размер инвестиций, где}$$

$r$  – ставка дисконтирования

$t$  – горизонт планирования

Расчет Exit Value включает 3 этапа: проверка текущих метрик проекта, прогноз будущих доходов и расходов, определение Exit Value с помощью мультипликатора и последующая оценка возврата на инвестиции.

В итоге, полученный итог позволяет инвестору легко определить максимальную сумму, которую он готов инвестировать в вашу идею с учетом корректировки при размывании.

В случае если вам необходимо оценить стоимость проекта уже генерирующего денежные потоки необходимо использовать метод дисконтированных денежных потоков, далее ДДП. Нормально функционирующий бизнес приносит определенный доход, следовательно, можно предположить, что текущая стоимость вашего бизнеса-это совокупность всех будущих денежных потоков за период. Именно на этом предположении основан метод ДДП. Его реализация включает три этапа:

-на первом этапе необходимо оценить будущие денежные потоки;

-на втором выполнить дисконтирование денежных потоков, используя формулу:<sup>3</sup>

$$DCF_k = \frac{CF_k}{(1+r)^k}$$

-просуммировать полученные ДП, включая их терминальную стоимость

$PV = DCF_1 + \dots + DCF_n + TV$ . При этом терминальная стоимость определяется по формуле:

$$1. TV = CF_{n+1} / (r-g);$$

$$2. TV = \text{Exit Value} / (1+r)^n$$

где  $r$ -ставка дисконтирования,  $g$ -ожидаемые темпы роста.

Выбирая метод оценки стартапа, важно понимать, что все методы оценки приближительны и самый главный вопрос, который стоит перед основателями -это

<sup>2</sup> <https://rb.ru/opinion/metod-vc>

<sup>3</sup> <http://www.iidf.ru/media/articles/money>

приемлемая степень размывания. Предварительные оценки бизнеса не отражают реальную ценность вашей компании, они показывают две вещи: на сколько рынок не готов инвестировать в вашу идею и готовы ли вы это принять. Также не стоит забывать о том, что зачастую цифры не всегда являются решающим фактором при принятии инвестиционных решений. Через цифры и показатели мы можем сформулировать гипотезу и спрогнозировать, что получится, а что нет, насколько компания может быть выгодна для вложения в нее инвестиций. При этом даже с очень хорошей идеей компания может пойти ко дну, если не будет команды, продукт и компетенции. Исходя из этого, можно сделать вывод о том, что не существует идеального метода оценки стоимости, каждый из них имеет свои преимущества и недостатки, выбор метода во многом зависит от стадии развития вашего проекта и отрасли, в которой вы базируетесь.

#### **Библиографический список**

1. Стефан Нассер, Девять методов оценки стартапа [Электронный доступ] <http://www.iidf.ru/media/articles/money/9-metodov-otsenki-startapa-s-kommentariyami/> (дата обращения: 9.12.2017)
2. Совершенствование методов оценки стоимости стартапа в секторе информационных технологий [Электронный доступ] [https://studwood.ru/685103/finansy/pervyy\\_chikagskiy\\_metod](https://studwood.ru/685103/finansy/pervyy_chikagskiy_metod) (дата обращения: 9.12.2017)
3. Общая методология расчетов [Электронный доступ] [http://www.nkso.ru/files/Vebinar/2017/2017-07-04/Material\\_Vebinar\\_2017-07-04.pdf](http://www.nkso.ru/files/Vebinar/2017/2017-07-04/Material_Vebinar_2017-07-04.pdf) (дата обращения: 9.12.2017)
4. А. Чикунов, Как оценить проект методом венчурного капитала [Электронный доступ] <https://rb.ru/opinion/metod-vc/> (дата обращения: 9.12.2017)
5. Методики оценки стартапов и их заблуждения на стадиях Pre-seed, seed и Раунд А [Электронный доступ] <https://spark.ru/startup/546dae36cfa4a/blog/12800/metodiki-otsenki-startapov-i-ih-zabluzhdeniya-na-stadiyah-pre-seed-seed-i-raund-a> (дата обращения: 9.12.2017)



## СЕКЦИЯ 9. УПРАВЛЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИЯМИ С ГОСУДАРСТВЕННЫМ УЧАСТИЕМ

УДК 351.712

**Дребот Н.В., Дребот А.М. Процесс управления закупочными процедурами в организации**

**The process of managing procurement procedures in the organization**

**Дребот Н.В.**

специалист по закупкам

ГБДОУ г. Севастополя «Детский сад №118»

**Дребот А.М.**

старший преподаватель

ФГБОУ ВО «Севастопольский государственный университет»

Drebot N. V.

procurement specialist

Preschool establishment №118, Sevastopol

Drebot A. M.

Senior Lecturer of the Enterprise Economy Department

Sevastopol State University

**Аннотация.** Обосновывается важность системы закупок в государственных организациях. Рассматривается понятие управления закупками и процесс управления закупочными процедурами. Приведены функциональные возможности единой информационной системы, как элемента информационного обеспечения закупок.

**Ключевые слова:** закупки, управление закупочными процедурами, поставщик, единая информационная система.

**Abstract.** The importance of procurement in public organizations. Discusses the concept of procurement management and the process management of the procurement procedures. The functionality of a unified information system, as part of information support for procurement.

**Keywords:** procurement, procurement procedures, supplier, unified information system.

Процессы материально-технического обеспечения занимают важное место в деятельности каждой организации. Система закупок в государственных организациях имеет стратегическую важность для обеспечения нужд общественного потребления, а значит и высокую социальную значимость. Государство является важнейшим покупателем и потребителем на рынке товаров и услуг [1]. Наличие множества проблем, как с экономической, так и с правовой точки зрения, в сфере государственных закупок обуславливает необходимость формирования наиболее эффективного процесса управления закупочными процедурами в организации.

Управление закупками включает в себя в основном коммерческую и логистическую составляющие обеспечения. «Управление закупками – это обеспечение организации

продукцией заданного качества и количества из правильного источника, доставленной вовремя, в нужное место по правильной цене» [2].

Процесс управления закупочными процедурами включает в себя:

1. Определение потребности в материальных ресурсах. Для этого необходимо идентифицировать основных потребителей материальных ресурсов в организации. Осуществить сбор заявок с учетом производственной необходимости, провести отбор заявок с учетом бюджета, приоритета заявок, сроков поставки и оплат.

2. Планирование закупок. Далее разрабатывают план-закупок и план-график, спецификацию на каждую позицию в зависимости от финансирования и с учетом способа закупки.

3. Исследование рынка поставщиков. Выбор надёжного поставщика является важнейшим этапом при осуществлении закупочной процедуры. При анализе и выборе поставщика главными критериями его выбора является стоимость приобретения товара, надёжность и качество товара, работ или услуг, качество обслуживания, выполнение сроков договора.

4. Выбор поставщика. Он включает в себя поиск информации о поставщиках, поиск оптимального поставщика, оценку результатов работы с выбранными поставщиками.

Отметим, что в шкалу критериев выбора поставщика, предлагаемой Майклом Р., Линдерсом и Харольдом Е. Фироном (критерии расположены в порядке приоритета) входят: качество продукции; своевременность доставки; цена (сравнение реальной цены с желаемой или с минимальной у других поставщиков); обслуживание (качество технической помощи, отношение поставщика и время ответа на просьбы о помощи, квалификация обслуживающего персонала и т.д.); повторные предложения по разработке продукции или услуги, по снижению цены; техническая инженерная и производственная мощность; оценка дистрибьюторских возможностей; детальная оценка финансов и управления [3].

5. Осуществление закупок. Реализация данной функции начинается с проведения переговоров, которые должны завершиться оформлением договорных отношений, т. е. заключением контракта, что включает в себя выбор метода закупок, разработку условий поставки и оплаты, а также организацию транспортировки.

6. Контроль поставок (контроль качества поставки, т. е. учет количества и качества товара, отслеживание сроков поставки (число ранних поставок или опозданий), отслеживание сроков оформления заказа, сроков транспортировки, а также контроль состояния запасов материальных ресурсов).

7. Складской учет (приход, расход, перемещение товаров, инвентаризация, оприходование, списание). Анализ складских остатков с целью внесения изменений в план-закупок и план-график или удовлетворение материально-технических потребностей организации.

8. Взаиморасчеты (заявки на оплату, планирование расходования денежных средств и платёжный календарь, начисление пени и санкций в случае нарушения условий договора).

9. Оценка результатов выполнения контрактов.

10. Формирование отчетности и разработка мероприятий по оптимизации процесса закупочных процедур.

Основным законом, регулирующим сферу государственных и муниципальных закупок в РФ, стал Федеральный закон от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» [4], а также ряд других нормативных актов.

Бозм и Олайя отмечают, что обеспечение доступности информации о процессе и результате принятия решения о заключении государственного контракта, – это один из способов борьбы с коррупцией, так как прозрачность снижает асимметрию информации и транзакционные издержки сторон, участвующих в государственных закупках [5].

В целях информационного обеспечения контрактной системы в сфере закупок создается и ведется единая информационная система (ЕИС), которая содержит:

- 1) планы закупок и планы-графики;
- 3) информацию о реализации планов закупок и планов-графиков;
- 4) реестр контрактов, заключенных заказчиками;
- 5) реестр недобросовестных поставщиков (подрядчиков, исполнителей);
- 6) библиотеку типовых контрактов, типовых условий контрактов;
- 7) реестр банковских гарантий;
- 8) реестр жалоб, плановых и внеплановых проверок, их результатов и выданных предписаний;
- 9) результаты мониторинга закупок, аудита в сфере закупок, а также контроля в сфере закупок;
- 10) отчеты заказчиков, предусмотренные законодательством, др.

Таким образом, процесс управления закупочными процедурами организации направлен на своевременную поставку товара, обеспечение материально-техническими ресурсами, обеспечение их эффективного использования.

#### **Библиографический список**

1. Шрейдер, А.С. Повышение эффективности механизма управления государственными закупками/ Шрейдер А.С., Руйга И.Р.// Молодёжь и наука: материалы X Всероссийской научно-технической конференции студентов, аспирантов и молодых ученых. – Красноярск: Сиб. федер. ун-т, 2014. – Том.1.Ч. 1. – С. 114-117.
2. Gillingham, M. Purchasing and Supply Chain Management/ M. Gillingham, K. Lysons. – N. Y.: Financial Times Prentice Hall, 2003. – 780 p.

- 
3. Линдерс, М. Р. Управление снабжением и запасами. Логистика: Пер. с англ. / Майкл Р. Линдерс, Харольд Е. Фирон. – СПб.: Виктория плюс: Стаун-кантри, 2002. – 757 с.
  4. «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд»: Федеральный закон от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ
  5. Boehm, F. Corruption in public contracting auctions: the role of transparency in bidding processes/ F. Boehm, J. Olaya //Annals of Public and Cooperative Economics, 2006. – vol.77. – № 4. – P. 431–452.

## СЕКЦИЯ 10. РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНОВ

УДК 33

Герасимов Б.И. Малый бизнес в Республике Саха (Якутия)

Small business in the Republic of Sakha (Yakutia)

**Герасимов Богдан Иннокентьевич,**

магистрант кафедры менеджмент

Северо-Восточный федеральный университет им. М.К. Аммосова

Gerasimov Bogdan Innokentievich

magister department of management

North-Eastern federal university

***Аннотация.** В данной статье рассмотрено состояние малого предпринимательства в Республике Саха (Якутия), анализ экономического потенциала региона*

***Ключевые слова:** предпринимательство, малое предпринимательство, сравнительная характеристика, специфика региона.*

***Abstract.** In this article, the state of small business in the Republic of Sakha (Yakutia), analysis of the economic potential of the region*

***Keywords:** entrepreneurship, small business, comparative characteristics, specificity of the region.*

Малые предприятия являются частью экономики большинства стран. Сейчас в Российской Федерации насчитывается порядка 1.5 млн. предприятий, не считая сельскохозяйственный сектор. На них занято около 18 млн. человек.

Малые предприятия функционируют во всех секторах экономики. Они успешно функционируют на небольших рыночных сегментах, придавая хозяйству гибкость, мобильность, способность к быстрым структурным и техническим сдвигам.

Фундаментальные изменения во вкусах потребителей, технологиях, управленческих методах, финансовых рынках дают малому бизнесу преимущество над крупными организациями. Их небюрократические структуры, вместе с концентрацией права принятия решения в руках владельца, позволяют малым предприятиям извлекать выгоду из возможностей, которые появляются от изменений в окружающей среде.

Основными характеристиками малых предприятий являются:

- малость по размеру;
- отсутствие спланированного и сбалансированного ассортимента;
- небольшие финансовые ресурсы;
- цена, которая определяется на основе себестоимости;
- уязвимость перед конкуренцией и неблагоприятными изменениями на рынке;

- гибкое реагирование на изменение спроса;
- гибкие организационные структуры;

Малое предпринимательство в Республике Саха (Якутия) играет важную роль в экономике. По данным Федеральной службы государственной статистики, по Республике Саха (Якутия), на долю малых предприятий в общем количестве организаций по итогам 2016 года приходится 57,2 % в объеме оборота – 16,3 %, среднесписочной численности работников – 13,1 %.

Таблица 1

Основные показатели экономической деятельности малых предприятий

|                                                                            | 2012    | 2013    | 2014    | 2015    | 2016    |
|----------------------------------------------------------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Число малых предприятий, единиц                                            | 1155    | 1056    | 1127    | 1209    | 1266    |
| Среднемесячная численность работников (без внешних совместителей), человек | 24340   | 25167   | 25864   | 25988   | 26762   |
| Оборот предприятий, млн. руб.                                              | 52822,5 | 58526,9 | 60221,1 | 63412,3 | 67120,0 |
| Инвестиции в основной капитал, млн. руб.                                   | 329,2   | 597,4   | 684,1   | 672,6   | 706,1   |

Распределение по отраслям: предприятия торговли (26,4 %), строительства и производства строительных материалов (17,9 %), сельского хозяйства (14,1 %). В отношении форм собственности – 96,3 % малых предприятий имеют частную форму собственности, 3,7 % – смешанную российскую и совместную российскую и иностранную собственность.

Наибольшее число малых предприятий сосредоточено в г. Якутске (48,0 % от общего количества).

Город Якутск - столица республики, относится к центральному району и является административным, транспортным, образовательным, научным и культурным центром республики. Якутск не располагает развитой промышленностью. Основные отрасли являются поддерживающими жизнедеятельность города. Есть большое количество предприятий, где работает только владелец и, возможно, некоторые члены его семьи. Еще 54 % предприятий имеют число работающих не более 10 человек. Сфера деятельности этих предприятий - торговля, транспорт и связь, сельское хозяйство. Более 70 % работающих на этих предприятиях заняты в торговле и услугах.

На основе знаний о регионе можно сделать выводы о состоянии малого бизнеса в Республике Саха (Якутия). Основная активность наблюдается в центральном и юго-западном районах республики, где сосредоточены основные производственные объекты, транспортные артерии, крупные культурные и социальные объекты.

Причинами возникновения проблем в деятельности субъектов малого предпринимательства в Республики Саха (Якутия) являются:

- низкий уровень социально-экономического развития республики;

- специфика географического положения и суровые природно-климатические условия;
- проблема доступа к кредитным ресурсам;
- отдаленность и труднодоступность большей части территории Республики Саха (Якутия);
- ограниченность рынка сбыта.

А еще эти проблемы усугубляются нехваткой знаний в области финансов, маркетинга, менеджмента, низким уровнем информированности.

Республике Саха (Якутия) принята «Стратегия развития малого и среднего предпринимательства на среднесрочную перспективу». В Республике Саха (Якутия) на 2016-2022 годы определены отрасли, где ожидается значительное увеличение присутствия малого и среднего бизнеса. Перспективы развития субъектов малого предпринимательства основаны на планах реализации крупных инвестиционных программ и проектов, связанных с освоением перспективных месторождений полезных ископаемых, развитием перерабатывающей промышленности, развитием электроэнергетики и транспортной инфраструктуры.

#### Библиографический список

1. Закон Республики Саха (Якутия) «О развитии малого и среднего предпринимательства в Республике Саха (Якутия)» от 29 декабря 2008 года (с изменениями на: 25.04.2017) 3 179-IV.
2. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Республике Саха (Якутия) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://sakha.gks.ru/>.
3. Экономика России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org/>.
4. Информационный туристический Интернет-портал Республики Саха (Якутия) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.yakutiatravel.com](http://www.yakutiatravel.com).
5. Особенности «Малых предприятий» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.malb.ru/>.



УДК 33.332.132

**Ермолаев М.Б., Шпаковская М.В. К вопросу оптимизации структуры продвижения продукции по регионам**

**On the issue of optimizing the structure of product promotion by region**

**Ермолаев Михаил Борисович**

Доктор экономических наук, профессор кафедры Экономики и финансов  
Ивановский государственный химико-технологический университет

**Шпаковская Мария Васильевна**

Магистрант кафедры Экономики и финансов  
Ивановский государственный химико-технологический университет

*Ermolaev Mikhail Borisovich*

*Doctor of Economics, Professor of the Department of Economics and Finance*

*Ivanovo State University of Chemical Technology*

*Shpakovskaya Maria Vasilyevna*

*Master of Economics and Finance*

*Ivanovo State University of Chemical Technology*

**Аннотация.** В статье рассматривается модель, позволяющая оптимизировать политику продвижения продукции предприятием молочной отрасли. Модель предполагает определение наиболее предпочтительной структуры реализуемой продукции по регионам. Апробация модели осуществляется на примере масло-сыр завода АО «Аньковское» Ивановской области.

**Ключевые слова:** емкость рынка, потребительская привлекательность, коэффициент Фишберна, оптимальное распределение продукции.

**Abstract.** The article considers a model that allows to optimize the policy of promoting the products of a dairy enterprise. The model assumes the definition of the most preferable structure of products sold by region. Approbation of the model is carried out on the example of butter and cheese of the factory of JSC "Ankovsky" of the Ivanovo region.

**Keywords:** market capacity, consumer attractiveness, Fishburn coefficient, optimal product distribution.

Российский рынок молочной отрасли является в настоящее время одним из активно развивающихся рынков. Растет производство молочной продукции, растет, хотя и несколько меньшими темпами, ее потребление. Одним из драйверов развития рынка выступает импортозамещение. На этом фоне предприятия молочной отрасли имеют хорошие возможности для развития своего потенциала и повышения эффективности своей деятельности.

АО «Аньковское» - масло-сыр завод, находящийся на территории Ильинского района Ивановской области. Производимая предприятием АО «Аньковское» продукция реализуется как в России, так и за рубежом. Емкость рынков реализации весьма дифференцирована по регионам. К тому же в молочной отрасли действуют и другие сильные конкуренты. В связи с этим представляется актуальной задача определения наиболее предпочтительных сегментов

продвижения продукции с учетом их емкости и присутствия на них других производителей в данном сегменте.

В рамках данной работы рассмотрим пути решения задачи на примере одного из видов продукции АО «Аньковское», занимающую значительную долю в структуре производства - сыра моцареллы. Принято деление моцареллы по ценовым сегментам – низкому, среднему и высокому. Рассматриваемый продукт АО «Аньковское» на рынке присутствует в низком и в среднем ценовых сегментах. Мы ограничим исследование границами низкого ценового сегмента (НЦС) в пределах региональных рынков Центрального федерального округа.

На первом этапе производилась оценка емкости потенциальных рынков сбыта на основе данных национального союза производителей «Союзмолоко», а также аналитики молочного рынка MilkNews [3,4]. Учитывались следующие показатели: 1) потребление сыров и сырных продуктов на душу населения в России (в 2015 году - 5,6 кг/чел./год при рациональной рекомендуемой норме 7 кг/чел./год); 2) среднегодовая численность населения региона; 3) структура производства сыров и сырных продуктов по типам (в 2015 году твердые сыры - 25%, сырные продукты - 23%, полутвердые сыры - 21%, плавленые сыры - 16%, прочие типы сыров – 15%).

В таблице 1 представлены оценки емкости семи региональных рынков ЦФО, в которых реализуется продукция АО «Аньковское».

Таблица 1.

Оценки емкости региональных рынков сыра моцареллы в НЦС (кг)

| Регионы                     | Емкость |
|-----------------------------|---------|
| Ивановская область          | 37584   |
| Москва и Московская область | 1052616 |
| Воронежская область         | 92073   |
| Владимирская область        | 36327   |
| Костромская область         | 25023   |
| Орловская область           | 29019   |
| Ярославская область         | 53567   |

В низком ценовом сегменте моцареллы конкурентами АО «Аньковское» являются: ТД «Мультипро» - Московская область, г.Химки, а также «Пречистенский молочный продукт» - Ярославская область, Первомайский район.

В табл. 2 представлены доли производителей в рассматриваемом сегменте.

Таблица 2

Доли производителей моцареллы в низком ценовом сегменте

| Производитель | Объемы производства (кг) | Доля в структуре НЦС |
|---------------|--------------------------|----------------------|
| Мультипро     | 520 000                  | 52,7%                |
| Пречистенский | 180 000                  | 18,2%                |
| Аньково       | 287 000                  | 29,1%                |
| Итого         | 987 000                  | 100,0%               |

Оптимизация политики продвижения продукции производилась на основе специальной формализованной модели, разработанной авторами.

Пусть  $K_1, \dots, K_n$  - конкуренты на исследуемом рынке (в нашем случае,  $n=3$ ), а  $X_1, \dots, X_n$  - объемы производимого продукта.

$R_1, \dots, R_m$  - регионы - потенциальные потребители продукции (в нашем случае,  $m=7$ ), имеющие следующие емкости  $y_1, \dots, y_m$ .

Еще одной составляющей исходных данных модели является информация о расстояниях между различными регионами, которую удобно представить в виде матрицы элементов  $d_{ij}$ . При этом мы положили, что если потенциальный потребитель и производитель находятся в одном регионе, то в качестве данного элемента выбирался радиус площади  $S_i$  этого региона, сведенный к условному кругу:

$$d_{ii} = \sqrt{\frac{S_i}{\pi}} \quad (1)$$

В табл. 3 представлена матрица расстояний между регионами, в которых реализуется продукция рассматриваемого предприятия.

Таблица 3

Матрица расстояний между регионами

|           | Иваново | Москва | Воронеж | Владимир | Кострома | Орел | Ярославль |
|-----------|---------|--------|---------|----------|----------|------|-----------|
| Иваново   | 83      | 308    | 777     | 113      | 105      | 664  | 115       |
| Москва    | 308     | 121    | 516     | 186      | 344      | 362  | 272       |
| Воронеж   | 777     | 516    | 94      | 655      | 860      | 347  | 789       |
| Владимир  | 113     | 186    | 655     | 76       | 219      | 552  | 228       |
| Кострома  | 105     | 344    | 860     | 219      | 116      | 715  | 86        |
| Орел      | 664     | 362    | 347     | 552      | 715      | 73   | 643       |
| Ярославль | 115     | 272    | 789     | 228      | 86       | 643  | 108       |

Мы исходили из предположения, что потребительская привлекательность рынка для производителя (по аналогии с законом гравитации) с одной стороны прямо пропорциональна его емкости, а с другой стороны обратно пропорциональна квадрату расстояния до него:

$$Z_{ij} = B \frac{y_j}{d_{ij}^2} \quad (2)$$

где  $y_j$  – емкость,  $d_{ij}$  – расстояния между регионами,  $B$  – некоторый корректирующий множитель

Рассчитанные коэффициенты потребительской привлекательности для предприятий – конкурентов (при  $B=1$ ) представлены в табл. 4.

Таблица 4

Величины потребительской привлекательности рынка

| Регион    | Иваново ( $Z_{1j}$ ) | Москва ( $Z_{2j}$ ) | Ярославль ( $Z_{3j}$ ) |
|-----------|----------------------|---------------------|------------------------|
| Иваново   | 5,456                | 0,396               | 2,842                  |
| Москва    | 11,096               | 71,895              | 14,228                 |
| Воронеж   | 0,153                | 0,346               | 0,148                  |
| Владимир  | 2,845                | 1,050               | 0,699                  |
| Кострома  | 2,270                | 0,211               | 3,383                  |
| Орел      | 0,066                | 0,221               | 0,070                  |
| Ярославль | 4,050                | 0,724               | 4,593                  |
| Сумма     | 25,935               | 74,844              | 25,962                 |

На следующем шаге рассчитывались значения объемов распределения производимой продукции по регионам с учетом величин их привлекательности. Для этого были найдены доли величин потребительской привлекательности относительно каждого предприятия для каждого региона, а после – произведение долей и объемов производства. Результаты представлены в табл. 5.

Таблица 5

Оптимальное распределение продукции без учета конкурентов

| Регион    | Аньковское, $X_1$ | Мультипро, $X_2$ | Пречистенский, $X_3$ | Аньковское+Мультипро+Пречистенский, $X_1+X_2+X_3$ |
|-----------|-------------------|------------------|----------------------|---------------------------------------------------|
| Иваново   | 603723            | 2752,6           | 19703                | 82829                                             |
| Москва    | 122790            | 499511           | 98642                | 720943                                            |
| Воронеж   | 1687,7            | 2402,6           | 1025,4               | 5115,7                                            |
| Владимир  | 31483             | 7295,5           | 4845                 | 43623                                             |
| Кострома  | 25116             | 1469,1           | 23457                | 50042                                             |
| Орел      | 728,4             | 1538,6           | 486,6                | 2753,6                                            |
| Ярославль | 44823             | 5030,4           | 31841                | 81694                                             |

В табл. 5 представлены фактические величины оптимального распределения продукции исследуемого завода, но без влияния конкурентов на потенциальную долю рынка регионов. Вместе с тем, присутствие конкурентов на потенциальных рынках играет роль своеобразного «антигравитанта».

Для каждого регионального рынка емкость по своей сути отражает спрос на рассматриваемый продукт. С другой стороны, суммарное значение объемов распределения продукции предприятиями-конкурентами формирует предложение (табл.5). Соотношение между этими величинами отражает степень конкуренции на рынке. Для определения оптимального распределения относительно нашего предприятия, воспользуемся правилом

Фишберна, оно позволяет оценивать веса параметров в условиях недостаточной информации.

$$r_i = \frac{2 * (N - i + 1)}{(N + 1) * N} \quad (3)$$

где N-количество объектов, i – присвоенный ранг объекта.

Следующим шагом является нахождение произведения между величиной оптимального распределения исследуемого завода без учета конкурентов на коэффициент Фишберна [1],[2]. Полученные результаты отображены в табл. 6.

Таблица 6

Степень привлекательности рынков для АО «Аньковское» с учетом конкурентов

|           | $K=y_i/(X_1+X_2+X_3)$ | Ранг | Фишберн, $r_i$ | $X_1*r_i$ |
|-----------|-----------------------|------|----------------|-----------|
| Иваново   | 0,454                 | 7    | 0,0357         | 2156,1    |
| Москва    | 1,4604                | 3    | 0,1786         | 21926,7   |
| Воронеж   | 17,9984               | 1    | 0,25           | 421,9     |
| Владимир  | 0,833                 | 4    | 0,1429         | 4497,5    |
| Кострома  | 0,500                 | 6    | 0,0714         | 1793,9    |
| Орел      | 10,539                | 2    | 0,2143         | 156,0     |
| Ярославль | 0,656                 | 5    | 0,1071         | 4802,4    |
| Итого:    |                       |      |                | 35754,8   |

Наконец, на заключительном этапе было получено гипотетическое распределение продукции АО «Аньковское», выраженное в долях, которое является оптимальным с точки зрения емкости рынков, а также действий конкурентов (рис.1).

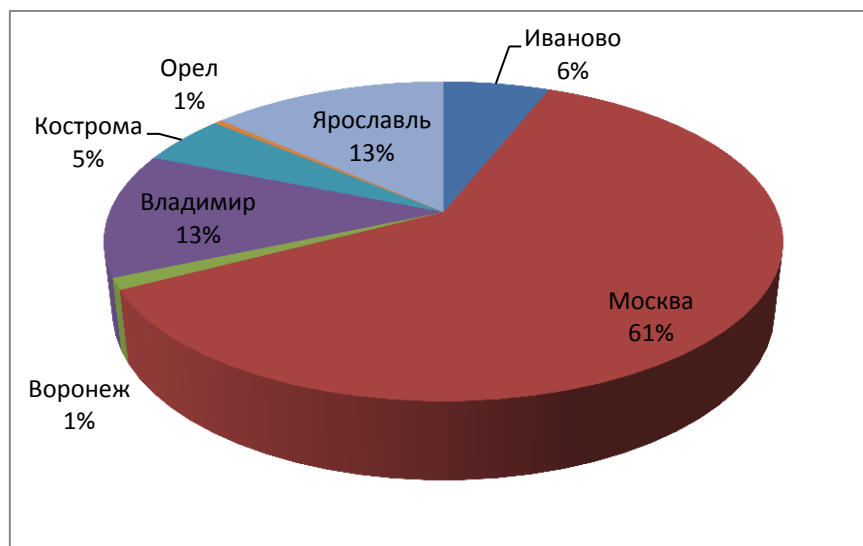


Рисунок 1. Оптимальное распределение продукции

Для сравнения приведем диаграмму с фактическим распределением продукции АО «Аньковское» за 2016 год.

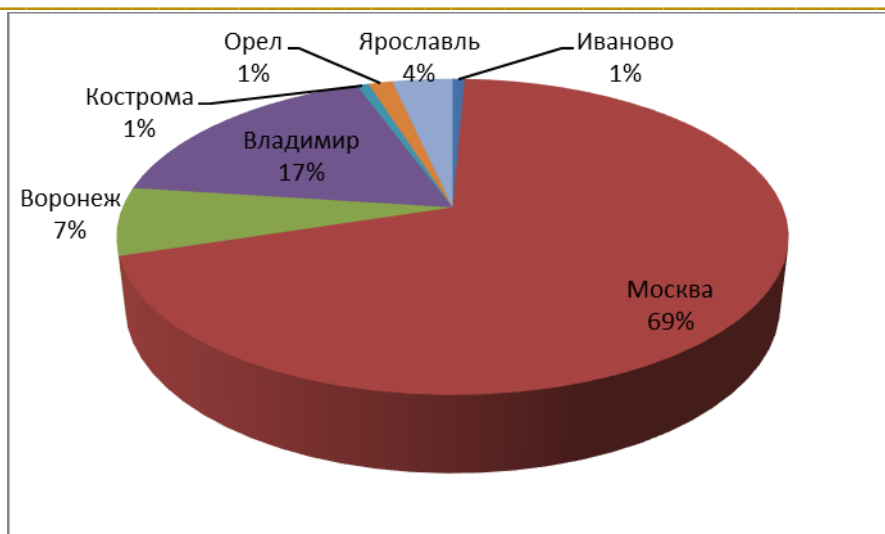


Рисунок 2. Фактическое распределение продукции

В заключение отметим, что представленная и апробированная на одном виде продукции модель носит достаточно универсальный характер и может быть применена к любому предприятию, любому виду продукции и для любой выборки региональных рынков.

#### Библиографический список

1. Недосекин, А. О. Нечетко-множественный анализ риска фондовых инвестиций / А. О. Недосекин. – СПб. : Изд-во «Сезам», 2002.
2. Фишберн, П. Теория полезности для принятия решений/ П. Фишберн. - М.: Наука, 1978.
3. Национальный союз производителей молока «Союзмолоко» [Электронный ресурс] - URL: <http://www.souzmoloko.ru/> (дата обращения 12.05.2017)
4. Новости и аналитика молочного рынка MilkNews [Электронный ресурс] - URL: [http://milknews.ru/analitika-rinka-moloka/rinok-moloka-v-Rossii/rinok-moloka-v-Rossii\\_8419.html](http://milknews.ru/analitika-rinka-moloka/rinok-moloka-v-Rossii/rinok-moloka-v-Rossii_8419.html) (дата обращения 21.05.2017)

---

УДК 332.12

**Кошкидько В.В. Кластерный подход к экономическому развитию региона**

The cluster approach to economic development of the region

**Кошкидько Валерия Валерьевна,**

магистрант,

Институт экономики и управления

ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет им. В.И. Вернадского»

Научный руководитель

**Кирильчук С.П.,** д.э.н., профессор,

Институт экономики и управления

ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет им. В.И. Вернадского»

Koshkidko Valeria Valeryevna

Graduate Student,

Institute of Economics and Management

V.I. Vernadsky Crimean Federal University

Scientific adviser: Kirilchuk S.P., Doctor of Economic Sciences, Professor,

Institute of Economics and Management

V.I. Vernadsky Crimean Federal University

**Аннотация.** В статье представлен обзор подходов к определению понятия «кластер», который позволил выявить специфические черты, присущие кластерам. Раскрыты основополагающие принципы формирования и развития кластерных образований. Показано, что применение кластерного подхода позволяет диверсифицировать экономику региона, повысить ее конкурентоспособность, что в свою очередь приведет к росту инновационной активности и качества жизни населения.

**Ключевые слова:** кластер, кластерный подход, кластерная политика, регион, экономическое развитие.

**Abstract.** The article presents an overview of approaches to the definition of "cluster", which revealed specific traits of the clusters. Revealed the fundamental principles of the formation and development of cluster formations. It is shown that application of the cluster approach allows to diversify the region's economy, improve its competitiveness, which in turn will lead to growth of innovation activity and quality of life of the population.

**Keywords:** cluster, cluster approach, cluster policy, region, economic development.

---

В современном мире наблюдается интенсификация тенденций глобализации всех сфер жизнедеятельности, и в первую очередь экономической, что предопределяет необходимость поиска новых механизмов обеспечения конкурентоспособности стран и отдельных регионов. Безусловно, сегодня конкурентоспособность может быть обеспечена прежде всего на основе внедрения инноваций и формирования инновационных систем. В условиях глобализации акцент делается именно на регионы, которые становятся своеобразными «локомотивами», точками экономического роста страны. Как показывают исследования отечественных и зарубежных учёных, происходит это во многом благодаря формированию и развитию на региональном уровне особых интеграционных форм –



кластеров, способных соединить имеющийся инновационно-технологический потенциал с эффективным производством.

В последнее время в России наблюдается признание немаловажности кластерного подхода относительно решения вопросов усовершенствования и технологического развития национальной экономики и практического внедрения поддерживающих инновационную деятельность организационных структур, сетевых и кластерных формирований. Данная заинтересованность связана с всеобъемлющим положительным опытом кластеризации экономик многих развитых стран мира, обосновавшим не только в теории, но и на практике действенность применения сетевых образований для повышения конкурентоспособности экономики равно как отдельных регионов, так и государства в целом.

В Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 года отражены шесть основных направлений перехода к инновационному социально-ориентированному типу развития страны, последнее из которых предполагает переход к новой модели пространственного развития российской экономики на основе кластерного подхода. В Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года в числе основополагающих целей инновационной политики регионов также принят во внимание переход к принципам инновационной кластерной политики. Таким образом, в документах стратегического планирования на федеральном уровне пристальное внимание направлено на формирование сети кластеров, которые делают возможным повышение эффективности использования конкурентного потенциала территорий.

Акцент на немаловажную роль кластеров в стратегии экономического развития региона делается и в научной литературе. Даже поверхностный обзор научных публикаций по экономике, управлению, экономической географии и сопредельным с ними научным направлениям за последнее десятилетие позволяет прийти к выводу о том, что тема кластеризации, в частности, использования кластерного подхода как механизма регулирования социально-экономического развития как на национальном, так и на региональном уровнях выступает предметом активных исследований и обсуждений представителями всех этих направлений.

Кластер – сравнительно молодое понятие в экономике. Базовые подходы в сфере кластерной политики представлены в конце XIX века Альфредом Маршаллом в его фундаментальном труде «Принципы экономической науки», где он впервые обосновал связь между географической концентрацией фирм и их производительностью. Однако, термин «кластер» вошел в оборот лишь в 1990-х годах в работах Майкла Портера, который установил, что успешное развитие национальной экономики зависит от локальных концентраций специализированных отраслей.

Согласно определению, данному основоположником кластерной теории М. Портером, «кластер – это группа географически соседствующих взаимосвязанных компаний и связанных

с ними организаций, действующих в определенной сфере, характеризующихся общностью деятельности и взаимодополняющих друг друга» [6].

Интересен подход американского исследователя С.А. Розенфельда, который при определении кластера делает акцент на «концентрации фирм, которые способны производить синергетический эффект из-за их географической близости и взаимозависимости даже при том, что их масштаб занятости может не быть отчетливым или заметным» [7].

В отечественной экономической литературе также сложилось множество определений понятия «кластер». Так, по мнению И.В. Пилипенко, «региональный кластер – это группа географически сконцентрированных компаний в определенном регионе из смежных отраслей, производящих продукцию и характеризующихся наличием информационного обмена между фирмами-членами кластера и их сотрудниками, за счёт которого повышается конкурентоспособность кластера в мировом хозяйстве» [5, с. 250].

Г.Д. Боуш определяет кластер как «неинституционализованное объединение самостоятельных хозяйствующих субъектов для совместной реализации деятельности, основанное на близости территориальной, отраслевой, культурной; взаимодополняемости продуктовой, ресурсной, процессной; взаимосвязанности потоками материальными, нематериальными, информационными» [1, с. 163].

Таким образом, представленные выше подходы к определению понятия «кластер» свидетельствуют о том, что формирование кластерных образований приводит, во-первых, к получению конкурентных преимуществ относительно доступа к различным рынкам; во-вторых, к развитию диалога и взаимодействия между предприятиями; в-третьих, к концентрации и развитию вспомогательных отраслей; в-четвертых, к циркуляции знаний и технологий.

Рассматривая процесс реализации кластерного подхода как одного из перспективных направлений развития региональной экономики, П.А. Краснокутский пришел к выводу, что причинами спецификации кластеров и выделения их в качестве обособленного экономического института являются сами принципы формирования кластерных структур, которые в наиболее обобщённом виде могут быть представлены следующим образом:

1. Отсутствие в кластере единой централизованной структуры управления. Данное положение раскрывает концептуальное отличие кластеров от иных институциональных форм интеграции. В отличие, например, от холдингов, фирмы, действующие в кластере, обладают полной юридической самостоятельностью, функции контроля в их привычном понимании отсутствуют.

2. Все участники объединяются в кластер на основе осознания возможности получения выгоды от подобного объединения. Всё многообразие экономических агентов, действующих в рамках кластера, может быть сведено к трём основным группам:

- органы власти, управляющие территорией локализации кластера;
- представители бизнес-структур;

---

— научный сектор, представленный научно-исследовательскими институтами и вузами соответствующего кластеру профиля.

3. Кластер не может быть создан директивным путём. В соответствии с данным принципом, вытекающим из двух предыдущих, основной формой стимулирования развития кластера со стороны органов государственной власти является создание благоприятной инфраструктуры и конъюнктуры рынка. Следовательно, простое издание закона об образовании кластера на той или иной территории само по себе не приведёт к его реальному формированию.

4. Конкурентоспособность продукции, производимой и реализуемой кластером, основана на активном применении инновационных технологий. Данный принцип основывается на следующих предпосылках:

— в рамках кластера активнее осуществляется процесс диффузии инноваций, что способствует сокращению интервала времени от создания научной разработки до её практической реализации в форме конкретного продукта;

— кластер является структурой, стремительно коммерциализирующей научные разработки;

— исследования научных организаций, входящих в кластер, обладают ярко выраженным прикладным характером.

5. Являясь сложной неравновесной динамической системой, кластер порождает синергетические эффекты, труднодостижимые при иных формах интеграции. В частности, кластер в одинаковой степени выгоден для всех его участников. Указанная выгода проявляется в следующем:

— для представителей власти: предоставление дополнительных возможностей для привлечения инвестиций в развитие региона; создание новых рабочих мест и снижение уровня безработицы; увеличение налоговой базы и, как следствие, повышение возможностей для роста доходов бюджета;

— для бизнес-структур: обеспечение сотрудниками более высокой квалификации; получение доступа к передовым научным разработкам; экономия на издержках, связанная с повышением транспортной доступности источников сырья;

— для научного сектора: обеспечение стабильными заказами на научные разработки; более высокий уровень коммерциализации научных исследований; возможность минимизировать процент невостребованных инновационных продуктов за счёт изучения требований современного рынка [3, с. 384-385].

Таким образом, функционирование кластера в рамках региона способствует его комплексному развитию, а также более эффективному диалогу власти, науки и бизнеса (рисунок 1).



Рисунок 1. «Тройная спираль» развития кластеров

Кластеры определяются как наиболее приемлемый и эффективный инструмент эффективного развития региональных экономик, отраслей и отдельных хозяйствующих субъектов. Это связывается прежде всего с тем, что сетевой характер взаимодействия упрощает для участников кластера доступ к более емкой и полной рыночной и нерыночной информации, что способствует их более быстрой и адекватной реакции на изменения состояния рынка и запросов потребителей.

Американский исследователь С. Розенфельд также обратил внимание на то, что «без активных каналов связи даже критическая масса родственных фирм не является локальной производственной или социальной системой, поэтому не функционирует как кластер» [7].

В экономической среде стимулом участия в кластерном образовании для хозяйствующих субъектов является желание объединить собственные возможности с целью эффективного противостояния интенсивному конкурентному давлению извне. Сетевая природа обеспечивает кластерам повышенную адаптивность к условиям конкретных рынков, а также к условиям конкретной территории, на которой он осуществляет свою деятельность. В целом, кластеры должны составлять целостную географию размещения производительных сил на территории региона, способствовать формированию единого экономического пространства.

При объединении в кластер происходит усиление мультипликативного эффекта, а также свободный обмен информацией и быстрое распространение новшеств в результате более тесного межфирменного контакта, что в конечном итоге позволяет достичь высокой степени конкурентоспособности, сохранять ее и повышать. Объединяясь в кластер, они (участники) сохраняют собственную высокую гибкость, адаптивность и мобильность, перенося данные свойства на кластерное образование в целом. Вследствие этого, в кластере формируется особая среда, построенная на неформальных контактах и взаимосвязях, что делает информационный обмен в кластере достаточно разнообразным, многомерным, интенсивным и динамичным [4, с. 99].

Кластер характеризуется сложной комбинацией конкуренции и кооперации. Конкуренция внутри кластера является не просто обязательным признаком, а движущей силой его развития. Конкурируя между собой внутри кластера, предприятия повышают свою инновационную активность. В результате происходит формирование внутренней конкурентной среды и сильной конкурентной позиции на внешнем рынке. Сочетание кооперации и конкуренции в кластерах влечет за собой то, что предприятия становятся лучше осведомлены о деятельности своих конкурентов, вследствие чего возникает возможность сравнения собственной хозяйственной деятельности с работой аналогичных предприятий, что позволяет принимать более сообразные управленческие решения, повышать внутрифирменную эффективность.

Повышению устойчивости и адаптивности кластеров к внешним условиям способствует и единая ресурсная база, образующаяся вследствие развития взаимодополняемости между элементами, обобществления и совместного применения части ресурсов участников кластера [4, с. 100].

Географически соседствующее положение фирм, наличие коммуникативных площадок и развитие контактов между организациями и специалистами способствует возникновению так называемого «интеллектуального перелива» в виде форсированного распространения различного рода информации, который является мощным фактором развития кластера и территории, на которой он осуществляет свою деятельность.

Приводятся следующие причины, по которым развитие инноваций в регионах и их конкурентоспособность связаны с кластерами:

- усиливающаяся потребность в снижении технической и экономической неопределённости;
- необходимость в поддержании связей между участниками кластера;
- заинтересованность в прямом контакте и обмене информацией, а также создании новых ценных знаний [2, с. 61].

Все перечисленные эффекты могут действовать в совокупности и усиливать друг друга. Связующим звеном при этом выступают знания, которые накапливаются и распространяются внутри кластерных образований, ввиду того, что аккумулируемая и представляемая участниками кластеров информация является основой повышения производительности и привлечения новых рыночных игроков.

В случае, когда среда, в частности, региональная, активизирует кластерные процессы, преимущества, которые способны дать кластеры, совместно с положительными внешними эффектами распространяются за пределы кластеров, повышая качество экономического окружения региона. Хозяйствующие субъекты, функционируя в этой среде, также повышают свою инновационную активность, что способствует формированию и дальнейшей реализации регионального инновационного потенциала, развитию региональной инновационной системы.

В результате проведенного исследования можно сделать вывод о том, что формирование кластеров способствует развитию научной и образовательной сфер, сектора малого и среднего предпринимательства, тем самым придавая импульс ускорения для экономического роста региона. Применение кластерного подхода позволяет диверсифицировать экономику, повысить ее конкурентоспособность, что в свою очередь приведет к росту инновационной активности и качества жизни населения региона.

#### Библиографический список

1. Боуш Г.Д. Кластеры в экономике: научная теория, методология исследования, концепция управления : монография / Г.Д. Боуш. – Омск : Изд-во Ом. гос. ун-та, 2013. – 408 с.
2. Боуш Г.Д. Кластеры предприятий в контексте стратегии инновационного развития российских регионов / Г.Д. Боуш, М.Н. Миронова // Вестник Омского университета. Серия «Экономика». – 2010. – №4. – С. 54-62.
3. Краснокутский П.А. Реализация кластерного подхода как детерминанта инновационного развития регионов / П.А. Краснокутский // Вестник Донского государственного технического университета. – 2011. – № 3. – С. 384-391.
4. Лизунов В.В. Роль кластеров в стратегическом планировании, инновационном развитии и конкурентоспособности регионов / В.В. Лизунов // Национальные приоритеты России. – 2015. – № 3 (17). – С. 97-108.
5. Пилипенко И.В. Конкурентоспособность стран и регионов в мировом хозяйстве: теория, опыт малых стран Западной и Северной Европы : монография / И.В. Пилипенко. – Смоленск: Ойкумена, 2005. – 496 с.
6. Портер М. Конкуренция / М. Портер; пер. с англ. О. Л. Пелявского и др.. – Испр. изд. – М. : Вильямс, 2005. – 608 с.
7. Rosenfeld S.A. Bringing business into the mainstream of economic development // European Planning Studies. – 1997. – № 5. – P. 3–23.



## СЕКЦИЯ 11. ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО

УДК 33

### Егорова Е.В. Государственное частное партнерство. Его сущность, формы и преимущества

Public Private Partnership. Its essence, forms and advantages

**Егорова Екатерина Владимировна**

Студентка Северного Арктического федерального университета им М.В. Ломоносова

E-mail: egorova.katya200296@yandex.ru

Egorova Ekaterina Vladimirovna

A student of the Northern Arctic Federal university M.V. Lomonosov

**Аннотация.** Актуальность данной темы связана с тем, что в России государственное частное партнерство имеет огромный потенциал в ряде капиталоемких отраслей экономики, в сфере мелкого и крупного бизнеса, а также в региональном и местном хозяйстве. В статье раскрывается понятие государственного частного партнерства, представлены его современные формы в Российской Федерации. Анализируются достоинства государственного частного партнерства и его недостатки.

**Ключевые слова:** государственное частное партнерство, формы, этапы, принципы, преимущества и недостатки.

**Abstract.** The relevance of this topic is related to the fact that in Russia, public private partnership has a huge potential in capital-intensive sectors of the economy, in small and large business, and also in the form of a local economy. The article reveals the notion of state support, representing modern forms in the Russian Federation. The advantages of the public private and its shortcomings are analyzed.

**Keywords:** public private partnership, forms, stages, principles, advantages and disadvantages.

Государственно-частное партнёрство (далее ГЧП) - это равноправное взаимовыгодное сотрудничество между государством и частным бизнесом в процессе обустройства общественной инфраструктуры и предоставления публичных услуг при условии разделения рисков и ответственности.

Данная форма сотрудничества возникает, прежде всего, в тех сферах, за которые государство традиционно несет большую ответственность: объекты общего пользования (транспортная, коммунальная, социальная, инфраструктуры), ремонт, реконструкция и содержание объектов общего пользования, жилищно-коммунальное хозяйство и т.д.

Основные сферы применения:

- коммунальная сфера (водоснабжение и водоотведение; утилизация (захоронение) бытовых отходов; благоустройство территорий; социально-бытовые объекты, гидротехнические сооружения);



- 
- социальная (здравоохранение; санаторно-курортное лечение; образование; культура; социальное обслуживание; спорт);
  - жилищно-коммунальное хозяйство;
  - объекты социальной сферы;
  - объекты экологической сферы;
  - транспортная и др.

По состоянию на начало 2017 года в Российской Федерации прошли стадию принятия решения о реализации 2446 инфраструктурных проектов, предусматривающих привлечение частных инвестиций на принципах ГЧП. При этом более 480 проектов находятся в проработке органов власти и порядка 1000, по экспертным оценкам, структурируются частным партнером для запуска с использованием механизма «частной инициативы».

В общем случае в проекте ГЧП выделяются два этапа:

- «затратный этап», в течение которого частная и публичная стороны инвестируют денежные средства в объекты инфраструктуры (и иные объекты, связанные с функциями публичного сектора);
- «доходный этап», в течение которого происходит оказание услуг с помощью данных объектов и возврат инвестиций.

Наличие «доходного этапа» является ключевым отличием проектов ГЧП от государственного заказа. При этом источником дохода по проекту ГЧП может быть как выручка от оказания услуг частным лицам, так и платежи из бюджета.

Государственно-частное партнерство в РФ основаны на следующих принципах:

- открытость и доступность информации о государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве, за исключением сведений, составляющих государственную тайну и иную охраняемую законом тайну;
- обеспечение конкуренции;
- отсутствие дискриминации, равноправие сторон соглашения и равенство их перед законом;
- добросовестное исполнение сторонами соглашения обязательств по соглашению;
- справедливое распределение рисков и обязательств между сторонами соглашения;
- свобода заключения соглашения.

Таблица 1

Классификация основных форм государственно-частного партнерства

| Форма ГЧП                                                                    | Предмет контракта между государством и бизнесом                                                                                        | Форма собственности на имеющееся/создаваемое имущество |
|------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------|
| Государственные контракты с инвестиционными обязательствами частного сектора | Софинансирование + строительство + эксплуатация                                                                                        | Государственная                                        |
| Аренда                                                                       | Эксплуатация + техническое перевооружение или модернизация                                                                             | Государственная                                        |
| Участие в капитале                                                           | Софинансирование акционерного капитала + строительство + эксплуатация                                                                  | Частная / государственная                              |
| Концессии                                                                    | Софинансирование + проектирование + строительство (расширение, реконструкция, техническое перевооружение, модернизация) + эксплуатация | Государственная                                        |
| Соглашение о разделе продукции                                               | Строительство + эксплуатация                                                                                                           | Частная / государственная                              |
| Контракты, сочетающие в себе различные виды работ и отношений собственности  | Софинансирование                                                                                                                       | Частная / государственная                              |
|                                                                              | Софинансирование + строительство                                                                                                       |                                                        |
|                                                                              | Софинансирование + строительство + эксплуатация                                                                                        |                                                        |

Государственный или муниципальный контракт - договор, заключенный заказчиком от имени Российской Федерации, субъекта РФ или муниципального образования в целях обеспечения государственных или муниципальных нужд. Главной отличительной чертой государственного контракта является особая цель использования товаров (услуг, работ), а именно их закупка для государственных или муниципальных нужд, в том числе в государственный резерв.

Аренда предполагает передачу на определенных условиях частному сектору государственного или муниципального имущества (земли, оборудования, помещения и т.п.) во временное пользование за определенную плату на основе арендного договора.

Участие частного сектора в капитале государственного (муниципального) предприятия происходит путем акционирования или создания смешанных предприятий при долевом участии сторон. Предпринимательская деятельность в акционерных обществах осуществляется на средства акционеров, в качестве которых могут выступать и субъекты государства. Степень свободы частного сектора в принятии административно-хозяйственных решений определяется долей в акционерном капитале. Чем ниже доля частных инвесторов в сравнении с государством, тем уже спектр самостоятельных решений, которые они могут принимать без вмешательства государства или учета его мнения. Риски сторон распределяются пропорционально доле в капитале.

Концессия – договор между органами государственной власти и негосударственным хозяйственным субъектом, согласно которому частный инвестор наделяется правом управления государственным (муниципальным) имуществом. Государственному сектору

принадлежит право собственности на объект (недвижимость), в то время как частный сектор сохраняет за собой права на его расширение и все усовершенствования, проведенные в установленный концессионным соглашением период. Частная компания несет операционные и инвестиционные риски.

Соглашение о разделе продукции является договором, в соответствии с которым РФ предоставляет субъекту предпринимательской деятельности (далее – инвестор) на возмездной основе и на определенный срок исключительные права на поиски, разведку, добычу минерального сырья на участке недр, указанном в соглашении, и на ведение связанных с этим работ, а инвестор обязуется осуществить проведение указанных работ за свой счет и на свой риск. Соглашение определяет все необходимые условия, связанные с использованием недр, в том числе условия и порядок раздела произведенной продукции между сторонами соглашения в соответствии с положениями настоящего Федерального закона.

Для инвесторов СРП привлекательно тем, что обеспечивает стабильность и предсказуемость, чрезвычайно важные для любых крупных инвестиций, хотя не гарантирующие от коммерческого риска.

Для государства преимущества СРП заключаются в том, что соглашения обеспечивают приток крупных инвестиционных вложений и, в отличие от форм заимствования, раздел продукции не грозит усилением долгового бремени или потерей контроля над недрами и сырьевыми ресурсами, поскольку речь идет не о продаже недр, а об их аренде в течение определенного срока.

В частности, основными преимуществами ГЧП для государства является то, что данный механизм позволяет:

- выработать политику стимулирования экономики. В данном случае необходимо сделать акцент на длительности реализации проектов ГЧП, поскольку именно в виду долгосрочности договорных отношений государство может формировать стратегии развития страны и регионов в отношении развития приоритетных секторов экономики, повышения качества жизни населения, мобилизации внутренних и привлечении иностранных инвестиций;

- осуществить распределение совокупного риска и ответственности между партнерами. С одной стороны, здесь подразумевается распределение риска между государственным и частным секторами: на государство, как правило, полностью возлагается законодательный риск и риск, связанный с разработкой эффективного плана реализации проекта, частично - инфляционный и риск форс-мажорных обстоятельств, большинство других видов риска возлагается на частный сектор. С другой стороны, для реализации особо крупных и многофункциональных проектов привлекается не один, а несколько частных партнеров, поэтому они могут нести либо коллективную ответственность за весь комплекс работ, либо частную ответственность за конкретный вид работ: проектирование, эксплуатацию, управление возведенными объектами;

---

—внедрить и эффективно использовать современные методы управления государственной собственностью, поскольку менеджмент частного бизнеса обладает необходимыми навыками и опытом в вопросах управления активами, а именно: мобилизации избыточных активов, повышении коэффициента использования государственных фондов и т.д.;

—сократить государственные капитальные инвестиции, т.е. расходную часть бюджета. Таким образом, у государства появляется возможность направить высвободившиеся государственные средства в другие приоритетные сферы;

—сократить период возведения инфраструктурного объекта. В данном случае в качестве примера можно привести процесс подготовки к международным олимпиадам, когда необходимо всего за несколько лет построить не только различные спортивные объекты, но и улучшить транспортную инфраструктуру и сообщение, ввести в эксплуатацию гостиничные комплексы и т.д. (в настоящее время механизм ГЧП активно используется в ходе подготовки олимпиады в Ванкувере, Канада);

—улучшить качество обслуживания населения (стимулирование повышения качества ввиду платности услуг, предоставляемых компаниями-операторами);

—повысить эффективность распределения затрат в течение всего жизненного цикла объекта: государство имеет возможность стимулировать увеличение первоначальных капитальных затрат со стороны частного сектора и снижение расходов в период эксплуатации и управления объектом;

—создать новые рабочие места, снижая уровень безработицы в стране. Кроме того, участие в проектах ГЧП позволяет работникам повысить уровень квалификации: на практике частный сектор нередко нанимает работников государственного сектора, которые обладают определенными навыками осуществления формальных процедур и знаниями в области законодательства, а работники в свою очередь имеют возможность получить практический опыт управления частным капиталом, кроме того, это позволяет государству сократить количество рабочих мест в государственных структурах, которые финансируются из бюджета.

Для частного сектора участие в реализации проектов ГЧП:

—является потенциальным направлением долгосрочного устойчивого развития бизнеса;

—позволяет реализовать инновационный потенциал и передовые технологии при государственной поддержке. При этом у компании появляется возможность не только воспринимать и использовать нововведения других компаний при реализации подобных проектов, но и самостоятельно вырабатывать улучшающие изменения и новые ценности. Это является важным конкурентным преимуществом в определенной сфере деятельности. Как правило, партнеры по бизнесу, общество и государство всегда меняют отношение к предприятию на более позитивное, если оно становится инновационно восприимчивым, т.е. улучшается имидж компании.

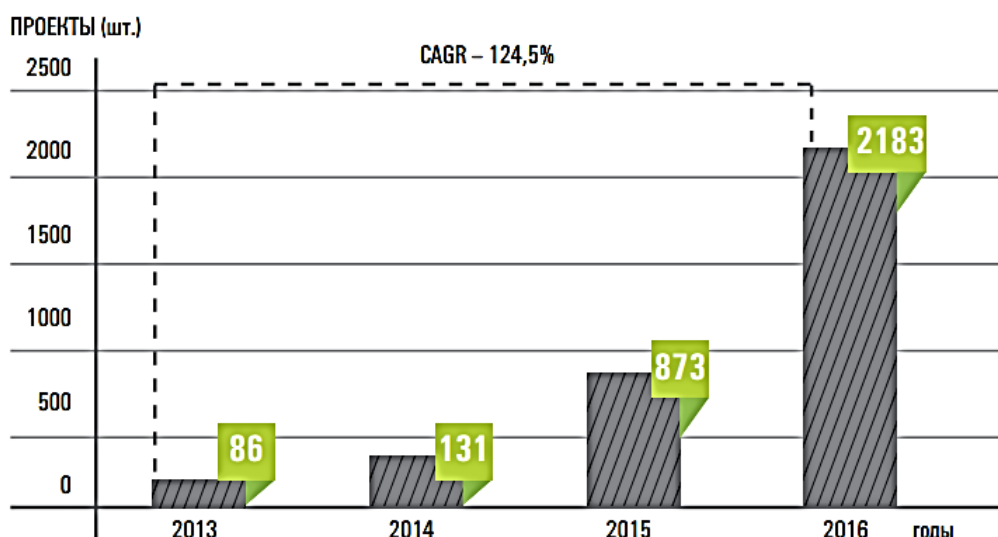
—означает доступ к общественным ресурсам и активам. Данное преимущество означает как доступ к некоторым материальным активам, например, к определенным категориям земель, недрам, которые всегда находятся в собственности государства, так и упрощение некоторых формальных процедур (регистрация, лицензирование и т.д.);

—дает возможность получения гарантированных денежных потоков в долгосрочной перспективе, что находит отражение в высоком и стабильном уровне рентабельности инвестиций. Здесь также следует упомянуть так называемый синергетический эффект, когда объединение потенциала всех сторон проекта позволяет получить большую выгоду, чем каждая сторона могла бы получить в отдельности.

Недостатки ГЧП:

—трудно корректировать условия соглашения при неблагоприятных для государства изменений во внешних условиях;

—сложность реализации проектов.



Источник: данные Центра развития ГЧП.

Рисунок 1. Динамика роста количества проектов ГЧП за период с 2013 по 2016 годы

По данным рисунка 1 видно, что в 2016 году значительно возросло число проектов государственного частного партнёрства. Наблюдался рост в 26 раз.

Таким образом, разнообразие форм государственного частного партнёрства, методов, доступность для частного сектора, взаимовыгодность для государства и бизнеса могут быть использованы при решении ряда важных задач современной экономической политики России.

### **Библиографический список**

- 1 Варнавский В.Г. Партнерство государства и частного сектора: формы, проекты, риски. М, 2015.
- 2 Гоосен Е.В., Никитенко С.М., Пахомова Е.О. Опыт реализации ГЧП в России // ЭКО. 2015. №2 (488) с.163-175.
- 3 Макаров И.Н. Государственное частное партнерство в системе взаимодействия бизнеса и государства: институциональный подход // Российское предпринимательство. 2013. №24 (246). С 18-29.

## СЕКЦИЯ 12. УЧЕТ, АНАЛИЗ И КОНТРОЛЬ

УДК 657.633.5

Гусева О.А. Организация внутреннего контроля расчетов с контрагентами

Organization of the internal control of payments to contractors

**Гусева Ольга Анатольевна,**

Магистрант,

Волгоградский государственный аграрный университет

Научный руководитель

**Забазнова Д.О.,** к.э.н., доцент кафедры

«Экономическая безопасность и экономика в АПК»,

Волгоградский государственный аграрный университет

Guseva Olga Anatolyevna,

Undergraduate,

Volgograd state agrarian University

Zabaznova D. O., candidate of economic Sciences, associate Professor

"Economic security and Economics in agriculture",

Volgograd state agrarian University

**Аннотация.** В настоящей работе рассмотрена организация внутреннего контроля расчетов с контрагентами в отечественных агропромышленных организациях, включающая предлагаемые меры по укреплению расчетно-платежной дисциплины.

**Ключевые слова:** внутренний контроль, расчеты с контрагентами, дебиторская задолженность, кредиторская задолженность.

**Abstract.** In the present work, consider the organization of internal control of settlements with counterparties in domestic companies, including the proposed measures to strengthen payment discipline.

**Keywords:** internal control, settlements with counterparties, receivables, accounts payable.

Необходимость создания эффективной системы контроля за расчетами с контрагентами на предприятиях аграрного сектора является объективным требованием времени. Контроль возникшей вследствие взаимных расчетов дебиторской и кредиторской задолженности является ответственным этапом, алгоритм которого может и должен динамично и правильно трансформироваться в соответствии с происходящими изменениями. Мониторинг задолженности дает возможность постоянно отслеживать финансовое состояние контрагента, акцептование платёжных документов, контролировать своевременное погашение долгов.

Для обеспечения эффективности финансового контроля расчетов с контрагентами в организации необходимо осуществлять:



- предварительный контроль со стороны бухгалтерии и юридического отдела, который охватывает подбор и анализ возможных контрагентов, так как от них прямо или косвенно зависит деятельность предприятия и его финансовые результаты;

- текущий контроль, представленный в виде инвентаризации расчетов.

Об итогах проведенного контроля бухгалтерия и юридический отдел должны сообщать руководителю предприятия.

На сегодняшний день в сельскохозяйственных организациях проводится только лишь текущий контроль, а предварительный, как правило, не осуществляется. Поставщик, предлагающий продукцию, выбирается согласно наименьшей цене, при этом репутация, добросовестность и финансовое положение контрагента не проверяется, что несомненно является упущением. Кроме того без предварительной оценки поставщика предприятие не только приобретает риск несвоевременности получения сырья и материальных ценностей для производства, но и потери собственных денежных средств, уплаченных поставщику в виде авансов. По этой причине перед заключением договора поставки или купли-продажи следует проводить анализ финансового состояния контрагентов, с целью устранения случаев нарушения работы предприятия и потери средств вследствие разорения поставщика.

Для организации и осуществления внутреннего контроля расчетов с контрагентами нами рекомендуется создание на экономическом субъекте аграрного сектора специального подразделения - службы внутреннего контроля расчетов с контрагентами. В состав данной службы должны входить бухгалтеры, которые будут осуществлять фактический и документальный контроль расчетов с контрагентами на различных этапах их взаимодействия, выявлять проблемные вопросы в данной области, информировать руководителя и персонал, осуществляющий ведение операций с контрагентом, и предлагать пути решения.

Для совершенствования учета расчетов с контрагентами, укрепления платежной дисциплины и нормализации погашения задолженности нами разработаны и предлагаются к использованию меры по укреплению расчетно-платежной дисциплины, которые могут использоваться службой внутреннего контроля расчетов с контрагентами (табл. 1).

Таблица 1

Предлагаемые меры по укреплению расчетно-платежной дисциплины

| Задачи                                                      | Мероприятия                                                                                                                                   |
|-------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1. Укрепление расчетно-платежной дисциплины с контрагентами | 1.1. Контроль за соотношениями дебиторской и кредиторской задолженности                                                                       |
|                                                             | 1.2. Анализ финансового состояния контрагентов по данным их бухгалтерской отчетности за последние 3 года с целью выявления платежеспособности |
|                                                             | 1.3. Проведение политики диверсификации в отношении дебиторов                                                                                 |
|                                                             | 1.4. Контроль за выполнением договорных обязательств контрагентами в случае нарушения условий поставки и оплаты                               |
|                                                             | 1.5. Проведение претензионной работы по просроченной задолженности                                                                            |
|                                                             | 1.6. Создание резерва по сомнительным долгам                                                                                                  |

| Задачи                                                              | Мероприятия                                                                                                          |
|---------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 2. Совершенствование учета дебиторской и кредиторской задолженности | 2.1. Оперативная информированность персонала, отвечающего за отгрузку продукции, о текущей дебиторской задолженности |
|                                                                     | 2.2. Проставление на пакете документов по продаже продукции отметки о проверке дебиторской задолженности покупателя  |
|                                                                     | 2.3. Ежеквартальное проведение сверки дебиторской и кредиторской задолженности                                       |
| 3. Погашение дебиторской и кредиторской задолженности               | 3.1. Проведение взаимозачета                                                                                         |
|                                                                     | 3.2. Продажа дебиторской задолженности по договору уступки права требования (цессии)                                 |
|                                                                     | 3.3. Истребование задолженности по векселям                                                                          |
|                                                                     | 3.4. Списание на убытки безнадежной дебиторской задолженности                                                        |
|                                                                     | 3.5. Списание на доходы просроченной кредиторской задолженности                                                      |

Применение на практике предложенных мер по укреплению расчетно-платежной дисциплины по улучшению претензионной работы предприятия, неуклонного соблюдения установленных сроков платежей, внедрения наиболее прогрессивных форм расчётов, соответствующих особенностям деятельности организации и т.д. будет способствовать ускорению кругооборота средств и укреплению финансового состояния предприятия.

Вопрос организации на предприятии внутреннего контроля расчетов с контрагентами становится еще более актуальным с вступлением в силу статьи 54.1. Налогового Кодекса РФ «Пределы осуществления прав по исчислению налоговой базы и (или) суммы налога, сбора, страховых взносов», введенной Федеральным законом от 18.07.2017 №163-ФЗ. Правила п. 2 ст. 54.1 Кодекса определяют условия, при одновременном наличии которых и отсутствии обстоятельств из п. 1 этой статьи, можно по сделкам/операциям уменьшить налоговую базу и/или величину налога к уплате, а именно:

- 1) Главная цель сделки – не неуплата/неполная уплата и (или) зачет/возврат налога;
- 2) Обязательство по сделке исполнено стороной договора с налогоплательщиком – контрагентом первого звена – и/или тем, кому оно передано по договору или закону.

Следовательно, согласно данной статье налоговые органы будут проявлять особый интерес к реальному исполнению сделки контрагентом: подтверждено это или нет. В то же время они не будут определять расчетным путем права и обязанности плательщика, который искажил действительный экономический смысл финансово-хозяйственной операции. Поэтому расчетам предприятия с контрагентами следует уделять особое внимание и контролировать расчетно-платежную дисциплину в целях избежания искажения сведений о фактах хозяйственной жизни, подлежащих отражению в налоговом и бухгалтерском учете либо налоговой отчетности налогоплательщика.

Обеспечить оперативное наблюдение состояния расчетов с контрагентами в аграрном секторе экономики согласно каждому акту отгрузки можно при помощи заполнения «Ведомости оперативного контроля состояния расчетов с контрагентами» (таблица 2).

Документ даст возможность составлять план доходов и платежей, прогнозировать возможные штрафные санкции за несоблюдение условий договоров, осуществлять контроль величины скидок и штрафов за нарушение сроков оплаты, определять результативность расчетно-платежной дисциплины, разрабатывать кредитную и дисконтную политику предприятия в отношении клиентов.

Нарушение договорных обязательств, несвоевременное погашение задолженности, осуществление неэффективной политики кредитования являются основными проблемами состояния расчетов с дебиторами и кредиторами на агропромышленных предприятиях. С нашей точки зрения, формирование на предприятиях грамотной системы внутреннего контроля расчетов с контрагентами при помощи описанных в работе процедур будет способствовать решению данных проблем и снижению экономических рисков, связанных с расчетами, в том числе искажения сведений о фактах хозяйственной жизни.

Таблица 2

**Ведомости оперативного контроля состояния расчетов с контрагентами ООО «ВАПК»  
по состоянию на 1 июля 2016 г., руб.**

| №<br>п/п                     | Контрагенты                 | Срок выполнения обязательств<br>согласно договору                                       | Состояние расчетов, руб.                     |                                          |            |         |                          | Штрафные санкции                      |        | Скидки        |        |
|------------------------------|-----------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------|------------------------------------------|------------|---------|--------------------------|---------------------------------------|--------|---------------|--------|
|                              |                             |                                                                                         | Сумма обяза-<br>тельств согласно<br>договору | Дата отгруз-<br>ки и номер<br>доку-мента | Оплачено   |         | Остаток<br>задолженности | Условия                               | Сумма  | Условия       | Сумма  |
|                              |                             |                                                                                         |                                              |                                          | Дата       | Сумма   |                          |                                       |        |               |        |
| 1.Дебиторская задолженность  |                             |                                                                                         |                                              |                                          |            |         |                          |                                       |        |               |        |
| 1.                           | ООО "Агро-Регион "          | В течение 20 дней со дня отгрузки, предусмот-рены штрафные санкции за просрочку платежа | 48900                                        | 13.02. 2016, № 1055                      | 11.04.2016 | 51345   | -                        | За каждые 20 дней просрочки 5% суммы  | 2445   | -             | -      |
| 2.                           | ООО "Азак"                  | В течение 30 дней со дня отгрузки, предусмотрены скидки                                 | 31250                                        | 05.03. 2016, №1101                       | 31.03.2016 | 29687,5 | -                        | -                                     | -      | 5% : 30 дней  | 1562,5 |
| 3.                           | ОАО "Бердиевский элеватор"  | В течение 15 дней со дня отгрузки, предусмотрены скидки                                 | 45600                                        | 19.03. 2016, №1174                       | 02.04.2016 | 41040   | -                        | -                                     | -      | 10% : 15 дней | 4560   |
|                              | Итого                       | х                                                                                       |                                              | х                                        | х          |         |                          | х                                     |        | х             |        |
| 2.Кредиторская задолженность |                             |                                                                                         |                                              |                                          |            |         |                          |                                       |        |               |        |
| 1.                           | ООО "Агро-Сервис-Запчасть " | В течение 30 дней со дня отгрузки, предусмотрены штрафные санкции                       | 15489                                        | 24.01. 2016, №1589                       | 06.03.2016 | 17037,9 | -                        | За каждые 10 дней просрочки 10% суммы | 1548,9 | -             | -      |
| 2.                           | ООО "Агропромо-беспечение"  | В течение 20 дней со дня отгрузки, предусмотрены скидки                                 | 29856                                        | 04.02. 2016, №1602                       | 18.02.2016 | 26870,4 | -                        | -                                     | -      | 10% : 20 дней | 2985,6 |
| 3.                           | ООО "БАТС"                  | В течение 30 дней со дня отгрузки, предусмотрены скидки                                 | 19635                                        | 28.03. 2016, №1684                       | 21.04.2016 | 18653,3 | -                        | -                                     | -      | 5% : 30 дней  | 981,75 |
|                              | Итого                       | х                                                                                       | -                                            | х                                        | х          | -       | -                        | х                                     | -      | х             | -      |

#### **Библиографический список**

1. Демидова А.В. Внутрихозяйственный контроль расчетов с поставщиками и подрядчиками // Научный вестник технологического института - филиала ФГБОУ ВПО Ульяновская ГСХА им. П.А. Столыпина. – 2014. - №13. – С. 169-173.
2. Организация контроля и финансовой инфраструктуры агрохолдинга / Попова Л.В., Татаркина Г.А., Забазнова Д.О., Чуенкова А.С. // Научное обозрение. Серия 1: Экономика и право. - 2015. - № 2. - С. 192-199.
3. Павлюк И. С. Внутренний контроль расчетов с дебиторами и кредиторами // Молодой ученый. - 2017. - №18. - С. 168-171.
4. Российская Федерация: Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 N 146-ФЗ (ред. от 27.11.2017) (с изм. и доп., вступ. в силу с 14.12.2017) // КонсультантПлюс. ВерсияПроф [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_19671/456468126824fd90201c25b3613aed69768da607/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/456468126824fd90201c25b3613aed69768da607/)
5. Чекрыгина Т.А. Организация бухгалтерского учета и внутреннего контроля расчетов с покупателями и заказчиками и дебиторской задолженности в сельскохозяйственных организациях // Экономика и предпринимательство. - 2015. - № 12. - С. 520-523.

УДК 336

**Пилипенко Л.В. Анализ материально-производственных запасов организации санаторно-курортного комплекса ООО «Плака»**

**Analysis of inventory organization of sanatorium-resort complex of "Plaka"**

**Пилипенко Л.В.**

Магистрант по направлению 38.04.01 «Экономика»  
Институт экономики и управления (структурное подразделение)  
ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского»  
г. Симферополь  
Pilipenko L.V.  
Master in the direction of 38.04.01 "Economics"  
Institute of Economics and Management (structural unit)  
FGAOU VO "Crimean Federal University named after V.I. Vernadsky »  
Simferopol

**Аннотация.** В статье проанализированы материально-производственные запасы организации санаторно-курортного комплекса Республики Крым ООО «Плака» основным видом деятельности которой является деятельность гостиниц с ресторанами. Статья содержит результаты исследования методов и этапов проведения комплексного экономического анализа материально-производственных запасов, а также в ней рассмотрены состав, движение и потребность в материально-производственных запасах, дан анализ эффективности их использования.

**Ключевые слова:** Комплексный экономический анализ, материально-производственные запасы, «переходной период», санаторно-курортный комплекс Республики Крым.

**Abstract.** The article analyzes the inventories of the organization of the spa and resort complex of the Republic of Crimea LLC Plaka, the main activity of which is the activity of hotels with restaurants. The article contains the results of a study of methods and stages of carrying out a comprehensive economic analysis of inventories, as well as the composition, movement and need for inventories, and an analysis of the effectiveness of their use.

**Keywords:** Complex economic analysis, inventories, "transition period", sanatorium and resort complex of the Republic of Crimea.

На первом этапе проводится анализ наличия и состава материально-производственных запасов. Целью анализа является получение достаточного объема информации, который даст оценку состояния запасов, товаров, незавершенного производства, сырья и материалов, готовой продукции, их соответствия рыночным потребностям и потребностям для осуществления непосредственно основной деятельности предприятия, выявления дополнительных резервов.

Анализ наличия и состава материально-производственных запасов ООО «Плака» представлен в таблице 1, источником информации служат остатки материально-производственных запасов по статьям баланса за период времени с 2013-2015 год.

Таблица 1

Анализ наличия и состава материально-производственных запасов ООО «Плака» за 2013-2015 гг., тыс. руб.

| Показатели МПЗ                                 | Значение показателей, тыс. руб. |      |      | Отклонение, тыс. руб. | Темп прироста | Отклонение, тыс. руб. | Темп прироста |
|------------------------------------------------|---------------------------------|------|------|-----------------------|---------------|-----------------------|---------------|
|                                                |                                 |      |      | Сумма                 | %             | Сумма                 | %             |
|                                                | 2013                            | 2014 | 2015 | 2014/2013             | 2014/2013     | 2015/2014             | 2015/2014     |
| Запасы                                         | 1743                            | 1772 | 1631 | +29                   | +1,66         | -141                  | -7,96         |
| в том числе                                    |                                 |      |      |                       |               |                       |               |
| сырье, материалы и другие аналогичные ценности | 1245                            | 1285 | 1143 | +40                   | +3,21         | -142                  | -11,05        |
| товары для перепродажи                         | 498                             | 487  | 488  | -11                   | -2,21         | +1                    | +0,21         |

В 2014 году по сравнению с 2013 годом количество материально-производственных запасов увеличилось на 1,66% - к положительной тенденции относится увеличение сырья, материалов и других аналогичных ценностей на 3,21% по сравнению с предыдущим годом.

В 2015 году по сравнению с 2014 годом количество запасов уменьшилось на 7,96%, но положительным является изменение в части товаров для перепродажи, которые возросли на 0,21% по сравнению с отрицательными значениями других показателей.

На следующем этапе методики проводится анализ динамики движения материально-производственных запасов и их структуры в составе оборотных активов. Оборотные активы ООО «Плака» имеют следующие составляющие элементы: запасы, которые представлены сырьем и материалами, а также товарами для перепродажи, дебиторскую задолженность, денежные средства и денежные эквиваленты. Анализ структуры и динамики МПЗ в общей структуре оборотных активов приведен в таблице 2, данные для практического анализа берутся из статей баланса.

Таблица 2

Анализ структуры и динамики МПЗ в общей структуре оборотных активов ООО «Плака» за 2013-2015 гг., тыс. руб.

| Показатель строк баланса, тыс. руб.      | Факт  | Удельный вес | Факт | Удельный вес | Факт  | Удельный вес | Абсолютное отклонение |        |
|------------------------------------------|-------|--------------|------|--------------|-------|--------------|-----------------------|--------|
|                                          | 2013  |              | 2014 |              | 2015  |              | 2015/2013 тыс. руб.   | %      |
| Запасы                                   | 1743  | 15,42        | 1772 | 22,38        | 1631  | 11,02        | -112                  | -3,21  |
| в том числе: сырье, материалы            | 1245  | 11,02        | 1285 | 16,23        | 1143  | 7,73         | -102                  | -2,92  |
| товары для перепродажи                   | 498   | 4,40         | 487  | 6,15         | 488   | 3,30         | -10                   | -0,29  |
| Дебиторская задолженность                | 8720  | 77,12        | 5360 | 67,70        | 10525 | 71,14        | +1805,00              | +51,75 |
| Денежные средства и денежные эквиваленты | 844   | 7,46         | 785  | 9,92         | 2639  | 17,84        | +1795,00              | +51,46 |
| Итого оборотных активов                  | 11307 | 100          | 7917 | 100          | 14795 | 100          | +3488                 | +100   |



Запасы в общей структуре оборотных активов составляют в 2013 году 15,42%, в 2014 году 22,38%, и в 2015 году 11,02%. За анализируемые три года показатель материально-производственных запасов в общей структуре оборотных активов снизился на 3,21%. Снижение в общей структуре оборотных активов произошло по статьям: «сырье, материалы» на - 2,92%, «товары для перепродажи» - на 0,29%. Таким образом, ООО «Плака» быстро реализует активы.

Анализ структуры материальных производственных запасов за период с 2013 по 2015 год представлен в виде таблицы 3.

Таблица 3

Анализ структуры МПЗ ООО «Плака» за 2013-2015 гг, тыс. руб.

| Показатель строк баланса         | Факт | Удельный вес | Факт | Удельный вес | Факт | Удельный вес |
|----------------------------------|------|--------------|------|--------------|------|--------------|
|                                  | 2013 |              | 2014 |              | 2015 |              |
| Запасы                           | 1743 | 100          | 1772 | 100          | 1631 | 100          |
| в том числе:<br>сырье, материалы | 1245 | 74,44        | 1285 | 72,52        | 1143 | 70,08        |
| товары для перепродажи           | 498  | 28,57        | 487  | 27,48        | 488  | 29,92        |

Сырье, материалы и другие аналогичные ценности составляют в общей структуре материально-производственных запасов более 70%. Несмотря на изменения в общем объеме реальных активов можно сделать вывод о стабильности производственного потенциала ООО «Плака».

Проведенный анализ позволит управленческому персоналу сконцентрировать внимание на выделенных группах материально-производственных запасов. На практике отмечается, что чем выше стоимость МПЗ, тем более они важны для ООО «Плака».

Следующим шагом используемых методов является анализ наличия и достаточности (обеспеченности) источников формирования запасов.

Фактором устойчивости финансового состояния предприятия является соотношение стоимости запасов и величин собственных и заемных источников их формирования.

В разрезе списания видов материальных ресурсов в производство, вспомогательное и обслуживающие хозяйства, а также на запасы, определяется их потребность, которая содержит анализ их использования в производстве и определяется путем сравнения фактического полезного использования материальных ресурсов к плановому или к фактическому использованию в отчетном или предыдущих периодах.

Анализ расхода материальных ресурсов ООО «Плака», представлен в таблице 4, информацией служат показатели, взятые из пояснений к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах в части наличия и движения запасов.

Таблица 4

Анализ расхода материальных ресурсов ООО «Плака» за 2013-2015 гг., тыс. руб.

| Вид ресурсов                            | 2013  | 2014  | 2015  | Изменение 2014 г. К 2013 г. |               | Изменение 2015 г. К 2014 г. |               |
|-----------------------------------------|-------|-------|-------|-----------------------------|---------------|-----------------------------|---------------|
|                                         |       |       |       | тыс. руб.                   | темп роста, % | тыс. руб.                   | темп роста, % |
| 1. Сырье и материалы                    | 2673  | 2522  | 3121  | -151,00                     | +94,35        | +599,00                     | +123,75       |
| 2. Товары для перепродажи               | 533   | 241   | 342   | -292,00                     | +45,22        | +101,00                     | +141,91       |
| 3. Затраты в незавершенном производстве | 8268  | 7962  | 10110 | -306,00                     | +96,30        | +2148,00                    | +126,98       |
| 4. Прочие запасы и затраты              | 2107  | 1913  | 2001  | -194,00                     | +90,79        | +88,00                      | +104,60       |
| 5. Расходы будущих периодов             | 759   | -     | -     | -759,00                     | 0,00          | -                           | -             |
| Итого:                                  | 14340 | 12638 | 15574 | -1702,00                    | +88,13        | +2936,00                    | +123,23       |

Темп роста потребления материальных ресурсов в размере 88,13% за 2014 год говорит о снижении расхода материальных ресурсов на 11,87% по сравнению с 2013 годом, а показатель 123,23% в 2015 году говорит о наращивании объемов деятельности на 23,23%.

Наибольший рост потребления в период с 2013 года по 2014 год наблюдается по такому виду ресурсов как затраты в незавершенном производстве, прирост которых составил 96,3%, что на 3,7% меньше чем в 2013 году, а в период с 2014 года по 2015 год прирост расхода товаров для перепродажи показатель которых возрос на 41,91%.

Общий прирост расхода материальных ресурсов в 2014 году составил 88,13%, что на 11,87% меньше, чем в 2013 году или на 1702 тыс. руб.

В 2015 году расход запасов возрос на 23,23% или на 2936,00 тыс. руб. При планировании возможных расходов материальных ресурсов учетный персонал должен принять во внимание представленные расчеты.

Нормирование расходов материальных ресурсов и проводимый анализ направлены на выявление снижения материальных затрат и себестоимости оказываемых услуг. Следует отметить, что уровень обеспеченности материально-производственных запасов источниками

формирования выступает в качестве причины той или иной степени текущей ликвидности (неликвидности) организации.

Рассмотрим утверждение, на основе которого построена методика анализа финансовой устойчивости предприятия. Для рассмотрения используется модель бухгалтерского баланса предприятия:

$$F + Z + ra + d = ИС + Kt + RP \quad (1)$$

где F - внеоборотные активы (по остаточной стоимости) и долгосрочная дебиторская задолженность;

Z – запасы;

ra – краткосрочная дебиторская задолженность за вычетом задолженности участников по взносам в уставный капитал;

d – денежные средства и финансовые вложения за вычетом собственных акций, выкупленных у акционеров;

ИС – собственный капитал организации;

Kt – Долгосрочные кредиты и займы и прочие долгосрочные обязательства;

RP – краткосрочная кредиторская задолженность и прочие краткосрочные обязательства и пассивы.

Согласно данным ООО «Плака» за 2015 год, проводится анализ финансовой устойчивости на конец года, данные для которого взяты из баланса за 2015 год.

$$67507 + 1631 + 10525 + 2639 = 48823 + 23788 + 9691 \\ 82302 = 82302$$

Условие нормальной текущей ликвидности обозначает, что финансово устойчивая организация в состоянии погасить краткосрочные обязательства за счет денежных средств и ожидаемых в текущем периоде поступлений от дебиторов:

$$d + ra \geq Kt + RP \quad (2)$$

По данным ООО «Плака» данное неравенство выглядит следующим образом:

$$2639 + 10525 < 23788 + 9691 \\ 13164 \text{ тыс. руб.} < 33479 \text{ тыс. руб.}$$

Таким образом можно сделать вывод, что предприятие ООО «Плака» является финансово неустойчивым, так как не в состоянии погасить краткосрочные обязательства за счет денежных средств организации, и ожидаемых в краткосрочной перспективе поступлений от дебиторов.

Для выяснения причин финансовой неустойчивости организации используется абсолютный показатель ликвидности, который представляет собой разницу наиболее ликвидных активов и краткосрочных обязательств:

$$L = (d + ra) - (Kt + Rp) \quad (3)$$

На примере ООО «Плака» рассчитывается абсолютный показатель ликвидности:

$$L=(2639+10525)-(23788+9691)$$

$$L=13164-33479$$

$$L=-20315 \text{ тыс. руб.}$$

Отрицательное значение показателя абсолютной ликвидности говорит о том, что ООО «Плака» не способно выполнять краткосрочные обязательства за счет более ликвидной части текущих активов. Данный показатель – является важным для оценки финансового состояния организации, определяющим возможность своевременно оплачивать счета и является одним из показателей банкротства.

Из модели бухгалтерского баланса вытекает тождество:

$$(d + ra) - (Kt + RP) = (IC + KT) - (F + Z) \quad (4)$$

Левая часть тождества представляет собой абсолютный показатель ликвидности, поэтому имеет место соотношение:

$$L = (IC + KT) - (F + Z) \quad (5)$$

Следовательно, при выполнении условия нормальной текущей ликвидности организации соблюдается его соотношение:

$$(IC + KT) - (F + Z) \geq 0 \quad (6)$$

Преобразив которое, получаем необходимое для финансовой устойчивости организации ограничение общей величины запасов долгосрочными источниками их формирования:

$$Z \leq (IC - F) + KT \quad (7)$$

На примере ООО «Плака»:

$$1631 \leq (48823-67507)+23788$$

$$1631 \text{ тыс. руб.} \leq 5104 \text{ тыс. руб.}$$

Условие (7) означает, что текущая ликвидность предприятия не будет снижаться, если увеличение остатков внеоборотных средств, долгосрочной дебиторской задолженности и запасов будет осуществляться предприятием в пределах суммы прироста реального собственного капитала и прироста долгосрочных обязательств.

Причинами изменения реального собственного капитала предприятия могут быть изменения уставного, добавочного, резервного капиталов, фонда социальной сферы, нераспределенной прибыли (непокрытого убытка), доходов будущих периодов.

Следующим шагом анализируется эффективность использования материально-производственных запасов, для чего используются обобщающие и частные показатели. Обобщающие показатели позволят достичь общего представления об уровне эффективности использования материально-производственных запасов и резервах под снижение стоимости материальных ценностей, в том числе частные показатели дадут представление об эффективности потребления отдельных элементов материальных ресурсов, а также для установления снижения материалоемкости отдельных изделий.

В таблице 5 представлены показатели эффективности использования материальных ресурсов. Числовые данные обобщены и взяты из результатов оперативного учета ООО «Плака».

Таблица 5

Анализ эффективности использования материальных ресурсов ООО «Плака», за 2013-2015 гг., тыс. руб.

| Показатель            | 2013   | 2014   | 2015   | Отклонение<br>2014/2013 |         | Отклонение<br>2015/2014 |        |
|-----------------------|--------|--------|--------|-------------------------|---------|-------------------------|--------|
|                       |        |        |        | тыс. руб.               | %       | тыс. руб.               | %      |
| Объем оказанных услуг | 1234   | 1056   | 1312   | -178,00                 | +85,58  | +256                    | +124,2 |
| Материальные затраты  | 5404,9 | 4350,7 | 5772,8 | -1054,20                | +80,50  | +1422                   | +132,7 |
| Материалоотдача       | 0,23   | 0,24   | 0,23   | +0,01                   | +104,35 | -0,02                   | +93,64 |
| Материалоемкость      | 4,38   | 4,12   | 4,40   | -0,26                   | 94,06   | +0,28                   | +106,8 |

Из данных таблицы видно, что при уменьшении материальных затрат в 2014 году по сравнению с 2013 годом на 1054,2 тыс. руб. уменьшился и объем деятельности на 178 тыс. руб., а вместе с тем уменьшилась и материалоемкость на 0,26 рублей. Материалоотдача напротив выросла на 4,35%, поэтому на каждый рубль вложенных материальных ресурсов, организация стала получать продукции на 1 копейку больше.

В 2015 году мы наблюдаются увеличение материальных затрат на 32,69% и вместе с тем увеличение объема деятельности на 24,24%. Материалоотдача увеличилась на 6,80%, а материалоемкость уменьшилась на 6,36%, что говорит нам о том, что на каждый рубль вложенных материальных ресурсов, организация стала получать продукции на 2 копейки меньше.

На основании данных бухгалтерского учета проводится анализ уровня материалоемкости ООО «Плака» представленный в таблице 6.

Таблица 6

Анализ уровня материалоемкости в ООО «Плака» за 2013-2015 гг., тыс. руб.

| Показатель                           | 2013  | 2014  | 2015  | Темп роста, % |             |
|--------------------------------------|-------|-------|-------|---------------|-------------|
|                                      |       |       |       | 2014 к 2013   | 2015 к 2014 |
| 1.Объем деятельности                 | 12455 | 10678 | 13648 | +85,73        | +127,81     |
| 2.Расход материальных ресурсов       | 14340 | 12667 | 15574 | +88,33        | +122,95     |
| в том числе:                         |       |       |       |               |             |
| Сырье и материалы                    | 2673  | 2522  | 3121  | +94,35        | +123,75     |
| Товары для перепродажи               | 533   | 241   | 342   | +45,22        | +141,91     |
| Затраты в незавершенном производстве | 8268  | 7962  | 10110 | +96,30        | +126,98     |
| Прочие запасы и затраты              | 2107  | 1913  | 2001  | +90,79        | +104,60     |
| Расходы будущих периодов             | 759   |       | 1583  | 0,00          | -           |
| 3.Общая материалоемкость             | 1,15  | 1,19  | 1,14  | +103,03       | +96,19      |
| в том числе:                         |       |       |       |               |             |
| Сырье и материалы                    | 0,21  | 0,24  | 0,23  | +110,05       | +96,82      |
| Товары для перепродажи               | 0,04  | 0,02  | 0,03  | +52,74        | +111,03     |
| Затраты в незавершенном производстве | 0,66  | 0,75  | 0,74  | +112,32       | +99,35      |
| Прочие запасы и затраты              | 0,17  | 0,18  | 0,15  | +105,90       | +81,84      |
| Расходы будущих периодов             | 0,06  | 0,00  | 0,12  | 0,00          | -           |

По данным таблицы 6 можно сделать вывод, что к 2014 году общая материалоемкость возросла на 3,03%, а к 2015 году снизилась на 3,81%.

Уменьшение в 2014 году объемов деятельности на 14,27% и уменьшение расхода материальных ресурсов на 11,67% по сравнению с показателями 2013 г. отразилось повышением общей материалоемкости. Наибольшее повышение отмечено по статье затраты в незавершенном производстве – на 12,32%.

В 2015 году по сравнению с 2014 годом показатели объема деятельности и расхода материальных ресурсов возросли на 27,81% и 22,95%, в связи, с чем и снизился показатель общей материалоемкости на 22,95%. Наибольшее увеличение отмечено по статье товары для перепродажи – на 3,81%. Наибольшее снижение отмечено по статье прочие запасы и затраты – на 18,16%.

Базовым фактором для оценки резервов повышения объема деятельности и снижения расхода материальных ресурсов является анализ материалоемкости. Рассмотрим взаимосвязь изменения затрат материальных ресурсов и материалоемкости на объем деятельности ООО «Плака» (Таблица 7).

Таблица 7

Расчет влияния изменения затрат на материальные ресурсы и материалоемкости на объем деятельности ООО «Плака», за 2013-2015 гг., тыс. руб.

| Фактор                                     | Расчет уровня влияния |                    |                    | Уровень влияния, 2014 к 2013 тыс. руб. | Уровень влияния, 2015 к 2014 тыс. руб. |
|--------------------------------------------|-----------------------|--------------------|--------------------|----------------------------------------|----------------------------------------|
|                                            | алгоритм              | Расчет 2014 к 2013 | Расчет 2015 к 2014 |                                        |                                        |
| 1. Изменение расхода материальных ресурсов | МТП/МеПП-ВПП          | 12667/1,15-12455   | 15574/1,19-10678   | -1440,22                               | +2409,4                                |
| 2. Изменение материалоемкости              | ВТП-МТП/МеПП          | 10678-12667/1,15   | 13648-15574/1,19   | -337                                   | +561                                   |
| Итого:                                     | <i>ВПП-ВПП</i>        | 10678-12455        | 13648-10678        | -1777                                  | +2970                                  |

В период 2013-2014 гг. снижение затрат на материальные ресурсы способствовало сокращению объема деятельности на 1440,22 тыс. руб., а повышение материалоемкости к сокращению объема на 337 тыс. руб. в связи с чем предприятие достигло рационального и экономного расходования сырья и материалов. Уровень влияния всех факторов составил - 1777 тыс. руб.

В период 2014-2015 гг. увеличение затрат на материальные ресурсы привело к увеличению объемов деятельности на 2409,4 тыс. руб., а снижение показателя материалоемкости к увеличению объема деятельности на 561 тыс. руб. Уровень влияния всех факторов составил +2970 тыс. руб.

Определим условную экономию (перерасход) материальных ресурсов за анализируемый период, используя формулу (1.11).

$$ЭК_{М\ 2014/2013} = 12667 - 14340 \cdot 0,8573 = -1434,26 \text{ тыс. руб.}$$

$$ЭК_{М\ 2015/2014} = 15574 - 12667 \cdot 0,12781 = 371,54 \text{ тыс. руб.}$$

Таким образом, можно сделать вывод, что в 2014 году по сравнению с 2013 экономия составила 1434,26 тыс. руб., а в 2015 по сравнению с 2014 годом наблюдается перерасход материальных ресурсов на 371,54 тыс. руб.

Значительное снижение всех показателей в 2014 г. объясняется наступлением «переходного периода», который начался в марте 2014 года. На экономику Крыма, а в частности на экономические показатели ООО «Плака» наибольшее влияние оказали такие факторы, как переход к законодательной базе РФ, адаптация системы налогообложения, банковской системы, сложности процесса перерегистрации юридических лиц как субъектов



хозяйствования, изменение логистики (значительно увеличились затраты времени на транспортировку грузов, фактически отсутствует ж/д сообщение, традиционный подход в виде использования паромов исчерпал себя), потеря традиционных рынков сбыта, расширение сотрудничества торговых предприятий Крыма с товаропроизводителями из других регионов РФ, перезаключение договоров (контрактов) и выработка новых хозяйственных взаимоотношений с предприятиями Крыма и Севастополя. Наибольшее влияние на снижение показателей ООО «Плака» в сезон 2014 года оказало резкое снижение денежного потока от украинских и белорусских туристов.

#### **Библиографический список**

1. Ендовицкий Д.А. Системный подход к экономическому анализу активов хозяйствующего субъекта [Электронный ресурс]//Экономический анализ: теория и практика, 2009, № 15. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
2. Когденко В.Г. Методология и методика экономического анализа в системе управления коммерческой организацией: монография. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. – С. 20-22.
3. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник.-М.: ИНФРА-М, 2008. – С. 207

## СЕКЦИЯ 13. НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ

УДК 336.02

**Бельтюкова С.М., Тетерина Е., Нестерова Е. Основные направления развития и совершенствования налоговой политики**

The main directions of development and improvement of the tax policy

**Бельтюкова Светлана Михайловна**

Старший преподаватель  
кафедры «Экономика и финансы»

Пермский национальный исследовательский политехнический университет, г. Пермь,  
Российская Федерация  
e-mail: BeltukovaSvetalna@yandex.ru

**Тетерина Екатерина**

**Нестерова Елена**

Студентки 3 курса

Гуманитарного факультета

Очная форма обучения

Направление 38.03.01 «Экономика»

Профиль «Финансы промышленного предприятия»  
Группа Э-15-5б

Пермский национальный исследовательский политехнический университет, г. Пермь,  
Российская Федерация  
Beltukova Svetlana Mikhailovna

Senior lecturer

of the Department "Economics and Finance"

Perm National Research Polytechnic University, Perm

Teterina Ekaterina

Nesterova Elena

Group E-15-5b

Perm National Research Polytechnic University, Perm

**Аннотация.** В данной статье проведена оценка взаимосвязи бюджетной и налоговой политики на современном этапе развития, представлены результаты проводимой бюджетной и налоговой политики за 2014-2016 годы, показаны основные направления развития и совершенствования налоговой политики на 2017-2020 годы.

**Ключевые слова:** налоги, бюджетная и налоговая политика, налоговый механизм, налоговая нагрузка, налоговая стратегия.

**Abstract.** This article assesses the relationship between fiscal and tax policies at the current stage of development, presents the results of the ongoing budget and tax policy for 2014-2016 and shows the main directions for the development and improvement of the tax policy for 2017-2020.

**Keywords:** taxes, budgetary and tax policy, tax mechanism, tax burden, tax strategy.

В современных экономических условиях роль и значение налогов резко возрастает. При помощи налогов регулируется внешнеэкономическая деятельность, включая привлечение иностранных инвестиций, формируется доход и прибыль предприятия. Помимо этой сугубо

финансовой функции налоговый механизм используется для экономического воздействия государства на общественное производство, его динамику и структуру, на состояние научно-технического прогресса. В связи с этим приобретает особую роль налоговая политика Российской Федерации на современном этапе.

Налоговая политика оказывает существенное воздействие на экономику России в целом. Как известно налоги и сборы составляют большую часть бюджета государства. С другой стороны, бюджет – это показатель его экономического и социального состояния и политического положения. Бюджетная политика не может функционировать отдельно от налоговой политики. Последние реформы показывают стремление Российского правительства к коренному изменению ситуации в стране. Важнейшим промежуточным результатом стало реальное снижение общей налоговой нагрузки на экономику, поддерживающее дальнейший экономический рост России [16].

Теоретические основы и проблемы по вопросам сущности налогов, налоговой системы, налоговой и бюджетной политики рассматривались такими учеными-экономистами, как С.В. Барулин, Б.М. Брызгалин, И.В. Горский, А.Ю. Казак, Е.Г. Князева, Е.А. Смородина, М.М. Шадурская, В.Г. Пансков, М.В. Романовский, Н.Г. Русакова, Д.Г. Черник и мн.др.[3-8,10,11,16].

Проблема оценки эффективности, проводимой бюджетной и налоговой политики характеризуется теоретической и практической непроработанностью данного аспекта. Само понятие эффективности любого процесса не находит в экономической литературе однозначного толкования. Отсутствие единого научно обоснованного понимания, что представляет собой бюджетная и налоговая политика, может объяснить тот факт, что законодатель отказался от закрепления в законе этих понятий. Вопросы формирования доходов бюджетов всех уровней всегда были, есть и будут ключевыми в проведении бюджетной и налоговой политики. В составе финансовой политики основополагающая роль отводится бюджетной политике, которая оказывает влияние на формирование финансовой базы для развития государства.

Бюджетная политика - это инструмент макроэкономического регулирования, использование которого должно приводить к решению поставленных задач. Первоочередная задача бюджетной политики - это сбалансированность ресурсов и обязательств. Место налоговой политики в составе бюджетной политики показано на рисунке 1.



Рисунок 1. Место налоговой политики в составе бюджетной политики

Бюджетная политика как составная часть экономической политики должна быть нацелена на проведение всесторонней модернизации экономики, на создание условий для повышения ее эффективности, конкурентоспособности, долгосрочного устойчивого развития, на улучшение инвестиционного климата[7].

Главной же целью налоговой политики является обеспечение бюджетов разных уровней финансовыми ресурсами в достаточных объемах. По мнению Е.С. Вылковой [12] «налоговая политика - основной инструмент государственного регулирования экономики», поскольку предусматривает финансовое воздействие на предпринимательство.

Налоговая политика может носить стратегический (налоговая стратегия) или тактический характер (налоговая тактика). Налоговая стратегия тесно увязана с экономической и социальной стратегией государства, рассчитана на длительную перспективу и поэтому представляет собой долговременный курс налоговой политики[12].

А.В. Демин [4] пишет: «Связь налоговой политики с правом обнаруживается прежде всего по двум направлениям: через налоговую политику реализуются основные задачи налогообложения, а потому ее изучение позволяет получить более полное представление о предмете регулирования налогового права; налоговая политика предполагает проведение налоговых реформ, оформляемых соответствующими финансовыми законами.

Взаимодействие налоговой политики и законодательства проявляется в подвижности и недолговечности многих налоговых норм. Это объясняется тем, что: приоритеты налоговой политики, лежащие в основании налогового законодательства, весьма подвижны и зависят как от экономической конъюнктуры, так и от расстановки политических сил в обществе; налоговая политика отличается противоречивым характером: чем активнее государство

стремится вмешаться с помощью налогов в перераспределительный процесс, тем активнее ему противодействуют различные социальные и политические силы [4].

Отметим, в свою очередь, что налоговая политика: реализует функции налогов в правоприменительной практике; представляет собой систему мероприятий государства и является составной частью финансовой политики; должна обеспечивать государство финансовыми ресурсами, создавать условия для регулирования экономики страны в целом и развития бизнеса, сглаживать неравенство в уровнях доходов населения[2].

Цели и задачи налоговой политики могут различаться в зависимости от конкретного исторического периода и от конкретных обстоятельств и социально-экономических условий каждой страны. Можно выделить следующие цели налоговой политики: экономические (повышение уровня развития экономики, оживление деловой активности и др.); фискальные; социальные; международные.

Формирование налоговой политики должно строиться на соблюдении следующих принципов: стабильности налоговой системы; стимулирования экономического роста; обеспечения роста государственных доходов, благодаря экономическим показателям, а не налоговому грузу; универсализации налогообложения, которая обеспечивает одинаковое для всех налогоплательщиков требование эффективности деятельности.

Одинаковые экономические результаты деятельности налогоплательщиков должны влечь одинаковое налоговое бремя. Налогоплательщики при одинаковой платежеспособности должны нести равное бремя налогообложения; одинаковых условий налогообложения для предпринимателей, занятых в производстве и потребителей, интегрирование в международные экономические и налоговые систем[7].

В налоговой политике проявляется относительная самостоятельность государства. Изменяя налоговую политику, используя налоговые инструменты, государство получает возможность стимулировать экономическое развитие или сдерживать его. Известно, что степень эффективности бюджетно-налогового воздействия государства на происходящие экономические процессы во многом зависит от того, насколько используемый инструментарий обеспечивает гармонизацию фискальной и регулирующей функций налогов.

Взаимосвязь и внутреннее единство данных функций определяются тем, что реализация фискальной функции, обеспечивающей поступления налоговых доходов в бюджеты, формирует основу для осуществления регулирующей функции налогов, которая в свою очередь, выступая инструментом оптимизации расходов бюджета и одновременно катализатором экономического роста, обеспечивает перспективные возможности будущих налоговых поступлений.

Вместе с тем единство фискальной и регулирующей функций налогов не исключает их противоречивости, поскольку цель максимизации налоговых доходов может вступать в конфликт с целью стимулирования деловой активности и фискальная политика, эффективная с

точки зрения наполненности доходной части государственного бюджета, может быть совершенно неэффективной с точки зрения ее влияния на производственную активность экономической системы[5].

Взаимосвязь доходов и расходов государства подтверждается выработанным в экономической сфере подходом, в соответствии с которым не возникшие доходные обязательства могут рассматриваться в качестве расходов. Так, согласно основам направления налоговой политики государства освобождение от исполнения налоговой обязанности в отношении определенных налогов (предоставление налоговых льгот) рассматривается в качестве налоговых расходов, т.е. выпадающих доходов бюджетов бюджетной системы Российской Федерации [3].

Мероприятия, осуществляемые в налоговой сфере, должны быть четко увязаны с политикой государства в области доходов и цен. Особенно тесно связаны между собой налоги и цены. Налоги, их ставки во многом определяют структуру и уровень цены. От того, насколько учтены взаимосвязи между налогами и ценами, во многом зависит сбалансированность пропорций воспроизводства.

Показатель налоговой нагрузки зависит от показателя собираемости налогов: государственные органы власти при составлении проектов бюджетов на следующий год определяют суммы налогов с учетом коэффициента собираемости, составляющего по разным видам налогов от 83 до 98% от суммы налогов, исходя из проектируемой налогооблагаемой базы. Положительная динамика уровня собираемости налогов определяет причину возрастания показателя налоговой нагрузки на экономику в целом[8].

Нахождение баланса преимуществ и угроз между централизацией и децентрализацией налоговых доходов, обеспечивающих реализацию соответствующего объема функций (компетенций) каждого уровня власти, является, безусловно, одной из ключевых в данном комплексе проблем. Зарубежный опыт построения федеративных государств показывает, что нахождение такого баланса возможно только при взаимоувязке бюджетного и налогового федерализма как основных организационных принципов функционирования бюджетной и налоговой систем, через реализацию которых и должна осуществляться согласованная бюджетно-налоговая политика государства.

Рассмотрим основные направления налоговой политики на 2016 год и на плановый период 2017 и 2018 гг.[16]. Минфин России предлагал расширить перечень информации, не относящейся к налоговой тайне. Цель таких планов — дать налогоплательщикам возможность больше узнавать от инспекторов о своих потенциальных контрагентах. В ведомстве считают, что доступ к информации об отчетности (факт представления и показатели деклараций), средней численности персонала, средней зарплате, сумме уплаченных налогов поможет компании подтвердить проявление должной осмотрительности и осторожности. Но пока еще

не приняли соответствующие поправки, на практике до сих пор не утихают споры о том, какие сведения составляют налоговую тайну и кому она может быть раскрыта[6].

Основные направления бюджетной, налоговой и таможенно-тарифной политики на 2018 год и плановый период 2019 и 2020 годов Минфин опубликовал на сайте [minfin.ru](http://minfin.ru)[14]. Главный заявленный принцип – предсказуемость фискальной политики. Стабильные налоговые условия для экономического роста на макро-уровне призвано обеспечить бюджетное правило налоговые условия не зависят от динамики цен на нефть.

Основопологающим принципом любых возможных реформ и мер по настройке налоговой системы заявлен принцип фискальной нейтральности – не повышение налоговой нагрузки для добросовестных налогоплательщиков. Подтверждено, что все налоговые изменения будут сделаны в 2018 г. «с тем, чтобы 1 января 2019 года зафиксировать новые стабильные правила на долгосрочный период» [15,16].

В 2017 году продолжается работа по созданию (уточнению) нормативно-правовой базы, необходимой для дальнейшего сокращения теневого сектора. В целях получения информации обо всех розничных продажах в стране приняты законодательные нормы, предусматривающие полный охват розничной торговой сети контрольно-кассовой техникой, обеспечивающей онлайн-передачу данных на сервера налоговой службы.

В целях вовлечения в официальную экономику граждан, осуществляющих деятельность в качестве репетиторов, сиделок, уборщиков жилых помещений и домработниц, эти категории самозанятых были освобождены от уплаты НДФЛ. В целях снижения нагрузки на малый бизнес было проведено упрощение правил бухгалтерского учета для субъектов малого предпринимательства. В рамках усиления межгосударственного взаимодействия налоговых администраций подписано соглашение об автоматическом обмене страновыми отчетами и финансовой информацией по налоговым делам, который планируется начать с 2018 года.

В целях создания действенного механизма пресечения использования низконалоговых юрисдикций для создания необоснованных преференций и получения необоснованной налоговой выгоды был введен институт контролируемых иностранных компаний.

Во многом, именно результаты усилий по выводу экономики и отдельных отраслей/рынков из тени позволили избежать повышения уровня налоговой нагрузки в период подстройки бюджета к снижению рентных нефтегазовых доходов.

Основным инструментом бюджетной политики является улучшение качества администрирования доходов бюджетной системы. Ключевая задача на ближайшие годы – создание системы администрирования, построенной на единой методологической и информационной основе, что обеспечит рост собираемости налогов и снижение административной нагрузки для добросовестного бизнеса.

В этих целях планируется: полный охват (с 1 июля 2018 года) розничной торговой сети



контрольно-кассовой техникой (ККТ), обеспечивающей онлайн-передачу данных на сервера ФНС. Предоставление малому бизнесу (плательщики ЕНВД, патента) права уменьшать соответствующие налоги на расходы по приобретению ККТ (в размере не более 18 000 рублей за один кассовый аппарат). Интеграция информационных систем и систем управления рисками налоговых и таможенных органов; создание системы прослеживаемости движения товаров от этапа таможенного оформления до реализации конечному потребителю. Запуск (1 февраля 2018 года) пилотного проекта по внедрению на территории ЕАЭС механизма прослеживаемости со «сквозной» (от границы до розничного звена) идентификацией ввезенного товара путем присвоения ему уникальных классификационных признаков. Интеграция информационных массивов государственных внебюджетных фондов и налоговой службы; запуск единого государственного реестра записей актов гражданского состояния и создание федерального регистра сведений о населении. Постепенное распространение систем прослеживаемости (ЕГАИС, маркировка) на другие товарные группы. Автообмен налоговой информацией в целях противодействия уклонению от уплаты налогов с использованием низконалоговых юрисдикций.

Потенциально самая громкая новация – налоговый маневр с повышением НДС в обмен на сокращение страховых взносов «Направления» описывают крайне скупо. В тексте осторожно говорится о «целесообразности рассмотрения возможности создания дополнительного экономического стимула для обеления – путём изменения структуры налоговой нагрузки со снижением ставок прямых налогов на труд и повышением ставок косвенных налогов».

Минфин также обещает и частичное возвращение давно требуемой бизнесом инвестиционные льготы – введение инвестиционного налогового вычета, то есть права уменьшать налог на прибыль на расходы, связанные с покупкой или модернизацией основных средств. Вычет будет предоставляться по решению региона в размере 50% от стоимости объекта (5% – федеральный бюджет, 45% – региональный).

Отдельным группам налогоплательщиков «Направления» обещают ужесточение режима. Речь идёт о «пресечении злоупотреблений» со стороны плательщиков единого сельхозналога (компаниям с выручкой от 150 млн. руб. придется платить НДС); обладателей патентов, сдающих недвижимость (число попадающих под льготу объектов ограничат); лиц, пользующихся освобождением от НДС при продаже металлолома.

Важнейшим фактором проводимой налоговой политики является необходимость поддержания сбалансированности бюджетной системы Российской Федерации. В то же время необходимо сохранить неизменность налоговой нагрузки по секторам экономики, в которых достигнут ее оптимальный уровень.

В 2014-2016 гг. происходила подстройка бюджета к новой внешней реальности, а бюджетная политика формировалась исходя из необходимости:

- 1) с одной стороны, обеспечить сбалансированность и устойчивость бюджетной системы в условиях снижения равновесного уровня цен на нефть;
- 2) с другой стороны, способствовать формированию макроэкономического равновесия со стабильными и предсказуемыми экономическими, налоговыми и финансовыми условиями.

В части обеспечения бюджетной сбалансированности:

- несмотря на падение нефтегазовых доходов (до 5,6% ВВП в 2016 году: -3,8пп к уровню 2014 года), уровень дефицита федерального бюджета удалось сохранить под контролем. По итогам 2016 года дефицит федерального бюджета составил 3,4% ВВП, а в текущем году ожидается снижение до 2,2% ВВП;
- зависимость федерального бюджета от динамики цен на нефть постепенно снижается, о чем свидетельствует сокращение ненефтегазового дефицита (до 8,3% ВВП в 2017 году: -1,5пп к уровню 2014 года) и снижение балансирующей бюджет (на первичном уровне) цены на нефть с более 100 долларов США за баррель в 2014 году до 60-65 долларов США за баррель в 2017 году. Такая динамика выгодно отличает Россию от многих сырьевых стран, ограниченный прогресс фискальной адаптации которых угрожает болезненным развитием событий в будущем.

Налоговая нагрузка один из важных макроэкономических показателей, характеризующий налоговую политику государства. Финансовое ведомство постоянно проводит мониторинг уровня налоговой нагрузки. Результаты его анализа показывают, что налоговые доходы бюджетной системы (рассчитываемые как сумма поступлений всех налогов и сборов, таможенных пошлин, страховых взносов на обязательное государственное социальное страхование и прочих налоговых платежей) в доле ВВП на протяжении последних четыре лет оставались примерно на одном уровне (изменяясь в диапазоне 31 – 32% ВВП).

При анализе уровня налоговой нагрузки по отдельным видам налогов в Российской Федерации традиционно выделяются нефтегазовые доходы – НДС и вывозные таможенные пошлины (на нефть, газ и нефтепродукты), поскольку в России по-прежнему существенную долю доходов бюджета составляют доходы от этих источников. Средний уровень прочих сборов, таких как государственные пошлины, и неналоговых платежей, уплачиваемых организациями и предпринимателями в бюджеты бюджетной системы страны, составляет менее 1% ВВП.

Налоговая система должна сохранить свою конкурентоспособность по сравнению с налоговыми системами государств, ведущих на мировом рынке борьбу за привлечение инвестиций, а процедуры налогового администрирования должны стать максимально комфортными для добросовестных налогоплательщиков.

При этом важнейшим фактором проводимой налоговой политики, является необходимость поддержания сбалансированности бюджетной системы России. В то же время

следует сохранить неизменность налоговой нагрузки по секторам экономики, в которых достигнут ее оптимальный уровень. В таблице 1 рассмотрим абсолютные показатели поступления налоговых платежей в консолидированный бюджет РФ в 2014-2016 гг.

На основе данных таблицы 1 определим структуру состава налоговых доходов и страховых взносов консолидированного бюджета РФ за период 2014-2016 годы, представленной на рисунке 2.

Таблица 1

Абсолютные показатели поступления администрируемых ФНС России и ФСС доходов в консолидированный бюджет РФ в 2014-2016 гг., млрд. руб.[9]

| Показатели                                              | 2014г.  | 2015г.  | 2016г.  | Изменение           |                      |
|---------------------------------------------------------|---------|---------|---------|---------------------|----------------------|
|                                                         |         |         |         | 2016 г.-<br>2014 г. | 2016 г. -<br>2015 г. |
| Налог на прибыль организаций                            | 2375,3  | 2599    | 2770,2  | 394,9               | 171,2                |
| Налог на доходы физических лиц                          | 2702,6  | 2807,8  | 3017,3  | 314,7               | 209,5                |
| Страховые взносы на обязательное социальное страхование | 5035,7  | 5636,3  | 6036,6  | 1000,9              | 400,3                |
| Налог на добавленную стоимость                          | 2188,8  | 2448,5  | 2657,4  | 468,6               | 208,9                |
| Акцизы                                                  | 1000,6  | 1014,4  | 1293,9  | 293,3               | 279,5                |
| Налоги на имущество                                     | 957,5   | 1068,6  | 1116,9  | 159,4               | 48,3                 |
| Налоги за пользование природными ресурсами              | 2934,7  | 3250,7  | 2929,4  | -5,3                | -321,3               |
| Остальные налоги и сборы                                | 576,6   | 599,3   | 697,8   | 121,2               | 98,5                 |
| Итого налоговые доходы и страховые взносы               | 17771,8 | 19424,6 | 20519,5 | 2747,7              | 1094,9               |

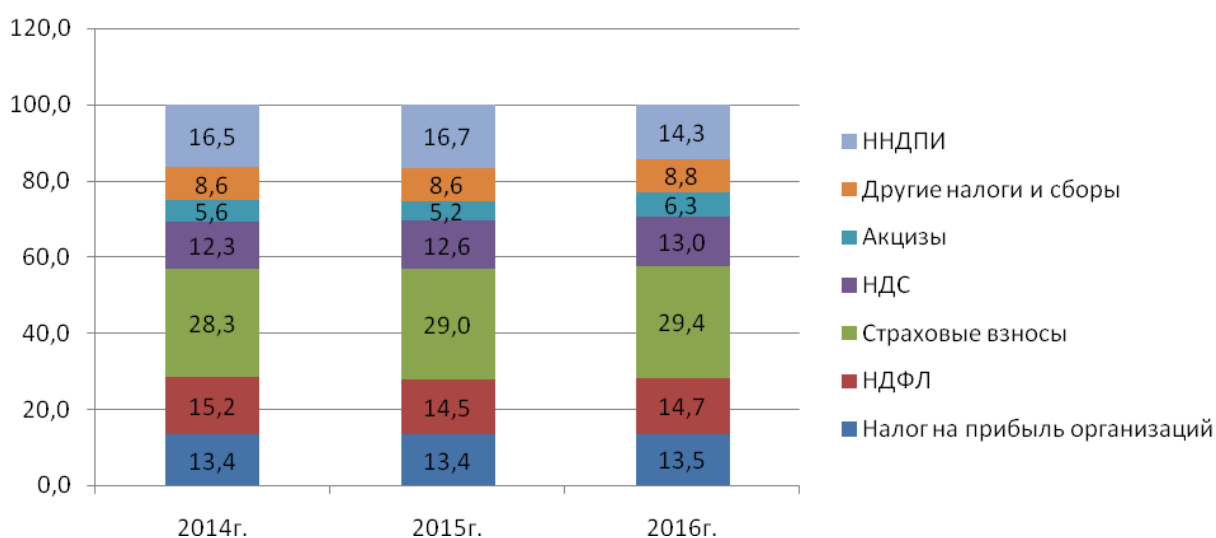


Рисунок 2. Структура состава налоговых доходов и страховых взносов консолидированного бюджета РФ за 2014-2016 гг., %

В результате в целом можно сделать следующие выводы:

1) В консолидированный бюджет Российской Федерации в 2016 году поступило администрируемых федеральной налоговой службой и ФСС доходов 20 519,5 млрд. рублей, или на 2747,7 млрд. рублей больше чем в 2014 году;

2) В 2016 году выросли все бюджетообразующие налоги, за исключение налога на добычу полезных ископаемых. На увеличение налога на прибыль, могли повлиять такие факторы, как увеличение экспортной выручки, либо за счёт положительных курсовых разниц. Налог на добавленную стоимость увеличился за счет увеличения налоговой базы. В 2016 году увеличились поступления от акцизов за счет увеличения ставок акцизов на алкоголь, табак, нефтепродукты и другое. На увеличение НДФЛ повлиял рост заработной платы населения и уменьшение теневой экономики в отрасли заработной платы.

Динамика налоговых доходов консолидированного бюджета России в 2015–2016 годы обусловлена, главным образом, снижением поступлений нефтегазовых доходов в условиях падения мировых цен на нефть. При этом поступления основных видов ненефтегазовых доходов относительно стабильны. Такая тенденция может быть обусловлена тем, что налоговые органы усилили налоговый контроль над налогоплательщиками (выездные, камеральные и встречные проверки) и внесены изменения в Налоговый Кодекс Российской Федерации[1].

Представим динамику и структуру налоговых доходов консолидированного бюджета РФ по видам налогов и сборов (таблица 2, рисунок 3): федеральные налоги и сборы; региональные налоги; местные налоги; налоги, относящиеся к специальным налоговым режимам [17].

По данным налоговой статистики данные по начислению и поступлению налогов, сборов и иных обязательных платежей в консолидированный бюджет РФ отличаются от данных государственной статистики[17].

Таблица 2

Динамика налоговых доходов консолидированного бюджета РФ по видам налогов и сборов в 2014-2016 гг., млрд. руб.

| Показатели                                          | 2014г.  | 2015г.  | 2016г.  | Изменение       |                   | Темп роста, %   |                   |
|-----------------------------------------------------|---------|---------|---------|-----------------|-------------------|-----------------|-------------------|
|                                                     |         |         |         | 2016 г.-2014 г. | 2016 г. - 2015 г. | 2016 г.-2014 г. | 2016 г. - 2015 г. |
| Федеральные налоги и сборы                          | 16393,1 | 17828,1 | 18870,8 | 2477,7          | 1042,7            | 115,1           | 105,8             |
| Региональные налоги                                 | 783,7   | 872,2   | 947,3   | 163,6           | 75,1              | 120,9           | 108,6             |
| Местные налоги                                      | 207,3   | 228,9   | 251,1   | 43,8            | 22,2              | 121,1           | 109,7             |
| Налоги, относящиеся к специальным налоговым режимам | 387,7   | 495,4   | 450,3   | 62,6            | -45,1             | 116,1           | 90,9              |
| Итого налоговые доходы и страховые взносы           | 17771,8 | 19424,6 | 20519,5 | 2747,7          | 1094,9            | 115,5           | 105,6             |

На основе данных таблицы 2 определим структуру налоговых доходов консолидированного бюджета РФ по видовой принадлежности платежей за период 2014-2016 годы, представленной на рисунке 4. Динамика налоговых доходов консолидированного бюджета РФ демонстрирует рост по всем группам налогов и сборов. За период 2014-2016 года: общий рост налоговых доходов составил 15,5%.



Рисунок 3. Структура налоговых доходов консолидированного бюджета РФ по видовой принадлежности платежей за 2014-2016 гг., %

Структура налоговых доходов консолидированного бюджета РФ по видовой принадлежности платежей за 2014-2016 гг. стабильна.

Возможными причинами роста местных налогов на 43,8 млрд. руб. или на 21,1%, является отмена льгот по уплате земельного налога в отношении земельных участков, ограниченных в обороте в соответствии с законодательством, предоставленных для обеспечения обороны, безопасности и таможенных нужд, повышение кадастровой стоимости.

Возможными причинами роста региональных налогов на 163,6 млрд. руб. или на 20,9%, является работа по поэтапной отмене отдельных налоговых льгот по налогу на имущество организаций и повышение ставок транспортного налога.

Возможными причинами роста налогов, относящихся к специальным налоговым режимам на 62,6 млрд. руб. или на 16,1%, является расширение контингента налогоплательщиков, работающих на упрощенной системе налогообложения и льготных условий налогообложения для малого бизнеса.

Возможными причинами роста федеральных налогов и сборов на 2477,7 млрд. руб. или на 15,1%, является рост налоговой базы по НДФЛ, налогу на прибыль, НДС и другим налогам.

Представим динамику задолженности по налогам и сборам, пеням и налоговым санкциям в бюджетную систему Российской Федерации (таблица 3).

Таблица 3

Динамика задолженности по налогам и сборам, пеням и налоговым санкциям в бюджетную систему Российской Федерации в 2014-2016 гг., млрд. руб.

| Показатели                                                          | 2014г. | 2015г. | 2016г. | Изменение           |                      | Темп роста, %       |                      |
|---------------------------------------------------------------------|--------|--------|--------|---------------------|----------------------|---------------------|----------------------|
|                                                                     |        |        |        | 2016 г.-<br>2014 г. | 2016 г. -<br>2015 г. | 2016 г.-<br>2014 г. | 2016 г. -<br>2015 г. |
| Задолженность по налогам и сборам                                   | 802,7  | 827,5  | 1031,7 | 229,0               | 204,2                | 128,5               | 124,7                |
| Задолженность перед бюджетом по пеням и налоговым санкциям          | 336,1  | 296,8  | 348,0  | 11,9                | 51,2                 | 103,5               | 117,3                |
| Итого задолженность по налогам и сборам, пеням и налоговым санкциям | 1138,8 | 1124,3 | 1379,7 | 240,9               | 255,4                | 121,2               | 122,7                |

Рост администрируемых федеральной налоговой службой и ФСС доходов в консолидированный бюджет Российской Федерации привел к росту задолженности по налогам и сборам до 1031,7 млрд. рублей, или на 28,5% в 2016 году в сравнении с 2014 годом. Негативной тенденцией следует считать рост задолженности перед бюджетом по пеням и налоговым санкциям до 348 млрд. рублей, или на 3,5% в 2016 году в сравнении с 2014 годом.

Применение новых информационных технологий в налоговом администрировании за последние годы наглядно демонстрирует существенный потенциал расширения

налогооблагаемой базы и повышения доходных поступлений без увеличения налогового бремени.

Внедрение системы АСК-НДС (АСК-НДС-2), которая в своей основе сопоставляет информацию из выставленных и полученных счетов-фактур. Собираемость НДС в 2014-2016 гг. показана на рисунке 4[15,16].

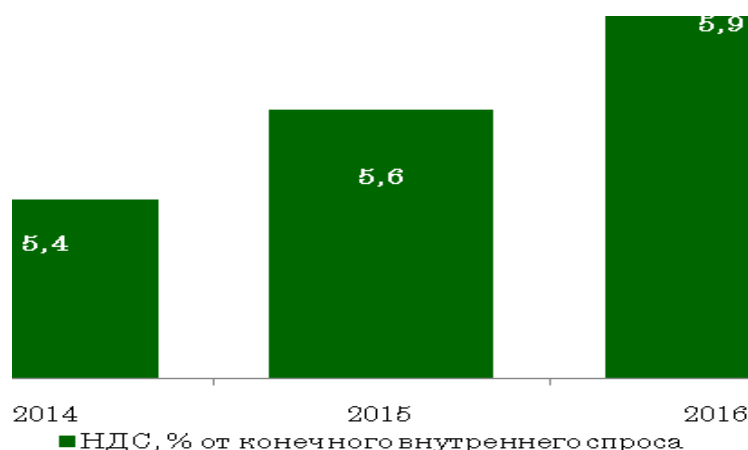


Рисунок 4. Собираемость НДС в 2014-2016 гг., %

Внедрение системы АСК-НДС (АСК-НДС-2) позволило, несмотря на экономический спад, существенно (почти на 0,5 п.п. ВВП) повысить собираемость: поступления НДС увеличились с 5,4% от конечного внутреннего спроса (налогооблагаемая база НДС по экономике в целом) в 2014 году до 5,9% в 2016 году. Применение автоматизированной системы контроля «АСК НДС-2» (в девять раз снизилось количество заявлений о возмещении НДС компаниями с высокой степенью риска; свыше 9000 налогоплательщиков уточнили свои декларации; число компаний с признаками однодневки сократилось до 650 тыс. в январе 2016 г.) [13].

Внедрение систем прослеживаемости (контроля за производством и оборотом) позволило существенно сократить долю теневого сектора на отдельных рынках. Развертывание системы ЕГАИС в 2016 году практически пресекло возможность реализации нелегально произведенного алкоголя в розничных магазинах. Поступление акцизов на крепкий алкоголь в 2014-2016 гг. и 1 полугодии 2017 года показано на рисунке 5[15,16].

Как результат, на фоне стагнирующих объемов потребления поступление в консолидированный бюджет акцизов по крепкому алкоголю выросло на 28% в 2016 году и более чем на 21% в январе-июне 2017 года.



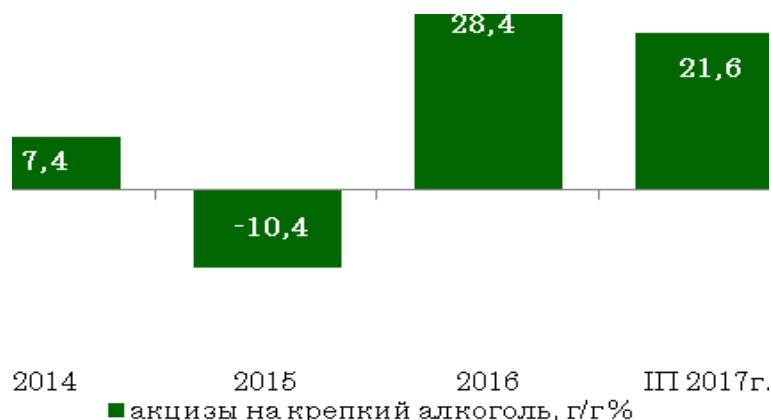


Рисунок 5. Поступление акцизов на крепкий алкоголь в 2014-2016 гг. и 1 полугодии 2017 года, %

Этому, среди прочего, способствовало усиление контроля над незаконным оборотом алкоголя со стороны региональных властей. Внедрение системы маркировки товаров из меха в 2016 году привело к увеличению легального оборота этих изделий почти в 6 раз.

Таким образом, главной целью налоговой политики является обеспечение бюджетов разных уровней финансовыми ресурсами в достаточных объемах. Бесперебойное пополнение бюджетных доходов - основа экономического роста, повышения благосостояния населения, укрепления обороноспособности, решения экологических и других насущных проблем общества. Немаловажное значение имеет осуществление при помощи налогов распределительных и перераспределительных процессов, особенно между центром и регионами.

Приоритетными направлениями налоговой политики РФ на 2014-2016 годы являлось недопущение повышения налоговой нагрузки и одновременное увеличение поступлений налогов в бюджет. На данные годы приоритеты РФ в области налоговой политики остались неизменными: необходимо создание эффективной и стабильной налоговой системы, обеспечивающей бюджетную устойчивость в среднесрочной и долгосрочной перспективе. В связи с этим внесение существенных изменений в структуру налоговой системы, а также введение новых налогов в среднесрочном периоде не предполагалось. Сегодня основными целями налоговой политики являются, с одной стороны, сохранение бюджетной устойчивости, получение необходимого объема бюджетных доходов, а с другой - поддержка предпринимательской и инвестиционной активности, обеспечивающей налоговую конкурентоспособность страны на мировой арене.

За последние годы в России было много сделано в направлении реализации фискальной функции путем совершенствования системы налогового администрирования, что

отразилось прежде всего на росте поступлений налогов и сборов в бюджеты всех уровней.

Следует отметить, что проблема формирования доходной части федерального бюджета – одна из наиболее сложных в практике осуществления проводимой в нашей стране экономической реформы. На современном этапе нет другого аспекта реформы, который подвергался бы такой же серьезной критике и был бы предметом таких же жарких дискуссий и объектом анализа и противоречивых идей по реформированию. Обозначим главные вопросы. Первое – стабильность и предсказуемость налоговой системы. Второе – налоговая нагрузка. Налоговая система не может существовать в отрыве от бюджетной. Всем хочется, чтобы налоги были меньше, но государство не может отказаться от социальных расходов или расходов на оборону.

Сейчас Президент РФ ставит задачу перезагрузить налоговую систему, сделать ее стабильной и предсказуемой. Президент РФ заявил о необходимости детальной и всесторонней настройки налоговой системы. В 2017 г. должны быть подготовлены конкретные предложения, в 2018-м – приняты поправки в Налоговый кодекс РФ, которые начнут действовать с 2019 г. Сегодня срочные меры не нужны, можно совершенствовать налоговое законодательство неспешно в плановом режиме. Цифровизация и интеграция всех источников информации и потоков данных в единое информационное пространство с последующей автоматизацией ее анализа на основе внедрения современных технологий обработки больших массивов данных позволиткратно расширить амуницию налогового администрирования. Это с одной стороны станет одним из наиболее эффективных инструментов пресечения неформальных практик, а с другой стороны позволит существенно упростить и облегчить взаимодействие между государством и добросовестными налогоплательщиками. В том числе указанные меры будут содействовать решению задачи по оптимизации форм налоговой отчетности.

#### Библиографический список

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая)" от 31.07.1998 N 146-ФЗ (ред. от 14.11.2017)
2. Федеральный конституционный закон от 17.12.1997 N 2-ФКЗ (ред. от 28.12.2016) «О Правительстве Российской Федерации»
3. Брызгалин А.В., Федорова О.С., Аникеева О.Е., Королева М.В., Ильиных Д.А., Кочетков В.А., Васянина Е.Л. Налогообложение доходов физических лиц и страховые взносы: сложные вопросы исчисления и уплаты // Налоги и финансовое право. 2015. N 9. С. 9 – 134.
4. Демин А.В. Общие принципы налогообложения: каждому принципу – отдельная статья // Налоговед.2013. № 1. С.6-8
5. Иголина Л.Л., Мамонова И.В. Стимулирующие налоговые льготы как инструмент бюджетно-налогового регулирования: особенности применения и оценка

эффективности на региональном уровне // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. 2017. N 4. С. 38 - 50

6. Лахман Р. Еще больше сведений о контрагенте компании перестанут быть налоговой тайной // Российский налоговый курьер. 2015. № 11. С. 5 – 7

7. Налоги и налогообложение: учебник и практикум для академического бакалавриата / Под.ред. Д.Г. Черника, Ю. Д. Шмелева. – 2-е изд., перераб. доп. – М.: Издательство Юрайт, 2015. - С. 400.

8. Никулина О.М. Налоговая нагрузка в России: основные подходы // Все для бухгалтера. 2017. N 2. С. 16 - 28; Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. 2017. N 18. С. 22 - 38.

9. Россия в цифрах. 2017: Крат.стат.сб./Росстат- М., 2017 - 511 с.

10. Сергеева О. ФНС России: новое в налоговых проверках и администрировании // Российский налоговый курьер. 2017. №2.С. 12 – 13.

11. Черник Д. Г. Налоги: Учебное пособие. 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2016-466 с.

12. Энциклопедия управления налогообложением экономических субъектов [Текст] / Е. С. Вылкова. - Санкт-Петербург: Изд-во Санкт-Петербургского гос. экономического ун-та, 2017 – 338 с

13. Минфин предложил уравнивать ставки НДС и взносов [Электронный ресурс]. – URL: <http://vip.1gl.ru/#/document/189/545396/8380d6d5-e467-49e1-8ce7-4526bb480a5c/?of=copy-de3e6378a3>

14. Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2016 год и плановый период 2017 и 2018 годов [Электронный ресурс]. – URL: [https://www.minfin.ru/ru/document/?id\\_4=116206](https://www.minfin.ru/ru/document/?id_4=116206)

15. Основные направления бюджетной, налоговой и таможенно-тарифной политики на 2018 год и плановый период 2019 и 2020 годов [Электронный ресурс]. – URL: [https://www.minfin.ru/ru/document/?id\\_4=119695](https://www.minfin.ru/ru/document/?id_4=119695)

16. Муравенко Е. Основные направления налоговой, бюджетной и таможенной политики на 2018-2020 гг. поступили в Госдуму [Электронный ресурс]. – URL: [https://www.alta.ru/external\\_news/54586/](https://www.alta.ru/external_news/54586/)

17. Федеральная служба государственной статистики. Информация о социально-экономическом положении России - 2015 / URL: <https://clck.ru/AAEz2>; данные ФНС России / URL: <http://analytic.nalog.ru/portal/index.ru-RU.htm>.

---

УДК 01

**Черепанова С.А, Лазарева Е.В. Оптимизация налоговой нагрузки предприятия в целях увеличения прибыли**

**Optimization of tax burden of the enterprise for increase in profit**

**Черепанова Софья Алексеевна,**

Студентка 4 курса кафедры Корпоративного управления и финансов,  
Новосибирский государственный университет экономики и управления

**Лазарева Елизавета Вячеславовна,**

Студентка 4 курса кафедры Корпоративного управления и финансов,  
Новосибирский государственный университет экономики и управления

Научный руководитель

**Киселева А.В.**, старший преподаватель кафедры Корпоративного управления и финансов,  
Новосибирский государственный университет экономики и управления

Cherepanova Sofya Alekseevna,

Student 4 courses of department of Corporate management and finance,  
Novosibirsk State University of Economics and Management

Lazareva Elizabeth Vyacheslavovna,

Student 4 courses of department of Corporate management and finance,  
Novosibirsk State University of Economics and Management

Scientific adviser: Kiselyova A.V.,

senior teacher of department of Corporate management and finance,  
Novosibirsk State University of Economics and Management

***Аннотация.** В данной статье рассматриваются способы минимизации налогового бремени на предприятие с целью максимизации прибыли.*

***Ключевые слова:** налоговая нагрузка, налоговое планирование, формирование прибыли, метод оптимизации, минимизация налогов*

***Abstract.** In this article ways of minimization of a tax burden on the enterprise for the purpose of maximizing profit are considered.*

***Keywords:** tax burden, tax planning, formation of profit, optimization method, minimization of taxes*

---

Налоговая нагрузка – это процентное отношение суммы уплачиваемых организацией налогов к сумме выручки по данным бухгалтерской отчетности [3, с.247].

Следует обратить внимание на то, что система налогового планирования на предприятии должна быть тщательно просчитана и разработана. Не правильно построенная система налогового планирования может привести к увеличению расходов предприятия в виде роста налоговых платежей, что в отдельных случаях может привести предприятие на грань банкротства.

Налоговая нагрузка на предприятие, налоговое планирование, формирование и распределение прибыли – те самые процессы, оптимизация которых является важным направлением повышения уровня прибыльности предприятия [1, с.285].

На сегодняшний день вопрос оптимизации налоговых платежей и максимизация прибыли есть важные аспекты функционирования и развития хозяйствующих субъектов.

Необходимость оптимизации налогообложения особенно актуальна в свете разразившегося экономического кризиса, когда бизнес в России особенно чутко относится к неправильной налоговой политике и проблема правильного баланса налогов для снижения налогового бремени на предпринимателя особенно актуальна.

Оптимизация налогообложения – это система различных схем и методик, позволяющая организации выбрать оптимальное решение для конкретной ситуации в хозяйственной деятельности [2].

Оптимизировать налоговую нагрузку на предприятии целесообразно используя учётную политику предприятия. Однако ее разработка в данном направлении должна осуществляться тщательным образом с учетом всех тонкостей ведения бухгалтерского и налогового учета.

В данном направлении можно обратиться к следующим способам минимизации налогового бремени на предприятии с целью максимизации прибыли:

1. Предприятию необходимо постоянно осуществлять переоценку основных фондов предприятия, исходя из рыночных цен. Данная мера позволит снизить уровень налога на имущество организаций благодаря пересчёту стоимости имущества.
2. Все расходы предприятия должны быть четко обоснованы.
3. Предприятию можно рекомендовать формировать резервы расходов по направлениям, например резервы на ремонт основных средств, резервы на предстоящую оплату отпусков работников, резерв по гарантийному ремонту и гарантийному обслуживанию, резерв по сомнительным долгам.
4. Стремиться к снижению штрафных санкций и пени, которые возникают при несвоевременном перечислении налоговых платежей в бюджет;
5. Возможность использования налоговых льгот и преференций.

В некоторых случаях стоит воспользоваться таким методом оптимизации налогообложения на предприятии, как получение отсрочки, рассрочки уплаты налоговых платежей в бюджет. Такие льготы можно получить по месту нахождения налогового органа, в котором зарегистрировано предприятие, путем предоставления соответствующего заявления. При этом размер налогов не уменьшается, но с точки зрения финансового менеджмента имеется положительный результат: средства остались в обороте и, следовательно, принесли дополнительную прибыль.

Таким образом, можно сказать, что прибыль предприятия есть важная экономическая категория, которая требует тщательного планирования.

Каждое предприятие должно составлять план доходов и расходов, конечным результатом которого должно являться получение прибыли предприятием.

Отметим, что одним из направлений повышения уровня прибыли предприятия является управление налоговой нагрузкой через систему налогового планирования.

#### **Библиографический список**

1. Лукашевич Д.А. Влияние налогов на финансовое положение предприятия // Актуальные вопросы экономических наук, №13. – 2010. – с.283-287
2. Киселева А.В. Оценка состояния организации в целях оптимизации налогообложения // Научные записки НГУЭУ. Новосибирск, 2006. С. 37-40.
3. Никитина Н.В. Корпоративные финансы: Учебное пособие / Н.В. Никитина, В.В. Янов. - М.: КноРус, 2013. - 512 с.

## СЕКЦИЯ 14. ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛИМАТ В РЕГИОНАХ

УДК 330

### Бармин Л., Коротченко С. Прогноз инвестиционного развития Ромодановского района Республики Мордовия: анализ ситуации

Forecast of the investment development of the Romodanovsky district of the Republic of Mordovia: situation analysis

**Бармин Леонид**

**Коротченко Сергей**

Студенты 4ого курса

МГУ им. Н.П. Огарева

Россия, г. Саранск

Barmin Leonid

Korotchenko Sergey

4th year students

Moscow State University. N.P. Ogareva

Russia, Saransk

**Аннотация.** В статье прогнозируется инвестиционное развитие на примере Ромодановского района Республики Мордовия, что позволило выявить слабые и сильные стороны, которые могут негативно повлиять на развитие района в будущем.

**Ключевые слова:** инвестиции, прогноз, развитие, стратегические перспективы.

**Abstract.** The article forecasts investment development based on the example of the Romodanovsky district of the Republic of Mordovia, which made it possible to identify weaknesses and strengths that could adversely affect the development of the district in the future.

**Keywords:** investments, forecast, development, strategic prospects.

Прогнозирование инвестиционного развития является важнейшим условием реализации стратегических и тактических задач развития и эффективной инвестиционной деятельности района.

Инвестиции - это денежные средства, ценные бумаги и иное имущество, имеющее или способное иметь денежную оценку, свободный оборот которых не запрещен в РФ, частных лиц, государств или международных организаций, вкладываемые в различные отрасли экономики (строительство, предпринимательская деятельность и др.) как национальной, так и зарубежной на долгосрочную перспективу в целях получения прибыли и достижения социального, природоохранного, бюджетного и коммерческого эффектов [3].

Главной проблемой инвестиционной непривлекательности районов можно выделить крайне медленные изменения и преобразования [12]. Это объясняется в первую очередь тем, что большинство районов не в состоянии освоить инвестиции из-за плохого управления.



Проанализировав районы Мордовии, можно выделить сильный недостаток информационной освещенности районов, в том числе в экономической деятельности, включая инвестиционную.

С другой стороны, данная проблема объясняется нежеланием инвесторов вкладывать свои финансовые средства в не развитые районы, так как существуют очень высокие риски, а порой и вообще невозможно точно установить степень и уровень рисков. Такое поведение инвесторов для многих районов представляет неразрешимую проблему. Необходимо переломить ситуацию, создать благоприятный фон для инвесторов.

Инвестиции являются главным средством структурного преобразования социального и производственного потенциала любого района.

А. И. Орлов рассматривает инновационное развитие с разных позиций. Во-первых, это осуществление научно-исследовательской, научно-технической, собственно инновационной, производственной деятельности и маркетинга. Во-вторых, под инновационным развитием можно понимать временные этапы жизненного цикла нововведения от возникновения идеи до ее разработки и распространения. [7, с.98]. Благодаря интенсивному инвестиционному развитию района начинает усовершенствоваться и расширяться производство, сфера услуг, активизируется строительство, расширяется ассортимент продукции, создаются новые рабочие места, облагораживаются территории, пополняются налоговые поступления в бюджеты различных уровней, которые в дальнейшем направляются на решение социальных проблем и т.д. Органами местного самоуправления осуществляется регулярный мониторинг основных показателей инвестиционной деятельности на территории района, результаты которого являются основанием для разработки мероприятий по стимулированию инвестиционной активности, определения наиболее привлекательных отраслей для вложения инвестиций.

Под инвестиционной политикой территории понимается система мер, реализуемых органами местного самоуправления, обеспечивающая создание экономических и правовых условий, способствующих активизации инвестиционной деятельности с целью повышения эффективности хозяйственного комплекса муниципального образования.

Наибольший эффект от реализации инвестиционной политики в условиях ограниченных финансовых и административных ресурсов достигается при условии целенаправленного воздействия на так называемые «точки роста» территории. Комплексный анализ уровня социально-экономического развития Ромодановского муниципального района Республики Мордовия выделяет две группы инвестиционного развития: главная и поддерживающая.

Таблица 1

Группы инвестиционного развития Ромодановского муниципального района Республики Мордовия [9]

| Главная группа («точки роста» территории)                                                                                                                                                                                                                                              | Поддерживающая группа                                                                                                                                                       |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1. Создание экономической зоны.<br>2. Строительство, реконструкция и модернизация промышленных объектов.<br>3. Развитие агропромышленного комплекса.<br>4. Активизация жилищного строительства.<br>5. Развитие инфраструктурного комплекса.<br>6. Развитие индустрии туризма и отдыха. | 1. Формирование качественно новой среды проживания с развитой социальной инфраструктурой.<br>2. Улучшение качества природной среды, обеспечение экологической безопасности. |

Субъектами инвестиционной деятельности Ромодановского района являются юридические лица и индивидуальные предприниматели различных форм хозяйствования и видов собственности, органы местного самоуправления и исполнительной власти, финансово-кредитные организации.

Таблица 2

Объем инвестиций в основной капитал, тыс. руб. [9]

| Наименование муниципального района | По годам     |               |                |                |                |                |                |                |
|------------------------------------|--------------|---------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
|                                    | 2015г. отчет | 2016г. оценка | 2017г. прогноз | 2018г. прогноз | 2019г. прогноз | 2020г. прогноз | 2021г. прогноз | 2022г. прогноз |
| Ромодановский муниципальный район  | 578217       | 580493        | 225800         | 252900         | 283200         | 320000         | 354800         | 386000         |

Анализируя последние годы и прогноз динамики реальных объемов инвестиций в основной капитал в Ромодановском районе (таблица 2), видим как понижение, так и увеличение по прогнозу. В 2015 – 2016 гг. объем инвестиций составил более 578 млн. руб. В прогнозе с 2017 года происходит резкое понижение до 225 млн. руб. Снижение данного показателя в 2017 году обусловлено завершением реконструкции в 2015 году на ООО «Ромодановосахар». Также с 2017 года по прогнозу происходит повышение до 2022 года на 160 млн.руб.

Таблица 3

Инвестиции по источникам финансирования, тыс. руб. [9]

| Источники финансирования            | По годам        |                  |                   |                   |                   |                   |                   |                    |
|-------------------------------------|-----------------|------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|--------------------|
|                                     | 2015г.<br>отчет | 2016г.<br>оценка | 2017г.<br>прогноз | 2018г.<br>прогноз | 2019г.<br>прогноз | 2020г.<br>прогноз | 2021г.<br>прогноз | 2022г.<br>прогноз. |
| Собственные средства                | 359132          | 379906           | 177000            | 182500            | 198600            | 215600            | 228500            | 245600             |
| Привлеченные средства               | 219085          | 200587           | 48800             | 77400             | 84600             | 104400            | 126300            | 140400             |
| в том числе:<br>кредиты банков      | 0               | 0                | 0                 |                   | 0                 | 0                 | 0                 | 0                  |
| заемные средства других организаций | 17572           | 15680            | 5680              | 10700             | 12560             | 14260             | 15200             | 16100              |
| бюджетные средства                  | 137899          | 100554           | 33500             | 44775             | 47495             | 63080             | 82330             | 94665              |
| средства внебюджетных фондов        | 297             | 300              | 310               | 325               | 345               | 360               | 370               | 385                |
| прочие источники                    | 63317           | 84053            | 9620              | 21600             | 24200             | 26700             | 28400             | 29250              |

Анализируя таблицу 3, мы видим, что больше всех привлеченных бюджетных инвестиций за 2015 год поступила из собственных средств Республики Мордовия - 359132 руб., 219085 руб. - привлеченные средства (федеральный бюджет) и лишь 137899 руб. - из местного бюджета. Кредитные банки совсем не стали инвестировать в развитие Ромодановского района.

Структура инвестиций в основной капитал свидетельствует о заинтересованности инвесторов в модернизации производства и выпуске конкурентоспособной продукции, что в перспективе должно привести к ускоренному развитию экономики района.

Можно сделать вывод, что инвестиционные ресурсы направляются в те отрасли экономики, которые способны обеспечить наибольшую прибыль за счет выпуска конкурентной продукции, имеют сложившиеся рынки сбыта и меньшую степень риска хозяйственной деятельности.

В целях привлечения потенциальных инвесторов и планомерного развития территории администрацией района совместно с администрациями поселений района разработаны и утверждены Схема территориального планирования района, Генеральные планы сельских поселений. Администрацией Ромодановского муниципального района также разработан инвестиционный паспорт района, определены перспективные инвестиционные проекты на период до 2022 года.

Таблица 4

**Перспективные стратегические инвестиционные проекты Ромодановского муниципального района на 2017-2019 гг. [9]**

| Наименование инвестиционного проекта                                              | Стоимость, млн. руб. | Инвестор                 | Отрасль                        | Место реализации  | Срок реализации | Кол-во раб. мест |
|-----------------------------------------------------------------------------------|----------------------|--------------------------|--------------------------------|-------------------|-----------------|------------------|
| <b>Инвестиционные проекты на активной стадии реализации</b>                       |                      |                          |                                |                   |                 |                  |
| ООО «Комсомолец» - «Приобретение с/х техники                                      | 15                   | ООО «Комсомолец»         | Агро-промышленный комплекс     | С. Константиновка | 2018г.          | -                |
| ТНВ ООО «МАПО и К» - Ремонт животноводческих помещений»                           | 6                    | ТНВ ООО «МАПО и К»       | Агро-промышленный комплекс     | с. Пятина         | 2018г.          | -                |
| Строительство магазина в п. Ромоданово по ул.Полежаева общей площадью 400 кв.м.   | 3,5                  | ИП.Савинов А.Г.          | Торговля                       | п.Ромоданово      | 2017г.          | 5                |
| Строительство магазина в п. Ромоданово по ул. Дорожная 2в общей площадью 565 кв.м | 3,5                  | ИП.Сатарова Л.Б          | Торговля                       | п.Ромоданово      | 2018 г          | 6                |
| <b>Перспективные инвестиционные проекты (планируемые)*</b>                        |                      |                          |                                |                   |                 |                  |
| ООО «Ромодановосахар» - приобретение оборудования                                 | 450                  | ООО «Ромодановосахар»    | Промышленность                 | п. Ромоданово     | 2019г           | -                |
| Строительство очистных сооружений и сетей канализации в п. Ромоданово             | 80                   | Концессионное соглашения | Жилищно-коммунальное хозяйство | п. Ромоданово     | 2018г           | -                |
| Водоснабжение восточной части п. Ромоданово                                       | 18                   | Концессионное соглашения | Жилищно-коммунальное хозяйство | п. Ромоданово     | 2018г           | -                |
| ТНВ « Комсомолец и К»- строительство телятника на 200 голов                       | 7,0                  | ТНВ «Комсомолец и К»     | Агро-промышленный комплекс     | с. Анненково      | 2018г           | -                |
| ТНВ « Комсомолец и К»- строительство зерносклада на 1000 тонн хранения            | 3,0                  | ТНВ «Комсомолец и К»     | Агро-промышленный комплекс     | с. Анненково      | 2019г           | -                |

Развитие инновационной инфраструктуры и поддержка инновационной деятельности является одним из приоритетных направлений инвестиционного развития Ромодановского района, поскольку рост научно-технического потенциала района позволяет развивать производство высокотехнологичной, ресурсосберегающей и конкурентоспособной продукции. Строительство, реконструкция и модернизация промышленных объектов.

Делая вывод из выше изложенного, можно сказать:

- во-первых, промышленный комплекс обеспечивает огромный вклад в совокупный выпуск продукции муниципального образования. Высокий уровень налоговой отдачи, заработной платы работников предприятий, обеспеченность ресурсами - основа выбора промышленного производства в качестве приоритетного направления развития.

- во-вторых, важнейшим направлением инвестиционного развития является жилищное строительство. На сегодняшний день приобретение, строительство и наем жилья с использованием рыночных механизмов доступно лишь ограниченному кругу семей, поэтому основная цель органов местного самоуправления - повышение доступности жилья.
- в-третьих, создание объектов инфраструктуры еще одно направление государственной и муниципальной инвестиционной политики. От уровня развития инфраструктурного комплекса во многом зависит инвестиционная привлекательность Ромодановского района. Связано это прежде всего с тем, что затраты на создание инфраструктурных объектов слишком высоки для частного бизнеса, кроме того, подобного рода капитальные вложения полностью привязаны к территории, поэтому в случае неудачи не могут быть обналичены. Развитие практики государственно-частного партнерства позволит оптимизировать затраты государства и хозяйствующих субъектов на строительство и реконструкцию инженерной инфраструктуры.

Основными перспективными направлениями инвестиционного развития инфраструктурного комплекса Ромодановского муниципального района должны стать:

- модернизация жилищно-коммунального хозяйства, строительство новых объектов инженерной инфраструктуры;
- создание конкурентоспособной транспортной инфраструктуры для обеспечения реализации транзитного потенциала района, строительство мостов.

Это все позволит поднять уровень благосостояния населения, выровнять уровень инвестирования в приоритетные направления экономики, а также повысить степень интенсивности использования инновационных технологий в приоритетной отрасли экономики - сельском хозяйстве, а также продукции и услугах, производимых этой отраслью.

#### Библиографический список

1. Постановление Ромодановского муниципального района Республики Мордовия от 01 марта 2017 года №151
2. Девятаева Е.Н., Челмакина Л. А. Анализ и оценка кредитоспособности и инвестиционной привлекательности предприятий региона, Системное управление. 2013. № 2 (19). С. 7., [Электронный ресурс] – Заглавие с экрана: <http://economy-lib.com/>
3. Горбунова С.Р., Челмакина Л.А. понятие инвестиций в рамках устойчивого развития, [Электронный ресурс] - <http://gmanagement.ru/index.php/ru/arxiv/042015r/195-gorbunova-042015>
4. Ковалев В.В. Финансы организаций (предприятий): учеб. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2006 – 352 с.
5. Кузнецов, Б. Т. Инвестиционный анализ: учебник и практикум для академического бакалавриата / Б. Т. Кузнецов. - 2-е изд., испр. и доп. — М.: Издательство Юрайт, 2016. - 361 с. - Серия: Бакалавр. Академический курс.

- 
6. Морозкина Т.С., Челмакина Л. А. Методические подходы к оценке эффективности инноваций в условиях экономического развития, [Электронный ресурс] – Заглавие с экрана: [http:// economy –lib.com/](http://economy-lib.com/)
  7. Орлов А.И. Менеджмент: Учебник, М: изд-во «Изумруд», 2013. – 298 с.
  8. Челмакина Л. А. Критерии и методы анализа эффективности инвестиционных проектов предприятий регионов: автореф. дис. канд. эконом. наук / Л.А. Челмакина. [Электронный ресурс] – Заглавие с экрана: [http:// economy –lib.com/](http://economy-lib.com/)
  9. [Электронный ресурс] - <http://mrd.gks.ru/> - Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Республике Мордовия
  10. [Электронный ресурс] - <http://www.romodanovo-rm.ru/> - Администрация Ромодановского муниципального района
  11. [Электронный ресурс] - <http://adm-romodanovo.narod.ru/index/0-7> - Истоки Ромоданова
  12. [Электронный ресурс] - <http://portalnp.ru/2015/04/2567> - статья Горбатова Святослава Александровича инвестиционная деятельность в России: проблемы и пути решения.
  13. [Электронный ресурс] - <http://ekonomika.snauka.ru/2015/06/9311> - Челмакина Л.А., Черкасова М. И., Зарезнова О. Ю. проблемы инновационного развития в Российской Федерации на современном этапе.

## СЕКЦИЯ 15. МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

УДК 33

Иванов Ю.В., Вечирко О.Н. Мировой опыт развития потребительской кооперации

World experience of development of consumer cooperation

**Иванов Ю.В.**

Полтавский университет экономики и торговли,

**г. Полтава**

**Вечирко О.Н.**

Институт экономики и управления

(структурное подразделение КФУ

им. В.И. Вернадского), г. Симферополь

Ivanov, Y. V.

Poltava University of Economics and trade,

Poltava

Vechirko, O. N.

Institute of Economics and management

(a division of CFI

them. V. I. Vernadsky), Simferopol

**Аннотация.** Рассмотрен мировой опыт развития кооперативного движения, дана характеристика основных кооперативных объединений, функционирующих в рамках мирового хозяйства, исследованы основные приоритетные направления деятельности кооперативного движения в мире, раскрыты принципы государственной поддержки кооперативного сектора в различных странах.

**Ключевые слова:** кооперативное движение, потребительские кооперативы, сельскохозяйственные кооперативы, глобализация экономики, государственное регулирование.

**Abstract.** The international experience of the development of the cooperative movement is considered, the characteristics of the main cooperative associations functioning in the framework of the world economy are given, the main priority directions of the cooperative movement in the world are explored, the principles of state support of the cooperative sector in various countries are disclosed.

**Keywords:** cooperative movement, consumer cooperatives, agricultural cooperatives, globalization of economy, state regulation.

Развитие кооперативного движения началось в европейских странах, параллельно с формированием капиталистических отношений. В конце 18 – начале 19 века повсеместно стали возникать первые потребительские общества и жилищные кооперативы в Англии, производственные кооперативы - во Франции; кредитные и сбытовые кооперативы - в Германии. Основными предпосылками развития кооперативных организаций принято считать увеличение численности рабочего класса в ряде европейских стран, возникновения



социальных проблем, вызванных ростом численности населения, распространения капиталистических отношений в сельском хозяйстве.

Влияние на оживление кооперативного движения оказывало усиление борьбы трудовых масс за свои социальные, экономические и политические права. Сама идея создания кооперации, основанная на обеспечении взаимопомощи и взаимной ответственности своих членов, только способствовала повсеместному развитию кооперативных организаций, расширению сферы их деятельности и укреплению их позиций как одного из объектов мирового рынка, способствующего экономическому развитию отдельно взятых стран [1].

Интенсивное развитие кооперативного движения привело к необходимости создания международного кооперативного центра, деятельность которого основывалась на реализации работ, связанных с пропагандой кооперативных идей в международном масштабе. В конце 80-х годов 19 века было создано первое объединение в рамках международного сотрудничества кооперативных организаций. Христианским социалистом Нилом был учрежден комитет по организации международного Союза друзей кооперативного производства. В 1895 г. Был созван I международный кооперативный конгресс и основан Международный кооперативный альянс (МКА). Созданный альянс стал первой неправительственной международной организацией, объединяющей национальные, региональные союзы и федерации кооперативов, главным образом потребительских, кредитных и сельскохозяйственных, представляющей кооперативное движение по всему миру [2]. Помимо экономически развитой Европы и Северной Америки кооперация получила свое развитие в Азиатских странах. Так, первое потребительское общество в Индонезии было организовано в 1905 г., в Индии — в 1912 г., на Филиппинах — в 1916 г., в Монголии — в 1921 г. И т.д. В конце прошлого и начале текущего века, еще до появления потребительских обществ, в азиатских странах (Японии, Индонезии, Индии и др.) возникли кредитные товарищества. В такой стране, как Непал, кооперативы были созданы совсем недавно — в середине нашего столетия.

Первые кооперативы на Африканском континенте были созданы, прежде всего в Алжире в 1893 г., затем в портовых городах Египта в 1908 и 1910 гг. Тогда же кооперативное движение проникло в остальные районы континента. Самые первые и единичные кооперативы созданы на территории современных государств – Кении в 1908 г., Мали — в 1910 г., Уганды — в 1913 г., Замбии — в 1914г., Нигерии – в 1922 г., Танзании — в 1925 г., Ганы — в 1928 г. И т.д. Возникновение и становление кооперативного движения в Африке, равно как и в Азии, имели свои особенности, обусловленные, в частности, длительным колониальным порабощением многих стран и народов, а также низким уровнем доходов коренного населения. [3]

С момента создания и до конца 20 века главной задачей работы МКА оставалась замена экономической системы, базирующейся на прибыли, кооперативной, организованной в интересах всего общества и основанной на взаимопомощи. Однако на 28-

м конгрессе МКА по инициативе советских кооператоров данное положение было исключено из устава организации, вследствие чего произошло ограничение экономической ниши кооперации, что не дало возможности ей преобразоваться из отдельного сектора экономики в развитую и доминирующую хозяйственную систему, имеющую влияние на весь международный рынок [4].

За период деятельности МКА был создан ряд международных специализированных организаций. В 1962 г. Было организовано Европейское сообщество потребительских кооперативов – «Еуро СООР», в начале 1970-х годов создана Международная торговая организация «InterСООР», в этот же период начал свою деятельность международный кооперативных Банк.

В результате глобализации мировой экономики возникла необходимость пересмотра всей системы принципов международного кооперативного движения, а также реорганизации самой организационной структуры МКА. В результате на начало 21 века кооперативное движение объединило 101 страну и более чем 900 млн. членов и работников кооперативов. Современный Альянс имеет своих постоянных представителей в ООН, ЮНЕСКО (Организация объединенных наций по вопросам образования, науки и культуры) и ФАО (Продовольственная и сельскохозяйственная организация).

Являясь многокомпонентной системой, кооперация осуществляет свою деятельность в разных направлениях. Наиболее развитыми являются: сельское хозяйство, производство, торговля, заготовительная деятельность, кредитование, строительство и др. Международной классификацией предложено условное деление кооперативов на виды, практикуемое в официальной статистике ряда международных организаций, прежде всего Международного кооперативного альянса.

Потребительские кооперативы – это кооперативы, деятельность которых направлена на удовлетворение в основном личных потребностей своих членов-потребителей в продуктах питания, одежде, обуви, предметах домашнего обихода, а также в услугах социального (образовательного, культурного, бытового, досугового и иного) характера. Потребительская кооперация состоит в основном из кооперативов потребителей, являющихся покупателями продукции, при этом сферу деятельности потребительской кооперации обеспечивают собственные производственные и заготовительные предприятия. Много лет потребительская кооперация являлась ведущей сферой деятельности кооперативного движения. На данный момент потребительская кооперация постепенно утрачивает свои преимущества и позиции, очень сложно реагирует на высокий уровень конкуренции на мировом рынке, к началу 2000-х годов ее доля в общем объеме доходов от деятельности кооперативных организаций не превышала 18,0 %.

Кредитные кооперативы, также относятся к кооперации потребительской, а те из них, которые функционируют в аграрном секторе экономики и объединяют крестьян (фермеров),

являются разновидностью сельскохозяйственной кооперации. К кредитной кооперации относятся и кооперативные страховые общества [5]. Последнее десятилетие, потребительские кредитные кооперативы, в связи с образовавшимся мировым кризисом, получили все преимущества для дальнейшего развития. Падение ВВП в ряде стран, снижение общего уровня доходов населения только усилили позиции кредитных кооперативов, выдвинув их на первую ступень по значимости в общем объеме предприятий, задействованных в мировом кооперативном движении.

Сельскохозяйственные кооперативы уже много лет формируют организацию целого ряда различных кооперативов в сфере, осуществляющей производство продуктов питания и сырья для пищевой и легкой промышленности. Эти кооперативы имеют значительный потенциал увеличения сельскохозяйственного производства. Внутри сельскохозяйственной кооперации выделяются две основные подгруппы:

- сельскохозяйственные производственные кооперативы, которые относительно немногочисленны и объединяют крестьян, фермеров в обоих подотраслях сельского хозяйства – растениеводстве и животноводстве. В большинстве стран члены сельскохозяйственных производственных кооперативов даже при совместной обработке объединенных земельных массивов сохраняют за собой частную собственность на землю и другие средства производства, свое индивидуально ведущее хозяйство наряду с общим хозяйством кооператива;

- сельскохозяйственные потребительские кооперативы, которые в зарубежных странах количественно доминируют и объединяют сельских товаропроизводителей для совместного (на кооперативных началах) снабжения сельскохозяйственными машинами, горюче-смазочными материалами, средствами химической защиты растений, оказания ветеринарных услуг, орошения земель, электроснабжения фермерских хозяйств, кредитования их, переработки и сбыта продукции, ремонта тракторов и комбайнов. Кооперативы совместно владеют зернохранилищами, животноводческими комплексами, пунктами проката машин, объединениями по улучшению породистости скота и т. Д.

В сельскохозяйственных кооперативах представлены различные по масштабам кооперативные объединения крестьянских хозяйств. Членство в кооперативе – строго добровольное. В некоторых странах (например, в Швеции) каждое фермерское хозяйство, с учетом собственной выгоды, состоит одновременно членом 3-5 и более разно профильных кооперативов. В отношении развития кооперации в Европе необходимо отметить, что в Центральной и Восточной Европе находятся 34% всех сельскохозяйственных кооперативов Европы в целом, при этом финансовых – только 14% [6].

Многоцелевые (многофункциональные) кооперативы, часто именуемые универсальными или смешанными, одновременно сочетают выполнение функций, свойственных нескольким видам одноцелевых кооперативов. Как правило, они объединяют

сельских жителей. Один и тот же кооператив может заниматься торговлей, производством, кредитными, снабженческими и сбытовыми операциями, строительством жилищ, страхованием, оказанием медицинских и бытовых услуг, организацией досуга и т. д.

Жилищные кооперативы в последнее время слабо развиты. Если первоначально их деятельность основывалась на формировании условий для повышения уровня жилищных условий для своих членов, путем строительства квартир, жилых помещений, предоставления в аренду недвижимого имущества, то сегодня самому кооперативному объединению совершенно не выгодно вести деятельность в данных направлениях. Отсутствие государственного субсидирования строительства жилищного комплекса в ряде стран привело к снижению объемов деятельности жилищных кооперативов, направленной на формирование уровня достойного проживания и обеспеченности своих членов собственным недвижимым имуществом.

В общей структуре разнообразия всех видов кооперативных организаций выделяют также рыболовецкие и промысловые кооперативы, распространение которых в мировом хозяйстве значительно ниже по сравнению с другими потенциальными формами ведения организации кооперативной деятельности.

Исследуя деятельность кооперативных объединений в разрезе мирового рынка прослеживается ряд основных лидеров – стран со значительным преобладанием кооперативных организаций, осуществляющих деятельность в различных направлениях экономики. Например, Франция обеспечивает 28,0 % доходов от всех видов деятельности кооперативных организаций. На долю США приходится 16,0 %, Германия обеспечивает 14,0 %, Япония до 8,0 %, Нидерланды 7,0 %.

Глобализация экономики и происходящие структурные сдвиги в социальном составе населения обуславливают возрастание доли производственной, сельскохозяйственной и сервисной кооперации, снижение доли потребительской кооперации. Развитие кооперативного сектора в странах с развитой рыночной экономикой характеризуется появлением кооперативов в области здравоохранения, защиты окружающей среды, образования, инновационной деятельности. Глобализационные процессы в мировой экономике вызывают необходимость расширения сотрудничества кооперативных организаций с государственными и заинтересованными общественными организациями, а также с частным сектором; диверсификацию хозяйственной деятельности и совершенствование управления.

Сформировавшийся экономический кризис, общее повышение уровня конкурентной борьбы, глобализация мировой экономики привели к необходимости постройки новой кооперативной структуры, обладающей инновационным потенциалом, обеспечивающей социально ориентированное производство, развитие инновационной деятельности и инновационной системы управления. Разрешение противоречий и угроз глобализации для

кооперативов, действующих на местном уровне, возможно благодаря укреплению единства внутри кооперативного сектора национальной и мировой экономик, объединению в национальные и глобальные союзы, установлению более тесных контактов со всеми видами кооперации [7].

Огромное влияние на развитие потребительской кооперации в отдельных странах мира оказывает государственная поддержка данного сектора экономики. Так, например, в США создана, и эффективно функционирует система законов, направленных на поддержку сельскохозяйственной кооперации, согласно которой осуществляется помощь кооперативному движению путем работы системы кооперативного кредита. В Германии деятельность кооперативов регламентируется законодательством о производственных и потребительских кооперативах. Всем кооперативам, в том числе и сельскохозяйственным, придан унифицированный правовой статус, предоставляются налоговые льготы, материальная помощь. Во Франции создано Министерство социальной экономики, которое занимается созданием условий для развития кооперации, при этом государство рассматривает кооперацию как третий сектор экономики. В Швеции кооперативы не подвергаются двойному налогообложению. После уплаты налога на доход кооператива распределенная между его членами часть прибыли налогом не облагается. Государство также оказывает кооперативам кредитную помощь в модернизации сельскохозяйственного производства, покупке земли, ремонте производственных помещений, строительстве дорог, приобретении сельскохозяйственной техники.

Не обошло государственное регулирование и поддержка кооперативного сектора в азиатских странах. Например, в результате принятия Закона Японии «О сельскохозяйственных кооперативах» (1947 г.) все крестьяне автоматически становились членами кооперации, через которую правительство проводило новую аграрную политику. В настоящее время финансовая система японской сельскохозяйственной кооперации представляет собой структуру из пяти финансовых институтов, учрежденных законами «О центральном кооперативном банке для сельского и лесного хозяйства» и «О сельскохозяйственных кооперативах». Правовую основу функционирования сельских кредитных кооперативов в Китае составляют принятые Сельскохозяйственным банком и Народным банком Китая временные положения «Об управлении финансовыми средствами сельских кредитных кооперативов» (1987 г.), решение Государственного совета КНР «О реформе денежной системы в деревне» [8].

В странах бывшего Советского Союза в отношении государственной поддержки также разработан и функционирует ряд государственных нормативно-правовых актов: «Законы о кооперации», «Кооперативное право», а также целевые Программы поддержки сельскохозяйственных производителей, торговых и производственных предприятий.

В целом, исследуя тенденции и перспективы мирового опыта развития кооперативного сектора в различных странах, можно отметить значительный уровень перспективных направлений, а также высокую социальную и экономическую значимость кооперативного движения для развития мирового сообщества, стимулирования экономического развития мирового товарного рынка.

#### Библиографический список

1. Кооперація і кооператори: визначення, афоризми, повчання / За заг. ред.. О.О. Нестулі . – Полтава: РВВ ПУСКУ, 2009 . - 175 с.
2. Официальный сайт международного кооперативного альянса. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ica.coop/> (Дата обращения 28.11.2017 г.)
3. Первушин М. А. Кооперативное движение в условиях капитализма (середина XVIII в. – вторая треть XIX в.): Учебное пособие. - М., 1981.-С. 16.
4. Международный кооперативный альянс. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://3ys.ru/teoreticheskie-osnovy-i-istoriya-kooperativnogo-dvizheniya/mezhdunarodnyj-kooperativnyj-alyans.html> (Дата обращения 30.11.2017 г.)
5. Виды кооперативов по международной классификации. - Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://economylit.online/history-ekonomik/vidyi-kooperativov-mejdunarodnoy-26956.html> (Дата обращения 20.11.2017 г.)
6. Моренова Н.Ю. Определяющие факторы развития кооперативного движения в странах с переходной экономикой. - [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://mev.lac.lviv.ua/downloads/vyklad/fedor/stat/8.pdf>. (Дата обращения 01.12.2017 г.)
7. Сорокина И.Э., Зарубина А.И. Роль кооперации в глобальной экономике. / И.Э. Сорокина, А.И. Зарубина // Проблемы современной экономики. – 2011. - № 3 (39) . – С. 64-67
8. Зарубежный опыт поддержки кооперации и агропромышленной интеграции. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://biofile.ru/bio/37417.html> (Дата обращения 02.12.2017 г.)
- 9.



УДК 33

## Левочкина Н.А. Институциональная среда развития агротуризма (на примере зарубежных стран)

The institutional environment of development of rural tourism (on the example of foreign countries)

**Левочкина Н.А.**

доцент, кандидат экономических наук,  
кандидат исторических наук, доцент ФГБОУ ВО ОмГПУ  
Levochkina N.A.

associate professor, candidate of economic sciences,  
Candidate of historical sciences, associate professor of FGBOU VO OMGPU

**Аннотация.** В статье рассматривается зарубежный опыт и существующие модели агротуризма, институциональная среда развития агротуризма в этих странах. Целью написания статьи является выявить тенденции развития агротуризма, объект исследования - агротуризм как сектор современной туристической индустрии. Показатель развития потенциала демонстрирует, что более половины ландшафтно-географических и климатических ресурсов зарубежных стран могут быть использованы для развития самых различных туристических направлений с учетом потребностей туристов.

**Ключевые слова:** институциональная среда, модели агротуризма, зарубежный опыт.

**Abstract.** The article considers foreign experience and existing models of agro-tourism, institutional environment of development of rural tourism in these countries. The purpose of the article is to identify trends in the development of agritourism, the object of study - agritourism as a sector of modern tourism industry. An indicator of the development potential shows that more than half of the landscape-geographical and climatic resources of foreign countries can be used for development of various tourism destinations tailored to the needs of tourists.

**Keywords:** institutional environment, models of rural tourism and foreign experience.

Актуальность темы исследования обусловлена тем что сельский туризм является одним из направлений развития внутреннего и въездного туризма, это относительно новое и перспективное направление. Развитие туризма на сельских территориях является социально значимым видом предпринимательской деятельности, который способствует устойчивому развитию сельских территорий: развитию инфраструктуры, улучшению качества жизни, увеличению доходов местного населения, созданию рабочих мест, поддержке и сохранению традиций и культуры, сохранению экологии.

Сегодня не существует универсального определения данного вида туристской деятельности, но общепринятое в мире определение выглядит примерно следующим образом: сельский туризм (агротуризм) — это путешествия граждан с постоянного места жительства в сельскую местность с размещением в сельских гостевых домах, сельских усадьбах и на фермах с туристскими целями и без занятия деятельностью, связанной с получением дохода от источников в месте временного пребывания [3].



Сельский туризм, как отдых в сельской местности, не только дань моде, но, и необходимость — динамичный и напряженный ритм жизни в городах, загрязнение городской среды, вызывает у городского жителя желание покоя и уединения среди чистой природной среды. Такой отдых дает человеку возможность приблизиться к природе, расслабиться отдохнуть, набраться сил, и кроме того, позволяет удовлетворить такие специфические увлечения, как изучение исторического, культурного, этнографического, а также архитектурного наследия, обычаев и ремесел, характерных для данного региона, ознакомления с местной народной одеждой, кухней, сбора фольклора, изучения местного языка или диалекта, любительская фотография, сбор трав и минералов [2].

Следует отметить, сельский туризм может эффективно развиваться и функционировать не везде, а лишь в регионах, не охваченных деятельностью, которая загрязняет окружающую среду, на таких территориях как села и деревни, малые города с характерной традиционной архитектурой, бытом, культурой, сельскохозяйственные фермы, лесной фонд, природные парки и специфические охраняемые территории, зоны отдыха и дачные зоны, природные феномены, монастыри и священные места, достопримечательности народной культуры под открытым небом [5].

Интерес к сельскому туризму в мире повсеместный. Хорошим примером развития сельского туризма могут служить такие страны как Италия, Франция, Голландия и Великобритании. В этих странах туристические поездки в сельскую местность занимают уже второе место после отдыха на море. Одной из причин быстрого развития сельского туризма является кризис в сельскохозяйственном секторе. В современную эпоху процесс производительности и автоматизации сельского хозяйства приводит к уменьшению рабочих мест.

На сегодняшний день сложились 4 мировых модели (западноевропейская, восточноевропейская, азиатская, англо-американская) и несколько национальных европейских моделей организации сельского туризма (табл.1): британская, французская, германская, итальянская, чешская, испанская, польская и латвийская модель [7].

Таблица 1

Национальные европейские модели организации сельского туризма

| Национально-европейские модели | Характерные черты                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|--------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Британская модель              | системы размещения, предусматривающие как контакт с семьей фермера, так и возможность самостоятельного обслуживания, а также, ввиду развитой культуры верховой езды, частые практики общения с животными, поездки. Британская модель включает элементы познавательного и экологического туризма.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| Французская модель             | включает разнообразные формы классического сельского туризма, изменяющиеся в зависимости от близости к морю. Также модель предполагает больший уклон в сторону гастрономического и винного туризма. Формы размещения туристов в меньшей степени предполагают проживание с фермером; туристы размещаются в коттеджах.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| Немецкая модель                | по сравнению с французской, очень характерно проживание и питание в доме фермера. Также сельский туризм тяготеет к фермерскому, к непосредственной работе в полях или в огороде. Событийный туризм тоже необходимо отнести, в рамках данной модели, к сельскому, виду частых поездок жителей в сельскую местность в период проведения фестивалей.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
| Итальянская модель             | Итальянская модель делится на три основных направления по специфике предоставления услуг. Это совмещения типичного отдыха в сельской местности с восстановлением здоровья (экотуризм), изучением гастрономии и продуктов местного производства, которые отличаются ввиду их территориальной расположенности, а также занятия спортом. Размещение туристов происходит в апартаментах и комнатах. Иногда встречаются палаточные городки.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
| Чешская модель                 | местность привлекает отдыхом в известных винодельческих регионах и регионах, граничащих с заповедными территориями. Для Чехии это сравнительно недавний вид отдыха в селе, поэтому предприниматели склонны рассматривать его как возможность диверсифицировать свой агробизнес. Самый распространенный вид туризма сочетает посещение конных ферм и погружение в аутентичный сельский образ жизни                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
| Испанская модель               | одна из самых наиболее развитых. Распространен отдых в деревне, отдых на ферме, знакомство с бытом, гастрономией, уход за животными                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
| Польская модель                | отличается четким разграничением хозяйств, принимающих туристов на те, для которых это единственный бизнес, и те, которые рассматривают туристическую деятельность как источник дополнительного дохода. Средства размещения разнятся в стоимости и качестве предоставляемых услуг                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
| Латвийская модель              | вид отдыха, который предполагает нахождение туриста в сельской местности с численностью местных жителей до 5000 или в поселении, и предоставлении ему персонализированных услуг, связанных с погружением в быт, образ жизни и традиции фермера. Особенность понимания сельского туризма в Латвии - он должен трудоустраивать и приносить доход тем людям, которые проживают непосредственно в той местности, куда приехали туристы. Это позволяет рассматривать латвийскую модель сельского туризма как инструмент развития территории, а не только как вид туризма. Проведение выездных мероприятий и прием массового туриста, согласно критериям латвийской модели, нельзя считать сельским туризмом. Поддерживается высокий уровень местной кооперации, сотрудничество для достижения общего эффекта, в том числе экономического |

Исходя из характеристик мировых моделей сельского туризма, можно сделать вывод, что развитие туризма в сельских регионах - это инструмент перераспределительной модели для сокращения разрыва между наиболее отсталыми сельскими районами и другими отраслями экономики. Фактически во многих сельских регионах в Европе сельское хозяйство перестало быть самой важной формой использования земли и самой важной деятельностью сельской

общины. Доля общин (рис. 1), работающих в сельскохозяйственном секторе в Греции, составляет 30 % от их общего количества, в Португалии – 24%, в Испании и Ирландии – 17%, в Италии – 12%, в Бельгии, Дании, Нидерландах и Великобритании – 7 % [6].

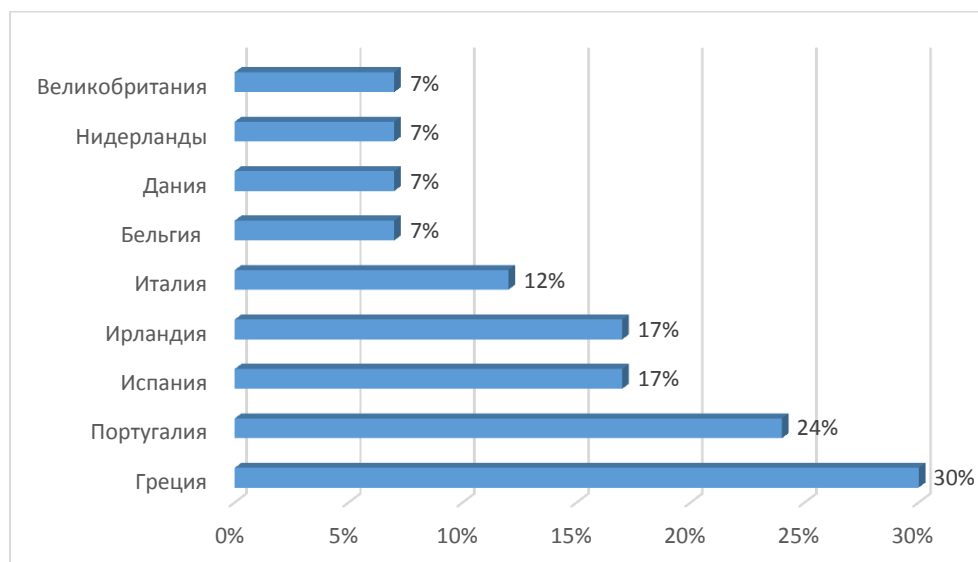


Рисунок 1. Доля общин, работающих в сельском секторе в зарубежных странах

Следовательно, необходимо найти новые виды деятельности, которые бы заменили или дополнили сельскохозяйственную деятельность. Поиск подходов в решении этой задачи объясняет повышенную заинтересованность к сельскому туризму, что при быстром развитии может оживить много сельских регионов. Статистические исследования показывают, что 35 % горожан в ЕС отдают предпочтение отпуску в сельской местности. В Голландии их доля особенно высокая – 49 % [4]. Сельский туризм создает новые рабочие места и приносит реальный доход регионам – Италия в Европе занимает первое место по сельскому туризму, ее прибыль в среднем составляет 350 млн долл. Сельский туризм также позволяет найти средства и способы для сохранения природы. Во многих странах развитие этого вида туризма стало главным направлением охраны и воссоздания национальных сельских ландшафтов – именно таким образом удалось сберечь прекрасные альпийские луга Швейцарии, мельницы и каналы Нидерландов, старые парки и виллы Италии. Сегодня ЕС на примере Италии видит в агротуризме путь спасения сельского хозяйства стран Западной Европы [8]. Народ пользуется вовсю, причем не только на лето, но и на Рождество, Пасху и т. п. Старинные дома переделывают как раз для таких отдыхающих. Избалованные туристы готовы согласиться на любые условия.

Нарастающая популярность сельского туризма побудила многих английских фермеров организовать с целью предложения более разнообразных услуг в своих домах. Сельский туризм в Англии становится все более привлекательным еще и поэтому, что предлагает исключительно доступные цены и специальные скидки для детей. В Юго-Западной Англии

реставрируют старые фермы для туристических целей, они роскошно оборудованы, с отоплением, электробытовыми приборами, телевизорами и с частично сохраненной старой мебелировкой, и они пользуются большим успехом у туристов. В Ирландии сельские усадьбы проходят обязательную сертификацию и получают «звезды» как гостиницы, стены их домов украшаются соответствующим количеством зеленых листов. Найти «зеленое жилье» помогают специальные указатели, справочники, каталоги.

В Венгрии у хозяина, принимающего отдыхающих, доходы от 10 кроватей не облагаются налогом; в Румынии рассматривается вопрос об освобождении от налогов таких хозяев в течение 15 лет; в Австрии крестьяне, которые занимаются приемом гостей, имеют льготы по налогообложению уже в течение 40 лет; в Польше не облагаются налогом доходы от предоставления туристам не более 5 комнат для проживания и питания [6].

В Германии в начале 1980-х гг. была разработана концепция механизма туризма в периферийных регионах. Ее основная цель — предложение на туристическом рынке дешевого отдыха на природе, без использования дорогой инфраструктуры и предоставления комфортных условий проживания [6].

В Италии нарастает заинтересованность к пребыванию в монастырях или пустельницких обителях, возле которых возникают специальные гостиницы. Показательный пример одного монастыря возле Сиены, где гостиница обслуживается монахинями-августинками. Распорядок дня туристов связан с солнцем: туристы встают на заре, идут на утреннее богослужение, работают в монастырском огороде. Жизнь течет неторопливо, спокойно, по-сельски [6].

Бесспорны успехи Франции в предложении на рынке туристических услуг такого специфического продукта, как отдых в сельской местности — из 37 млн. иностранных туристов, которые ежегодно посещают страну, около 7 млн. отдают предпочтение именно отдыху в селе [6].

Сельский туризм — это одно из важных направлений в развитии села, потому как является альтернативой его индустриализации и средством содержания населения в слабо развитых в промышленном отношении регионах. На Западе сформировались два вида сельского зеленого туризма — «смешанный» и «чистый». Первый опирается на крестьянские (фермерские) хозяйства, которые выращивают скот и овощи и дополнительно принимают туристов. Это дает приблизительно 25 % прибыли фермерской семье. Причем большая часть этих средств реинвестируется в обустройство дома, обновление интерьера, создания условий для гостей. Второй — это исключительно деятельность по обслуживанию туристов, предоставлению им гостиничных услуг в домах, которые выполняют роль мини-гостиниц.

Следует также отметить, что с функциональной точки зрения сельский туризм тесно связан с другими видами туризма, в первую очередь с рекреационным, культурным, специализированными видами туризма — лыжным, охотничьим, рыбацким, культовым и т. д.

Все это позволяет включать сельский туризм в комбинированные туры, что преумножает спрос на традиционный туристический продукт.

В качестве факторов успеха агротуризма в Европе необходимо назвать прежде всего политическую поддержку агротуризма со стороны национальных государств и Евросоюза, поскольку агротуризм изначально рассматривался в качестве социального амортизатора при реструктуризации аграрного сектора экономики, позволяя создавать новые рабочие места в сельской местности. В странах действуют специальные законы об агротуризме: «О регулировании имущественных отношений применительно к земле и иной сельскохозяйственной деятельности», «О собственности и использовании сельскохозяйственных земель», «Об адаптации сельского хозяйства», «О защите сельского хозяйства и лесных угодий», «О развитии аграрного туризма как сектора национальной экономики» [9], в значительной мере способствовавшие развитию этого сектора туристической индустрии, или реализуются специальные государственные программы поддержки агротуризма и организации этого вида деятельности.

В Европе на международном уровне разрабатываются общие, международно признанные, подходы к стандартам качества и специальные рекомендательные ориентиры для классификации и стандартизации средств размещения и услуг в сфере агротуризма (сельского туризма). Причем работа эта проводится не в рамках государственных или наднациональных ведомств (национальных министерств или директоров ЕС), а в рамках международных программ ЕС при самом активном участии ассоциаций субъектов агротуристической деятельности (например, EUROGITES Европейской федерации фермерского и деревенского туризма, ECEAT – Европейского центра эко-агротуризма и др.).

Другим важнейшим фактором успешного развития агротуристического сектора стало то, что агротуристический продукт отвечал запросам нового потребителя со средним достатком, который составляет крупнейший сегмент платежеспособного спроса. Кроме этого необходимо отметить, что микроэкономическая модель агротуризма оказалась весьма эффективной. Производство турпродукта по сравнению с другими секторами туристической индустрии выглядит крайне малозатратным, а значит, агротуризм мог конкурировать по показателю «цена-качество» с другими турпродуктами.

На сегодняшний день, туристический бизнес является успешно и динамично развивающейся отраслью, которая вносит большой вклад в развитие мировой экономики. Туристический бизнес способствует созданию рабочих мест, развитию международной торговли. Перспектив развития сельского туризма, по экспертным оценкам, усредненный показатель потенциала составляет 55,8 %. Такой высокий показатель демонстрирует, что более половины ландшафтно-географических и климатических ресурсов страны могут быть использованы для развития самых различных туристических направлений с учетом потребностей туристов (для сравнения у Турции туристический потенциал составляет 38,4%, Греции – 35%,

Италии — 49%, Франции, Испании и Германии — несколько более 50%) [8]. Следует отметить, что развитие агротуризма необходимо осуществлять не только для расширения туристской индустрии, а прежде всего для укрепления и развития сельского хозяйства и экономики страны в целом. Лидером европейского сельского туризма признана Италия, получающая ежегодно прибыль от него примерно в размере 350 млн. долларов. В Швейцарии доходы от туризма составляют 15 млрд. долларов в год, из которых 10 млрд. долларов дают фермеры в горных местностях.

#### **Библиографический список**

1. Постановление Правительства Российской Федерации «О федеральной целевой программе «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации 2011–2018 годы» от 2 августа 2011 г. № 644 // Официальный сайт Федерального агентства по туризму Министерства культуры Российской Федерации [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL <http://www.russiatourism.ru/rubriki/-1124140245/> (дата обращения 17.10.2016)
2. Агаларова Е. Г., Косинова Е. А. Особенности формирования агротуристического рынка // Молодой ученый. 2012. № 11. С. 54 - 57.
3. Здоров А.Б. Экономические аспекты аграрного туризма // Экономика туризма. М.: Финансы и статистика, 2014. С.15 - 23.
4. Здоров А.Б. Организационно-экономические основы развития аграрного туризма М.: Экономика и управление народным хозяйством, 2012. С. 21 - 26.
5. Косинова Е. А., Агаларова Е. Г. Роль туризма в обеспечении устойчивого развития сельских территорий, 2013. С. 31 - 48.
6. Уланов Д. А. Культурно-исторический потенциал страны как условие развития туризма// Сборник научных статей аспирантов, докторантов, молодых ученых «Актуальные проблемы технико-технологического и социально-экономического обеспечения сферы сервиса», 2012. С. 38 - 45.
6. Деревенский туризм, аграрный туризм // [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL <http://www.kapitan.ru/smith-abt-all/renew040223/01.html> (дата обращения 16.10.2016)
7. Модели организации сельского туризма в странах Европы // [Электронный ресурс] Режим доступа: URL <http://pandia.ru/text/77/150/8553.php>, (дата обращения 16.10.2016)
8. Экономические аспекты развития агротуризма: опыт России и зарубежных стран // [Электронный ресурс] Режим доступа: URL <http://www.eurasiafinace.ru/novosti-v-mire/804-ekonomicheskie-aspekty-razvitiya-agrotu-rizma-opyt-rossii-i-zarubezhnykh-stran.html> (дата обращения 16.10.2016)
9. Аграрное законодательство зарубежных стран// [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL <http://justicemaker.ru/view-article.php?id=6&art=3476> (дата обращения 07.11.2016)



## СЕКЦИЯ 16. КРИПТОВАЛЮТА

УДК 33

Герасимов Б.И. Возможности технологии блокчейн

Features of the technology of blocking

**Герасимов Богдан Иннокентьевич,**

магистрант кафедры менеджмент

Северо-Восточный федеральный университет им. М.К. Аммосова

Gerasimov Bogdan Innokentievich

magister department of management

North-Eastern federal university

***Аннотация.** В данной статье рассмотрено технология блокчейна, его использование в повседневной жизни, и как он может бороться с коррупцией и бюрократией.*

***Ключевые слова:** блокчейн, криптовалюта, коррупция, бюрократия.*

***Abstract.** In this article, the technology of blockchain, it's use in everyday life, and how it can fight with corruption and bureaucracy.*

***Keywords:** blockchain, cryptocurrency, corruption, bureaucracy.*

Наряду с ростом криптовалютного рынка растет популярность технологий, на основе которых функционируют электронные деньги. Речь идет о блокчейне. Блокчейн способен искоренить коррупцию и оставить бюрократию в прошлом.

Блокчейн - это реестр данных, который устанавливается на компьютеры пользователей по всему миру. Работа реестра поддерживается самими пользователями.

У блокчейна нет единого органа управления. Поэтому технология также называется распределенным реестром. Любой пользователь может отправить запись в блокчейн, подтвердив ее личной электронной подписью. Новые данные появляются в реестре только в том случае, если другие участники системы подтверждают правильность записи.

После каждой операции все копии реестра синхронизируются в соответствии с обновлениями, так построена система. Все пользователи блока могут свободно обращаться к данным в любое время.

Распределенный регистр состоит из блоков с данными, которые связаны друг с другом. Данные могут содержать различную информацию: подробности платежных операций, сметы, контракты и действия. В блоке вы можете записывать информацию об авторских правах, информацию об искусстве и драгоценных камнях, билеты, проданные на мероприятия, и т.д.

Каждый блок данных имеет свой собственный уникальный шифр - цифровую подпись, которая свойственна определенному количеству данных в блоке. Например, в блоке



распределенного регистра указан текст договора купли-продажи. Текст этого соглашения соответствует уникальной цифровой подписи, эта система была сформирована автоматически, основываясь на содержании и объеме документа. Применение одной или двух цифр в контракте меняется и уникальная цифровая подпись всего блока.

В дополнение к данным по внутреннему контенту подпись каждого блока содержит информацию об уникальной подписи предыдущего блока - и так далее до самого начала реестра. Поэтому в случае изменений на любом сегменте блокчейна он автоматически изменяет подпись и этот блок, в который вводятся ложные данные, а далее по цепочке - подписи всех блоков. Таким образом, изменения очевидны для всех пользователей распределенного реестра.

Из-за прозрачности, отсутствия центрального органа и защиты от подделывания блокчейн является эффективным инструментом против коррупции и бюрократии.

Платежные единицы блокчейн-сети - криптовалюты - легко маркируются, и вы можете узнать адрес отправителя и конечного получателя средств в системе. Данные о переводе средств из кошелька А на кошелек Б автоматически записываются системой в распределенном реестре, и они не могут быть изменены, например, задним числом.

Сделать прозрачной и понятной благотворительность готов фонд BitGive, который собирает и распределяет средства с помощью блокчейна. В марте этого года фонд потратил \$11'000 на водоснабжение школы для девочек в Кении. С помощью распределённого реестра прослеживалось точная сумма потраченных денег, и на какие цели. С помощью блокчейна можно автоматически переводить оплату подрядчикам после завершения работ.

Автоматизация выполнения платёжных поручений от государства стало возможным с помощью технологии смарт-контрактов на базе блокчейн-платформы Ethereum. Составители прописывают в формате программного кода условия, при выполнении которых кошелёк А автоматически переводит финансовые средства на кошелёк Б. Данные об операции автоматически записываются в блокчейн, и каждой участвующей стороне сделки становятся доступны сведения об операции. Смарт-контракты работают только на блокчейне. Оплата по смарт-контрактам возможна только в криптовалюте.

Блокчейн хранит всю информацию, необходимую для работы государственных служащих. Например, официальное лицо вводит информацию, отчеты, акты в распределенный реестр и может получить к ним доступ в любое время. Вся информация хранится в цифровой форме, а не в виде бумажных документов в папках. Поскольку блокчейн работает как распределенный реестр, копии данных есть у других членов сети, а это значит, что их невозможно подделать.

Проект Bitnation в Эстонии услуги нотариальных контор перевел на блокчейн - получение свидетельств о рождении, регистрация брака, заключение сделок. Это обеспечивает

надежность хранения данных. Информация хранится в блокчейне и не может быть потеряна, в отличие от документов на бумаге.

В связи с возможностью внесения записей в блокчейн запись о праве собственности, гражданских и коммерческих контрактах, нет более необходимости в услугах архивистов, нотариусов, бухгалтеров, и даже государственных служащих.

С помощью смарт-контрактов можно будет проводить сделки купли-продажи непосредственно между участниками, например, оформлять покупку без сотрудников магазинов, заказывать тур без агентов. Взаимодействие покупателя и продавца будет происходить напрямую.

Записи в блокчейне позволят определить подлинность объекта искусства, драгоценного камня и любого товара. Поэтому можно будет обойтись без специалистов по антиквариату и экспертов-товароведов.

Министерство аграрной политики и продовольствия Украины представило новый Государственный земельный кадастр, который работает по технологии блокчейна. Ранее технология начала использоваться в электронной торговой системе арестованного имущества.

Фонд электронного здравоохранения работает в Эстонии на основе блокчейна. Система содержит более 1 миллиона медицинских записей. Там же банк LHV уже предоставляет клиентам мобильные блокчейн-кошельки для осуществления переводов в евро.

#### Библиографический список

1. С Равал «Децентрализованные приложения. Технология Blockchain в действии». Книга. Изд-во Питер, 2016. – 192 с.
2. Мелани Свон «Блокчейн. Схема новой экономики». Книга. Изд-во Олимп-бизнес, 2017. – 240 с.
3. Д.Тапскотт, А.Тапскотт «Технология блокчейн. То, что движет финансовой революцией сегодня». Книга. Изд-во Эксмо, 2016. – 560 с.
4. Интернет-портал «Курсы криптовалют» [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://www.alfacashier.com>

---

УДК 33

## Герасимов Б.И. Перспективы развития криптовалют

### Prospects for the Development of Crypto-Currency

**Герасимов Богдан Иннокентьевич**

магистрант кафедры менеджмент  
Северо-Восточный федеральный университет им. М.К. Аммосова  
Gerasimov Bogdan Innokentievich  
magister department of management  
North-Eastern federal university

***Аннотация.** В данной статье автор рассматривает вопрос перспективы развития криптовалют.*

***Ключевые слова:** криптовалюта*

***Abstract.** In this article, the author considers the issue of the development prospects of the Crypto-currency.*

***Keywords:** cryptocurrency*

---

В наше время электронные деньги обрели особую известность, невзирая на то, что появились они сравнительно не так давно. Данному содействуют подобные условия, равно как практичность оплаты товаров в интернет-магазинах, высокая скорость проведения транзакций, использование современных технологий для обеспечения безопасности сделок. И самым перспективным видом электронных денег является криптовалюта (от англ. слова «cryptocurrency»).

Криптовалюта – это разновидность цифровой валюты, защищённой от подделки, которые можно помещать в электронные кошельки, а также переводить из одного кошелька в другой. Криптовалюты выглядят как обычные электронные платёжные системы, но на самом деле они имеют ряд фундаментальных отличий. Вся система, обеспечивающая совершение транзакций и хранящая информацию о них, основана на децентрализованной компьютерной сети и абсолютном равноправии участников. Она не имеет единого центра, а база данных продублирована у всех пользователей, использующих криптовалюту. Следовательно, огромное число компьютеров с крипто-кошельками по всему миру образуют гигантскую автоматическую, работающую круглосуточно, электронную систему – технологию блокчейн.

Криптовалютная индустрия очень быстро растёт, утверждая её в качестве реальной экономической силы.

Развитие криптовалютных рынков.

В начале XXI века появились криптовалютные рынки, которые в настоящее время стали соперником валютных и фондовых рынков. В январе 2009 года появился первый биткоин-кошелек. Это изобретение оказалось очень успешным.

Появились биткоины. В самом начале на них удалось купить две пиццы, которые стоили

10 тысяч биткоинов. После этого популярность биткоина постепенно росла, как и его ценность. Он вырос \$0,06 до \$0,5. После была создана первая криптовалютная биржа - японская Mt.Gox.

В феврале 2011 года стоимость биткоина выросла до \$1, а уже к маю 2011 года стоимость биткоина возросла в 28 раз, что стало сенсацией для мировой финансовой общественности.

Успех биткоина подтолкнуло к появлению таких криптовалют, как Litecoin, Ethereum и другие криптовалюты.

В конце 2015 года эфириум провела эмиссию объёмом в \$18,5 млн. Но в 2016 году курс эфириума упал с \$22 до \$12.

Как криптобиржи перешли к регулированию

После того, как Mt.Gox обанкротилась в 2013 году, стало необходимым систематизировать криптовалютную биржу с целью её дальнейшего контроля.

После правоохранительные органы выяснили, что площадка Silk Road используется для операций черного рынка. Децентрализованность, анонимность платежей стали считаться главными недостатками криптовалютных операций, которые создавали условия для мошенников и нелегальной торговли.

К 2014 году ситуация на криптовалютном рынке более или менее стабилизировалась, из-за постепенным укреплением курса биткоина и других криптовалют, а также с переходом к централизации и регулированию рынка. Также пришло регулирование со стороны структур, которые строили определенный путь развития.

Появились ICO-площадки, при помощи которых стартаперы собирали финансовые средства за минимальные сроки. Поиск инвесторов стал значительно легче. Это резко повысило востребованность криптовалютного рынка.

В странах Евросоюза уже вводится налогообложение криптовалютных операций. Большую поддержку криптовалютному рынку оказывают Япония, Южная Корея и Сингапур. Например, Япония первой признала криптовалютные операции. 1 апреля 2017 года Япония наделила биткоин и эфириум официальным статусом платежных средств.

Курс биткоина в мае 2017 года вырос до \$2300. Хотя в Японии криптовалюты пока что считаются цифровыми активами, а не признаются полноценными деньгами, их легализация повлияла доверие к криптовалютам.

Криптобиржа фактически дублирует принцип работы традиционной биржи, выполняя функции брокера (криптообменника) и одновременно предоставляя трейдинговые услуги.

Тенденции и перспективы развития.

Рынку криптовалют есть куда развиваться. Объем рынка криптовалют оценивается в \$160 млрд.

Давайте посмотрим различия показателей роста криптовалютных и фондовых индексов

в период с начала 2017 года по настоящее время.

Стандартные фондовые индексы Dow Jones (США) — 19 800-21800, FTSE (Великобритания) — 7200-7350, ММВБ (Россия) 2263-2004, РТС — 1176-1100.

А биткоин составляет 900-13923, эфириум — 8,10-696, а лайткойн — 4,80-271. Рост просто огромный. Эксперты считали, что биткоин может вырасти до \$7-7,5 тысяч к концу 2017 года, а он неделю назад возрастал \$19650.

ИТ-решения и развитие торговли на криптовалютном рынке.

От эффективности ИТ-решений зависят перспективы развития криптовалютных бирж. У криптобирж нет ведущих вендоров, нету стандартизации, функционируют различные торговые платформы, а фондовом рынке действуют около 20 ведущих вендоров, которые обеспечивают работу 80% рынка.

Легализация криптовалют в России.

Развитие криптовалюты в России непосредственно связано с легализацией криптовалюты. Против легализации возражают в Министерстве финансов РФ и ряде других ведомств. Тем не менее введение регулирования криптовалютных рынков может хорошо сказаться на развитии российской экономики:

- привлечь в Россию иностранных финансовых акторов;
- обезопасит участников торгов от многочисленных рисков, которые вероятны из-за отсутствия легального статуса и системы регулирования криптовалютной деятельности.

Тем не менее многие российские компании успешно выходят на криптовалютный рынок, в том числе занимаясь привлечением финансовых средств с помощью ICO-площадок.

#### Библиографический список

1. Натаниел Поппер «Цифровое Золото. Невероятная история Биткойна или о том, как идеалисты и бизнесмены изобретают деньги заново». Книга. Изд-во Вильямс, 2016. – 350 с.
2. Мелани Свон «Блокчейн. Схема новой экономики». Книга. Изд-во Олимп-бизнес, 2017. – 240 с.
3. Интернет-портал «Курсы криптовалют» [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://www.alfacashier.com>

УДК 33

## Сухолитко А.С., Абрамова Л.С. Перспективы развития криптовалюты в России

### Prospects for the Development of Crypto-Currency in Russia and the Crimea

**Сухолитко Алина Сергеевна**

Магистрант

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования «Севастопольский государственный университет»

**Абрамова Лариса Сергеевна**

кандидат экономических наук, доцент,

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования «Севастопольский государственный университет»

Suholitko A.S.

Student directions

Federal state Autonomous educational institution of higher education "Sevastopol state University"

Abramova L. S.

candidate of Economic Sciences, assistant professor

Federal state Autonomous educational institution of higher education "Sevastopol state University"

**Аннотация.** В данной статье рассматриваются актуальные вопросы, связанные с появлением криптовалют как в мире, так и на территории России. В частности, рассматривается краткий обзор рынка криптовалют. Проводится анализ проблем, с которыми сталкивается Россия в данном направлении.

**Ключевые слова:** биткоин, криптовалюта, криптокошелек, трансграничность, конкурентоспособность, рыночная капитализация.

**Abstract.** This article discusses topical issues related to the emergence of crypto-currencies both in the world and in Russia. In particular, the brief review of the market of crypto-currencies is considered. An analysis of the problems that Russia faces in this direction is being analyzed.

**Keywords:** bitcoin, crypto-currency, cryptotice, transborderity, competitiveness, economic efficiency, market capitalization.

Переход на цифровые технологические процессы спровоцировал развитие значительного количества новых направлений деятельности. В последнее время большинство компаний стали продвигать услуги, связанные с установлением местонахождения человека, исследование крупных массивов данных, интеллектуальные датчики, персонификация по клиентскому профилю и т.д. Не обходят стороной эти нововведения и платежную систему. В современном мире все чаще говорят о криптовалюте.

Возникновение первых предпосылок создания криптовалюты и криптовалютных рынков соотносят с именами писателя фантаста Нила Стивенсона (1999 г.) и мало кому известного Сатоси Накамото (2009 г.), который предложил фактическую реализацию идеи

мирового обращения криптовалюты (Биткоина) для мировой финансовой системы на базе созданного программного обеспечения. Изначально, если верить истории, датой основания биткоина является 5 октября 2009 года, когда один доллар был равен 1309,03 BTC (1 биткоин). Тогда можно было скупить их вдоволь, при этом потратив всего лишь несколько долларов.

В результате в настоящее время на 15 декабря 2017 года 1 биткоин (BTC) стоит около 18075,79 долларов.

Таким образом, криптовалюта – это цифровая (условная) денежная единица, вид цифровой валюты, эмиссия и учет которой базируется на асимметричном шифровании и использовании разнообразных криптографических методов защиты.

У криптовалюты отсутствует привязка к национальной валюте. Курс криптовалюты обусловлен спросом и предложением. Владельцы валюты фиксируются в едином реестре, в котором указывается сумма монет в адрес электронной сети. Нормальное функционирование рынка криптовалют не возможно без бирж, веб-сайтов посредников, позволяющих обменять ее на деньги, а так же без компаний, реализующих товары за криптовалюту. Операции с валютой ведутся через криптокошельки. Современные системы расчетов дают возможность перечислять данную денежную единицу из одного электронного кошелька в другой.

Расчеты в криптовалютах имеют свои положительные стороны:

- использование криптовалют способно вывести компанию на глобальные рынки и увеличить результативность тем самым повысить её конкурентоспособности обойти конкурентов, которым еще предстоит овладеть цифровыми транзакциями;
- высокая скорость осуществления транзакций (не более 20 минут), известно, любые международные переводы могут осуществляться от 2х до 9 суток;
- низкая цена транзакций;
- постоянный доступ к финансовым операциям;
- трансграничность – невмешательство политических структур;
- безопасность: приватные и публичные ключи, точные математические алгоритмы и колоссальные вычислительные мощности, все это является залогом стабильности системы;
- рыночное ценообразование без влияния Центробанков;
- полный контроль над собственными средствами.

Динамика капитализации крипторынка и основных криптовалют с 01.09.2017 г. по 19.11.2017 г. представлена в таблице 1[4].



Таблица 1

Динамика капитализации крипторынка и основных криптовалют с 01.09.2017 г. по 19.11.2017 г.

| № | Name of Parameter                               | 1-Sep-17 | 1-Oct-17 | MoM, %  | 1-Nov-17 | MoM, %  | 12-Nov-17 | DoD,%   | 19-Nov-17 | DoD,%   |
|---|-------------------------------------------------|----------|----------|---------|----------|---------|-----------|---------|-----------|---------|
| 1 | Total market capitalization, USD billion        | 171,64   | 147,87   | -13,85% | 182,6    | 23,52 % | 200,58    | 0,54%   | 233,64    | 16,47%  |
| 2 | Altcoin market capitalization, USD billion      | 95,11    | 75,91    | -20,19% | 75,36    | -0,72%  | 95,60     | 25,59%  | 104,03    | 8,82%   |
|   | Altcoin dominance,%                             | 55,41%   | 51,34%   | -7,35%  | 41,3%    | -19,63% | 47,7%     | 24,92%  | 44,5%     | -6,57%  |
| 3 | Bitcoin price, \$                               | 4627,23  | 4341,05  | -6,18%  | 6441,0   | 48,37%  | 6295,5    | -14,98% | 7766,0    | 23,36%  |
|   | Bitcoin market capitalization, USD billion      | 76,53    | 72,05    | -5,86%  | 107,29   | 48,91%  | 104,98    | -14,92% | 129,60    | 23,45%  |
|   | Bitcoin dominance,%                             | 44,59%   | 48,66%   | 9,13%   | 58,7%    | 20,72%  | 52,3%     | -15,37% | 55,5%     | 5,99%   |
| 4 | Ethereum price, \$                              | 355,64   | 301,55   | -15,21% | 305,8    | 1,40%   | 314,7     | 4,88%   | 347,4     | 10,39%  |
|   | Ethereum market capitalization, USD billion     | 33,57    | 28,62    | -14,76% | 29,18    | 1,99%   | 30,11     | 5,04%   | 33,28     | 10,56%  |
|   | Ethereum dominance,%                            | 19,56%   | 19,39%   | -0,87%  | 16,0%    | -17,60% | 15,0%     | 4,48%   | 14,2%     | -5,08%  |
| 5 | Bitcoin Cash price, \$                          | 588,4    | 433,38   | -26,35% | 438,3    | 1,14%   | 1346,97   | 117,28% | 1260,95   | -6,39%  |
|   | Bitcoin Cash market capitalization, USD billion | 9,74     | 7,21     | -26,00% | 7,34     | 1,87%   | 22,61     | 117,64% | 21,20     | -6,27%  |
|   | Bitcoin Cash dominance,%                        | 5,7%     | 4,9%     | -14,11% | 4,0%     | -17,53% | 11,3%     | 116,47% | 9,1%      | -19,53% |
| 6 | Litecoin price, \$                              | 79,97    | 55,14    | -31,05% | 55,74    | 1,09%   | 62,31     | 13,23%  | 69,51     | 11,56%  |
|   | Litecoin market capitalization, USD billion     | 4,21     | 2,93     | -30,36% | 2,99     | 1,96%   | 3,35      | 13,45%  | 3,75      | 11,77%  |
|   | Litecoin dominance,%                            | 2,45%    | 1,98%    | -19,18% | 1,6%     | -17,35% | 1,7%      | 12,85%  | 1,6%      | -4,04%  |
| 7 | Smith + Crown Index                             | 10345    | 9147     | -11,58% | 12083    | 32,10%  | 12246     | -11,07% | 14548     | 18,80%  |
| 8 | Volume (24h) 3 crypto, USD million              | 3757     | 1566     | -58,32% | 3492     | 123,03% | 18942     | 435,98% | 5617      | -70,35% |
|   | Market cap 3 crypto, USD million                | 123740   | 108240   | -12,53% | 144186   | 33,21%  | 157701    | -2,92%  | 184076    | 16,73%  |
|   | ZAK-3 crypto index**                            | 3,04%    | 1,45%    | -52,36% | 2,4%     | 67,43%  | 12,0%     | 452,09% | 3,1%      | -74,60% |
| 9 | Volume (24h) 5 crypto, USD million              | 5702     | 1830     | -67,90% | 4757     | 159,92% | 19516     | 432,45% | 6054      | -68,98% |
|   | Market cap 5 crypto, USD million                | 137216   | 118380   | -13,73% | 154518   | 30,53%  | 169152    | -2,35%  | 196633    | 16,25%  |
|   | ZAK-5 crypto index                              | 4,16%    | 1,55%    | -62,80% | 3,1%     | 99,13%  | 11,5%     | 445,28% | 3,1%      | -73,32% |

Из таблицы видно, что с 1 по 19 ноября 2017 года общая рыночная капитализация криптовалют (TotalMarketCapitalization) выросла со 182,66 до 233,64 млрд долларов. За последнюю неделю с 13 по 19 ноября 2017 года капитализация рынка увеличилась на 33 млрд долларов за счет Биткойна, капитализация которого выросла со 104,98 до 129,6 млрд долларов, т.е. на 24,6 млрд долларов. Рост капитализации альткоинов (разновидность криптовалюты) за неделю составил 8,4 млрд долларов (с 95,6 до 104 млрд долларов). На прирост капитализации альткоинов повлияли в основном курсы Ethereum, Ripple, Litecoin, NEO, Dash, Monero, IOTA, EthereumClassic и др., таким образом, капитализация выросла практически у всех криптовалют первой десятки, кроме BitcoinCash.

За время с 13 по 19 ноября 2017 года курсы Bitcoin, Ethereum и Litecoin увеличились на 23,36%, 10,39% и 11,56% соответственно. Курс BitcoinCash в то же момент снизился на 6,39%, т.е. 1 346,97 до 1 260,95 долларов.

В связи с восстановлением роста курса Bitcoin, стоимость которого на протяжении недели стабильно увеличивалась с 6296,0 долларов до 7767 долларов, к 19 ноября 2017 года его доля на рынке выросла с 52,4% до 55,6% , так 17 ноября 2017 года 1 Bitcoin впервые составил 8000 долларов.

Значительная динамичность продаж относительно рыночной капитализации способствует увеличению рынка криптовалют, что способно привести к внезапному изменению их стоимости.

На рисунке 1 показана взаимная динамика курсов Биткойна и Ethereum с начала ноября 2017 года [5,3].

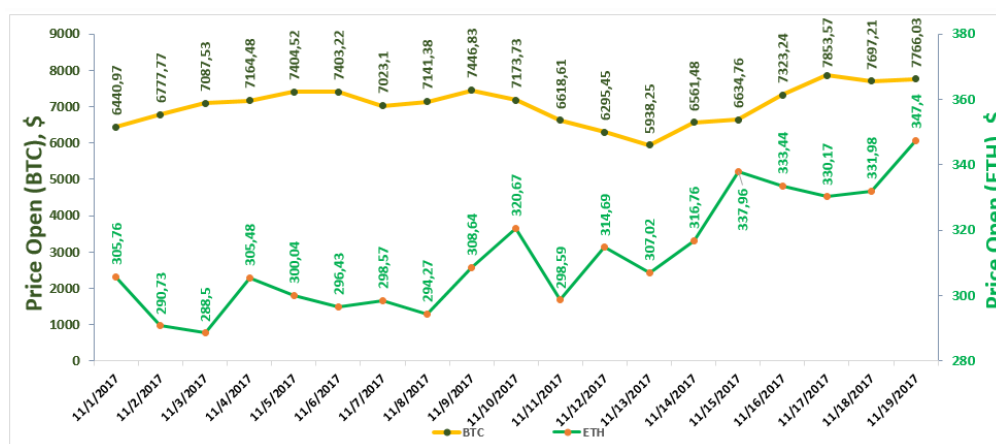


Рисунок 1. Динамика цен Биткойн и Ethereum

Из рисунка 1 видно, вплоть до 8 ноября 2017 года, прослеживается рост Биткойна, после объявления об отмене хардфорка Биткойна (некое изменение программного кода) произошло внезапное снижение курса на фоне скачкообразного изменения курса

Ethereum, а затем, после некоторого времени потребовавшегося на стабилизацию, рост Биткойна восстановился.

На сегодняшний день проводился опрос 50 компаний из 26 стран, использующих криптовалюту. Он показал наличие тесных взаимоотношений у этих фирм с банковскими структурами и платёжными сетями, а также показал, что большая часть опрошенных использует криптовалюту исключительно для приобретения товаров и услуг в магазинах. Чаще всего для приобретения гаджетов, а 30% собственников криптовалюты никогда не применяли её для покупок.

Проведённый анализ формирования данного рынка демонстрирует острую необходимость выхода на рынок криптовалют российских банков и компаний для обеспечения своевременных расчетов. Однако, на сегодняшний день в Российской Федерации отсутствует законодательство, регулирующее рынок криптовалют, а также объемы рынка, по мнению большинства экспертов, на данный момент незначительны. Согласно российскому законодательству криптовалюта не является ни денежным средством, ни имущественным правом или ценной бумагой. В связи с этим появляются трудности с осуществлением бухгалтерского учета и налогообложения при способе оплаты за оказанные работы, услуги и товары.

По мнению специалистов, в ближайшее будущее рынок оплаты с помощью криптовалют вырастет до 25% от всех безналичных платежей, существенно увеличится спрос на оплату услуг путем применения криптокошельков, данный факт прогнозируется экспертами в 2018 году в период проведения чемпионата мира по футболу. Спрос на данную услугу значителен и в туристических районах, активно посещаемых иностранными гражданами.

Таким образом, мировые тенденции демонстрируют значительный рост рынка криптовалют, а, следовательно, рост спроса неминуемо будет и в России.

По мнению экспертов, абсолютным плюсом внедрения криптовалют в России, а именно в Крыму, станет то, что туристы смогут использовать свои деньги, находящиеся на счетах в банках, для которых полуостров закрыт. В данном смысле Крым может стать территорией, где каждый турист сможет абсолютно легально обналить биткойны и использовать полученные средства.

На сегодняшний день полуостров считается оффшорной экономической зоной, где можно сделать биржи, которые станут функционировать на легитимных основаниях, в то время фактически легализуем криптовалюту в том месте, где весь мир ущемляет санкциями.

Таким образом, в первую очередь необходимо узаконить применение криптовалюты при оплате товаров и услуг, а так же разработать пакет нормативно-правовых документов, позволяющих осуществлять контроль за рынком.

Данный механизм запущен, так президент Российской Федерации уже в октябре 2017 года поручил правительству вместе с Центральным банком до 1 июля 2018 года внести правки

в законодательство РФ, регулирующие операции размещения криптовалют по аналогии с регулированием первичного размещения ценных бумаг. Помимо этого, им поручено организовать поправки согласно установлению статуса цифровых технологий, используемых в финансовой сфере, и их определений (в том числе таких, как «цифровой аккредитив», «токен», «криптовалюта», «смарт-контракт») отталкиваясь от обязательности рубля в качестве единственного легитимного платежного средства в РФ.

#### Библиографический список

1. Долгушина А.Я. Эволюция видов и моделей банковского обслуживания // Финансы и кредит. 2016. №36 (708). С. 34-49;
2. Криптовалюта [Электронный ресурс] URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/Криптовалюта> — Загл. с экрана;
3. Сайт платформы coinmarketcap [Электронный ресурс] URL: <https://www.coinmarketcap.com/> (дата обращения: 17.09.2017);
4. Сайт платформы Coinspeaker [Электронный ресурс] URL: <https://www.coinspeaker.com/category/reports/> (дата обращения: 17.09.2017);
5. Сайт платформы CryptocurrencyMarketCapitalizations [Электронный ресурс] URL: <http://coinmarketcap.com/> (дата обращения: 17.09.2017).

## СЕКЦИЯ 17. ФОРМИРОВАНИЕ ЕДИНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА

УДК 334

Царегородцева С.Р., Красноперов В.С. Анализ развития франчайзингового бизнеса в России

Analysis of the development of franchising in Russia

**Царегородцева Светлана Ростиславна**

Кандидат технических наук, доцент кафедры Коммерции, логистики и экономики торговли  
Уральский государственный экономический университет

**Красноперов Виктор Сергеевич**

Студент Уральского государственного экономического университета

Tsaregorodtseva Svetlana Rostislavna

Candidate of Technical Sciences, associate professor Kommerts, logistics and economy of trade,  
Ural state economic university

Krasnoperov Viktor Sergeevich

The student of the Ural state economic university

**Аннотация.** В статье анализируются различные сферы бизнеса во франчайзинге, актуальные на 2017 в России. Отмечается увеличение числа российских франшиз. Наиболее актуальными оказались сферы общественного питания, детские франшизы, категория «Спорт, здоровье и красота», а также B2B и B2C услуги. Спад наблюдается в сфере продаж одежды и украшений, а многие игроки этого рынка покинули золотую сотню.

**Ключевые слова:** бизнес, бренд, рейтинг, франшиза, франчайзи, франчайзинг

**Abstract.** The article analyzes the different business sectors in franchising that are relevant to 2017 in Russia. There is an increase in the number of Russian franchises. The most pressing was food, children's franchise category "Sport, health and beauty", as well as B2B and B2C services. The decline in sales of clothing and jewelry, and many players in this market left gold hundred.

**Keywords:** business, brand, rating, franchise, franchisee, franchising

Многие мечтают открыть свое дело, но долго не решаются. Новичков пугает отсутствие предпринимательского опыта, непонимание с чего начать, а также всевозможные риски. Поэтому даже при наличии стартового капитала, открытие своего бизнеса так и остается недостижимой мечтой. Есть предприниматели, которые даже не догадываются о существовании очевидного и универсального решения — открыть свой бизнес по франшизе под известным брендом. Эта сфера бизнеса обладает рядом преимуществ:

1. Проверенная эффективность бизнеса;
2. Минимальные затраты при запуске;
3. Поддержка и развитие фирм-операторов;
4. Работа под известным брендом;

5. Масштабная рекламная поддержка;
6. Профессиональное обучение сотрудников.

Все эти преимущества позволяют открыть собственный бизнес без опыта, знаний и необходимых компетенций, и при этом осуществить свою мечту стать предпринимателем. Где найти, из чего выбрать наиболее подходящую франшизу и быть уверенным в надежности? Существуют различные сайты с рейтингами франшиз, где публикуются отчеты [4].

Почему этому Рейтингу стоит доверять?

Потому что франшизы, которые в нем участвуют, проходят жесткий кастинг. Как происходит отбор бизнес-концепций, попавших в золотую сотню? Компании собирают данные об открытии и закрытии новых точек франчайзи, анализируют инсайдерские данные, информационный фон вокруг компаний, чтобы опубликовать список наиболее надежных и перспективных франшиз России. Кроме своей очевидной прикладной пользы Рейтинг, с одной стороны является важным индикатором состояния российской экономики, а по сути — мощнейшим инструментом ее развития. Кроме этого Рейтинг франшиз помогает разобраться среди всего разнообразия предложений и выбрать наиболее подходящую по инвестициям, а также актуальную на данный момент времени нишу для ведения бизнеса. Сравнительные результаты рейтинга франшиз 2016 - 2017 года по отраслям можно увидеть на рисунке 1 [3].

Основная тенденция Рейтинга лучших франшиз России 2017 по сравнению с прошлым годом — это увеличение числа российских франшиз. 9 компаний из первой десятки — российские, а это значит, что качественный и количественный уровень отечественного франчайзинга растет, несмотря на кризис в экономике.

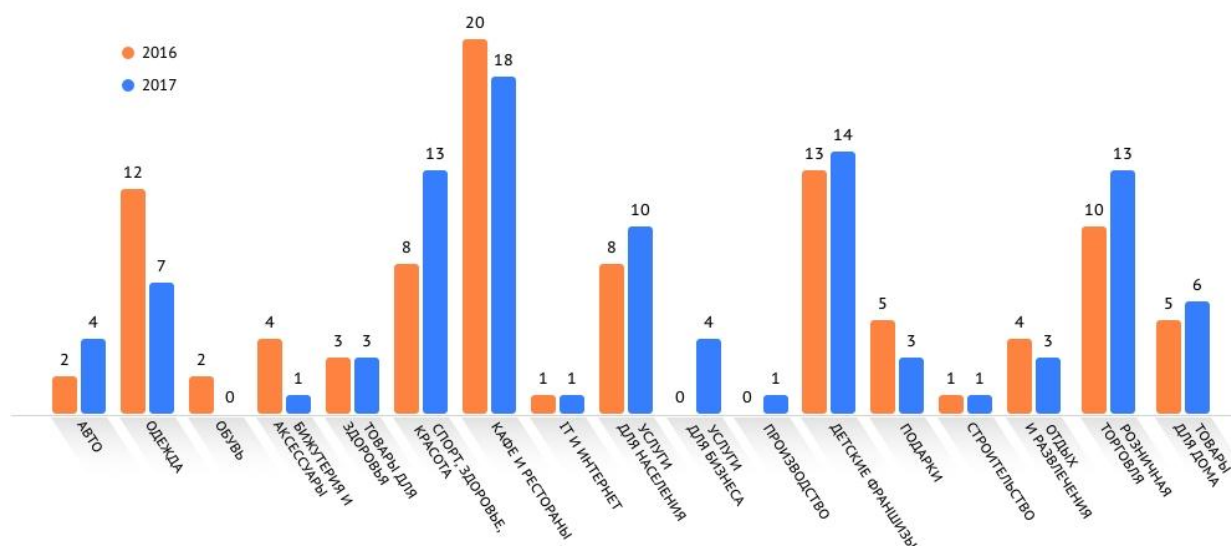


Рисунок 1. Сравнительный анализ франшиз 2016-2017г в России

В 2017 году в сотне лучших оказалось довольно много франшиз, которые впервые попали в Рейтинг и вытеснили часть прошлогодних участников. 26% — это новички, представляющие в основном сферу розничной торговли и услуг, детские франшизы, а также кафе и рестораны. 74% участников золотой сотни — это предложения, которые участвовали в Рейтинге и в прошлые годы (Рисунок 2) [7].

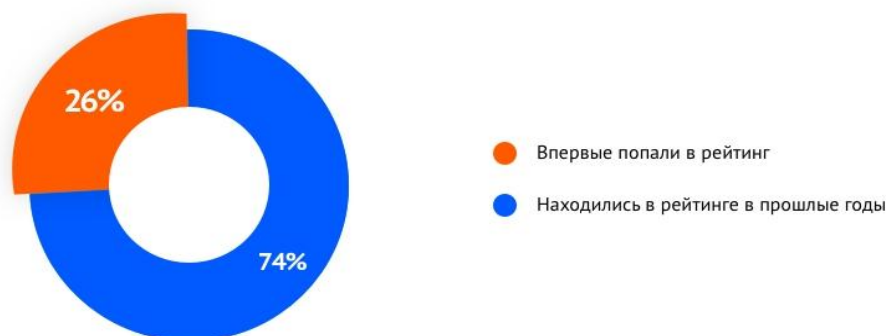


Рисунок 2. Сравнительный анализ франшиз «новичков» в Рейтинге 2017г

Проведем анализ франшиз в сфере кафе и ресторанов. По результатам Рейтинга ТОП-100 франшиз 2017 года категория «Кафе и рестораны» занимает лидирующие позиции по количеству предложений в первой сотне лучших. Как видно из инфографики эта тенденция сохранилась с прошлого года и пока не собирается сдавать свои позиции. Успешно продвигаются вверх по рейтингу российские франшизы Дока Пицца, Шашлыкофф, Кукурай и Суши WOK. Так, франшиза сети заведений быстрого питания Крошка Картошка в этом году показала отличные результаты и оказалась в десятке лучших, переместившись с 21 места на 8-е. Руководитель отдела франчайзинга сети «Крошка Картошка» Гончаров Сергей комментирует: — В кризисное время бизнес не готов начинать масштабные fast-food проекты с нуля. С этим в частности и связано наше попадание в первую десятку рейтинга, ведь уровень знания торговой марки «Крошка Картошка» у россиян варьируется от 25 до 90% в зависимости от региона, а это существенная экономия для франчайзи, которому не приходится объяснять с чем нас «едят». Ну и главный старожил рейтинга в сфере общественного питания, вот уже шестой год подряд в лучшей десятке, это 33 Пингвина. В этот раз они подтвердили свое почетное второе место [6].

Если большинство франшиз ресторанов быстрого питания занимают лидирующие позиции в Рейтинге, то у кофеен результат прямо противоположный. Шоколадница и Coffeeshop Сотрапу оказались в середине и в конце рейтинга, переместившись ниже на 14 и 70 пунктов соответственно в этом году. Из этого следует, что многие предприниматели



сейчас хотят начать бизнес, но не имеют достаточно средств, поэтому выбирают франшизы с низкими первоначальными инвестициями.

Так, чтобы открыть кофейню по франшизе Шоколадницы и Coffeeshop Company, потребуется от 4-х до 15-ти млн. рублей. В то время как начальные инвестиции у большинства компаний из первой десятки Рейтинга 2017 значительно меньше, благодаря чему их франчайзинговые предложения оказываются более привлекательными для бизнесменов.

Беби-бум в стране наблюдается уже в течение пяти лет, и бизнес на детских товарах и услугах по-прежнему остается актуальным, что находит свое подтверждение в свежем рейтинге. Так, на втором месте по количеству предложений в ТОП-100 оказались детские франшизы. Бизнес в этой сфере продолжает привлекать предпринимателей, о чем свидетельствует появление нескольких новичков в рейтинге, среди которых 2 детских сада Sun School, Маленькая Страна и модная одежда Stilnyashka. Отдельно хочется отметить новую франшизу детского футбольного клуба Чемпионика. Компания начала развиваться по системе франчайзинга три года назад и, впервые оказавшись в рейтинге, сразу заняла выгодные позиции в первой десятке. Директор по франчайзингу сети клубов Чемпионика Аксинья Мешкова комментирует: — Для нас не было неожиданностью попадание в сам рейтинг ТОП-100. За три года, что мы работаем по франчайзингу, мы уже доказали жизнеспособность нашего проекта. Но, конечно, мы не ожидали попадания в десятку. Думаю, это связано в первую очередь с резким ростом нашей сети в 2016 году. Почти каждый день в СНГ открывалась новая точка занятий по футболу Чемпионики [2].

Помимо детских франшиз, внимание многих бизнесменов привлекает сфера спорта, здоровья и красоты. Конечно, это следствие тенденций последних лет на здоровый образ жизни. Люди стали больше заниматься спортом и следить за собой. По сравнению с прошлым годом количество франшиз в этой категории, которые вошли в сотню лучших, увеличилось более чем на 30%. Остается актуальным и по-прежнему укрепляет свои позиции бизнес на лабораторных исследованиях. Современные темпы жизни не позволяют тратить время на стояние в длинных очередях в поликлиниках. Гораздо удобнее прийти в частную лабораторию рядом с домом, быстро сдать анализы, а уже через пару часов получить результаты. Как и в прошлом году в первой двадцатке уверенно держаться основные конкуренты в этой сфере деятельности: Инвитро, Гемотест, Хеликс и CMD. Стремительное развитие такого бизнеса видно также и по количеству открытых предприятий за последний год. Заместитель генерального директора по коммерции Лабораторной службы Хеликс Дарья Горякина говорит: — Для нас очень почетно, что Хеликс уже третий год подряд попадает в число лучших российских франшиз. В этом году мы улучшили свою позицию и вошли в десятку, поднявшись с 11-го места на 9-е, и это при условии, что количество франчайзинговых проектов, принимавших участие в рейтинге, в этот раз было больше. Наш ежегодный поступательный рост в этом рейтинге отражает динамику развития розничной сети Хеликс,

рост известности бренда, а также увеличение доверия к Компании со стороны франчайзи-партнеров. Заботясь о своем здоровье, россияне все чаще стали посещать фитнес-клубы и обновленный Рейтинг подтверждает и эту статистику. Фитнес-центры и салоны красоты — не менее актуальный тренд бизнеса в 2017 году. Тонус-Клуб и FitStudio активно продвигаются вверх по рейтингу и улучшили свои результаты на 9 и 10 позиций соответственно[1].

Наравне с количеством франшиз из категории Спорт, здоровье и красота идет и сфера розничной торговли.

Число компаний в этой категории, которые попали в золотую сотню, увеличилось. Лидером рейтинга ТОП-100 стала франшиза Пятёрочки. Если интернет-магазины одежды и кризис заставляют покупателей экономить и переходить на онлайн-покупки, то продуктовые магазины формата возле дома останутся всегда. Совсем близко от победителя Рейтинга (в первой двадцатке) расположилась новая франшиза Фасоль — проект METRO Cash&Carry. Также как и продукты питания, товары для дома всегда будут востребованы. Ведь для человека, безусловно, важен налаженный быт и комфортная обстановка в квартире. Поэтому франшизы в этой категории актуальны и уверенно набирают обороты. Среди них в основном компании, специализирующиеся на товарах для сна и мебельные фирмы. В этом сегменте присутствует также и бронзовый призер нашего Рейтинга — компания Аскона, которая уже третий раз подряд находится в лучшей десятке франшиз и с каждым годом улучшает свои результаты [2].

Исполнительный директор ООО «Аскона-Опт» Павел Греков комментирует: — Мы тщательно работаем над развитием бренда, ассортимента нашей продукции, географии покрытия сети, а также над коммуникацией с клиентами. Благодаря такой эффективной работе мы регулярно становимся участниками рейтингов. Высокие ежегодные позиции, которые мы занимаем, говорят о том, что наша франшиза объективно проверена временем, одобрена партнерами и прибыльна в современных экономических реалиях. В категории «Товары для дома» помимо прошлогодних участников, которые преимущественно заняли более выгодные позиции, есть и 2 новые франшизы: Еврочехол — крупнейшая компания по продаже мебельных чехлов и Наша Марка, предлагающая дизайнерские решения мебели. Но не только розничная торговля привлекает предпринимателей. Сфера услуг также набирает обороты, ведь предпринимателям не нужно закупать товары, и инвестиции при открытии требуются небольшие, что обеспечивает сравнительно легкий старт. В прошлом году в Рейтинге присутствовали только компании, предлагающие услуги для населения. В 2017 году эту сферу дополнили фирмы, оказывающие услуги для бизнеса. Среди них присутствуют 3 совершенно новые франшизы, которые еще не участвовали в Рейтинге — это 1С: Бухобслуживание, Персональное решение и РосБизнесРесурс, специализирующиеся на аутсорсинге персонала. Компании в сфере услуг для населения практически все остались в первой сотне, немного скорректировав свои позиции. Среди них PickPoint, СДЭК, Tele2, Мизль-Недвижимость, Genetic-test, InfoLife, Этажи. Франшизы в категории авто чувствуют

себя довольно уверенно. Их численная представленность в рейтинге увеличилась на 50% за счет появления двух новых франшиз автосервисов ВилГуд и FITSERVICE. На рынке довольно много предложений в сфере тюнинга и детейлинга. Однако только профессиональный автосервис может оказать полный спектр услуг по ремонту автомобиля. Прошлогодние же участники из этой категории Автокореец и FastShine не только остались в золотой сотне, но и значительно улучшили свои места в Рейтинге. В категории строительства, по-прежнему, в сотне лучших держится одна франшиза КрепМаркета. При этом компания значительно укрепила свои позиции, поскольку с каждым годом наращивает темпы открытия новых предприятий, поэтому заслуженно поднялась в Рейтинге с 91 на 64 место. Также единственным представителем в своей категории IT и интернет уже который год подряд является 2GIS. Франшизы в IT-сфере еще только начинают развиваться, а в рейтинг попадают лишь те предложения, которые существуют на рынке не менее трех лет. Поэтому будем ждать следующего Рейтинга, в котором, вероятно, должны появятся новые компании, поскольку IT-сфера — одна из самых перспективных в бизнесе в настоящее время [6].

И если во всех вышеперечисленных сферах дела идут в гору, то на счет предложений по франшизам одежды такого сказать нельзя. Этот список сократился практически вдвое, и 58% прошлогодних участников Рейтинга нынче оказались за пределами сотни лучших. А у тех, кто смог удержаться, значительно ухудшились занимаемые позиции. Лишь TOM TAILOR остался в первой половине рейтинга. Остальные в середине или замыкают золотую сотню. Это произошло в результате закрытия значительного количества предприятий и уменьшения числа городов присутствия [7].

Обувь и украшения тоже заметно сдали свои позиции. В Рейтинге ТОП-100 в 2017 году нет ни одной обувной франшизы. А из четырех предложений магазинов украшений с прошлого года остался только самый стойкий — Золотой/585. Вытеснив конкурентов, эта франшиза даже значительно укрепила свои позиции за счет открытия и продвинулась ближе к середине рейтинга. Товары для здоровья остались в том же количестве, однако свои прежние позиции потеряли довольно сильно. Этот сегмент достаточно узок и недооценен инвесторами. Все франшизы товаров для здоровья остались в Рейтинге с прошлого года, ведь бизнес этот довольно стабилен. Однако новых предложений не прибавилось из-за незрелости этого направления в России.

Среди франшиз в категории Подарки, а также Отдых и развлечения часть прошлогодних участников не вошли в золотую сотню в этом году. Однако есть и те, кто смог выдержать конкуренцию и остаться на плаву, заняв более выгодные позиции. Это сеть магазинов настольных игр Мосигра и турагентство Слетать.Ру, в котором клиент может выбрать и оплатить тур, не выходя из дома. Кроме того, в этих двух категориях появились новые франшизы турагентство Натали Турс и сеть магазинов уникальных подарков для творчества «Цветной» [5].

Итак, подводя итоги, можно сделать вывод, что по результатам Рейтинга ТОП-100 лучших франшиз России в 2017 году наиболее актуальными оказались сферы общественного питания, детские франшизы, категория «Спорт, здоровье и красота», а также B2B и B2C услуги. Чего нельзя сказать о бизнесе на одежде и украшениях, который заметно сдал свои позиции по сравнению с прошлым годом, а многие игроки этого рынка покинули золотую сотню.

#### Библиографический список

1. Бутов Д.В. Франчайзинг: подводные камни / Д.В. Бутов // Справочник экономиста. - 2013.
2. Соколова Ю.А. Роль франчайзинга в формировании системы взаимодействия крупного и малого предпринимательства / Ю.А.Соколова, А.М. Кузнецова // Экономика и управление. - 2014.
3. Смирнова, Н. Масштабирование бизнеса. Создаем франчайзинг в розничной торговле / Н. Смирнова. - М.: Питер, 2016. - 955 с.
4. Ягудин, С.Ю. Венчурное предпринимательство. Франчайзинг / С.Ю. Ягудин. - М.: Питер, 2016.
5. Портал о партнерском бизнесе и франчайзиге Buybrand inform. [Электронный-ресурс] // [Офиц. сайт]. URL: <http://www.buybrand.ru>.
6. Российская Ассоциация Франчайзинга. [Электронный-ресурс] // [Офиц. сайт]. URL: <http://rusfranch.ru>.
7. Федеральная служба государственной статистики [Электронный-ресурс] // [Офиц. сайт]. URL: <http://www.gks.ru>

## СЕКЦИЯ 18. РЫНОК ТРУДА, МИГРАЦИЯ И ДЕМОГРАФИЯ

УДК 31

**Коломыйченко Д.С., Зубарева Е.О. Проблема молодежной занятости в Волгоградской области и пути ее решения**

**The problem of youth employment in the Volgograd region and ways to solve it**

**Коломыйченко Дарья Сергеевна,**  
студентка кафедры журналистики и медиакоммуникаций,  
Волгоградский государственный университет.

**Зубарева Екатерина Олеговна**  
студентка кафедры журналистики и медиакоммуникаций,  
Волгоградский государственный университет.  
Kolomyychenko Daria Sergeevna,  
Student of the Department of journalism and media communications  
Volgograd State University  
Zubareva Ekaterina Olegovna,  
Student of the Department of journalism and media communications  
Volgograd State University

**Аннотация.** В статье рассматриваются проблемы трудоустройства молодежи – школьников, студентов, а также выпускников высших учебных учреждений Волгоградской области. Занятость молодежи является государственной проблемой, так как именно молодые специалисты сегодня составляют большую долю экономически активного населения любого региона страны. Обеспечить занятость молодежи – первостепенная задача социально-экономической политики. Рассматриваются причины молодежной безработицы и предлагаются пути решения проблемы с позиции системного подхода.

**Ключевые слова:** молодежь, рынок труда, трудоустройство, безработица, занятость.

**Abstract.** The article deals with the problem of employment of young people – schoolchildren, students and graduates of higher educational institutions of the Volgograd region. Youth employment is a state issue, as young professionals now make up a large share of the economically active population of any region of the country. To provide youth employment is the primary goal of socio-economic policy. Examines the causes of youth unemployment and suggest ways to solve the system approach.

**Keywords:** youth, labor market, employment, unemployment, employment.

**Актуальность темы исследования.** Занятость и трудоустройство молодежи одна из острых социальных проблем, существующих как в стране в целом, так и в частности в Волгоградской области. Постоянно изменяющаяся экономика требует внедрения в нее разных профессий, новых направлений и форм, которые будут способствовать ее развитию и укреплению.

Организация занятости молодежи и развитие ее экономической самостоятельности нуждаются в построении эффективной модели для реализации одного из приоритетных направлений государственной молодежной политики – занятость и трудоустройство молодежи.

Сегодня в связи с постоянными изменениями на рынке труда необходим тщательный анализ реального положения дел в сфере занятости молодежи, ее социально-экономических предпочтений, а также методов реализации молодежной политики учреждениями и специалистами, занимающихся молодежными проблемами. Проблема трудоустройства волгоградской молодежи относится к мало изученным вопросам. В связи с этим данная тема представляет научный интерес для исследования, а методы по оптимизации сферы занятости имеют практическую значимость для специалистов сферы государственной молодежной политики.

**Объект исследования** – помощь волгоградской молодежи в сфере занятости и трудоустройства как одно из главных направлений государственной молодежной политики.

**Предмет исследования** – работа структур молодежной политики и городских служб занятости населения в сфере содействия трудоустройству студентов и выпускников.

**Цель исследования:** проанализировать существующие практики в сфере трудоустройства студентов и выпускников на сегодняшний момент.

**Задачи исследования:**

- выявить актуальные проблемы волгоградской молодежи в сфере занятости и трудоустройства;
- проанализировать организационно-правовые основы, регулирующие сферу занятости и трудоустройства молодежи;
- оценить меры молодежной политики в сфере содействия занятости и трудоустройства волгоградской молодежи (на примере служб занятости).

Молодежной занятости уделяется огромное значение, так как именно молодежь формирует будущее страны. Возрастные рамки молодежи выделить сложно, условно – это социально-демографическая группа населения в возрасте от 14 до 30-35 лет, выделяемая на основе таких особенностей, как возраст и социальное положение и характеризующаяся специфическими интересами и ценностями [1]. Уже на протяжении обучения в ВУЗах молодежь задумывается о будущей занятости, а зачастую большинство выпускников сталкиваются с проблемой поиска труда и даже безработицей.

Занятость – это одна из областей социальной действительности, в которой возникают противоречия между желанием наемного труда обладать тем или иным рабочим местом и ограниченным количеством рабочих мест, соответственно [2]. Экономические проблемы не только регионов, но и всей страны сегодня ярко отражаются на сфере труда и занятости именно среди молодежи.

Несмотря на свою мобильность, на свои умения и навыки, молодые специалисты являются уязвимой группой населения по вопросам безработицы. Молодежь имеет различные проблемы в сфере труда, и зачастую главная проблема заключается в самоутверждении и нежелании (а может и невозможности) работать за маленькую заработную плату. Другой



проблемой сегодня остается вопрос в структуре рыночной экономики и последствиях отмены распределения по местам после окончания учебного заведения, как это было еще 20 лет назад. Выпускники высших учебных заведений Волгограда сегодня сталкиваются с проблемами не владения ситуацией на рынке труда, затрудняется поиск вакансий, наличие большого потока лишней информации в интернет-пространстве. К проблемам молодого поколения в вопросе занятости относится и фактор получаемого образования. У большинства выпускников образование не служит фундаментом к будущей профессии и после окончания ВУЗа молодые люди реализуют себя в другой сфере. Таким образом, можно выделить ряд проблем молодежи в сфере трудоустройства на волгоградском рынке труда:

- несоответствие получаемого образования и требований на рынке труда;
- нехватка вакантных мест (в том числе и из-за высокого пенсионного возраста);
- неопытность молодых специалистов, приходящих в компании и на производства;
- желание получать стабильно-высокую заработную плату;
- конкуренция между выпускниками одинаковых специальностей;
- безработица в регионе.

Если еще в 90-х государство являлось монопольным работодателем для молодежи и учитывало их образование и реальные рабочие навыки, то сегодня трудовая адаптация молодого населения проходит самостоятельно. Экономический кризис повлек за собой критическое сокращение рабочих мест для молодых специалистов на предприятиях, существенно изменились и требования к их профильному образованию. Разрыв связей между вузами и предприятиями, которые могли бы предоставить рабочие места выпускникам высших учреждений, не восполнен до сих пор. Предприятия также сегодня не обеспокоены сложившейся ситуацией с подбором кадрового персонала. Зачастую выпускников вузов берут на большие испытательные сроки, а затем увольняют из-за недостаточности профильных навыков. Таким образом, одной из основных проблем при трудоустройстве молодежи становятся два существующих независимо друг от друга рынка – рынка образования и рынка труда.

Нестабильность на рынке труда, самостоятельный поиск работы выпускниками после окончания вузов, отсутствие какой-либо информации о вакансиях на большинстве предприятий, большой объем выпускаемых со смежными или одинаковыми профессиями. Все это порождает затруднения у молодежи в поисках работы. Нередки случаи, когда молодые специалисты устраиваются работать не по специальности, что уже сегодня для многих профессий становится стереотипным. Немалая часть все же обращается в местные центры занятости и становится на учет в надежде на отклик предприятий.

Проблема молодежного трудоустройства наиболее остро находит себя на региональном уровне. Современная молодежь – это экономически активное население, которое призвано трудиться на благо региона. По данным Федеральной службы государственной статистики



численность постоянного населения Волгограда на 1 января 2017 года составила 1015583 человек, что на 554 человека меньше, чем в 2016. От экономически активного населения на долю молодежи приходится около 45%. Так, по данным информагентства REGNUM, в Волгоградском государственном университете в текущем году почти в два раза по сравнению с прошлым годом — с 8 до 15% — возросло число выпускников, которые окончили вуз с красным дипломом. Всего же дипломы университета получили 2089 выпускников, из них 1428 — выпускники очной формы обучения. По статистике в каждом вузе из общего количества выпускников 300-400 ребят не находят работу по профессии и либо становятся на учет в центры занятости, либо начинают работать в иной сфере. Например, за 2014 год:

- В Волгоградском госуниверситете выпустилось 1900 человек, из них 1500 работу нашли;
- В ВолГМУ в том же году было 1020 выпускающихся, 894 – трудоустроены;
- Волгоградский государственный аграрный университет выпустил почти 1800 молодых специалистов, из них работу нашли 1396 человек;
- Максимальное количество выпускников наблюдалось в ВолГТУ – 3694 человека, сразу по окончании вуза работу нашли 3005 человек;
- Одна из самых стабильных возможностей трудоустройства ежегодно у выпускников Волгоградской академии физической культуры - в 2014 году там выпустилось 433 человека, 330 сразу же нашли работу; так, к примеру, в этом году из 243 выпускников трудоустроены 209.

Однако обращений в центр занятости становится значительно больше в период с июля по сентябрь. Специалисты сферы молодежной политики Волгограда на базе Центра занятости и его подразделений осуществляют профориентационную деятельность так же, как и муниципальные учреждения, подведомственные комитету молодежной политики и туризма Волгограда. За 2016 год при содействии центра занятости:

- профориентационные услуги получили 12350 человек;
- трудоустроены 41 безработный в возрасте от 18 до 20 лет из числа выпускников учреждений начального и среднего профессионального образования, ищущих работу впервые;
- обеспечено временное трудоустройство 2030 несовершеннолетних в возрасте от 14 до 18 лет в свободное от учебы время.

Администрация Волгограда за 2016 год реализовала комплекс мероприятий в сфере молодежной политики и охватила около 164,1 тыс. человек. В результате реализации муниципальной программы «Развитие молодежной политики, организация и проведение мероприятий с детьми и молодежью на территории Волгограда» на 2016 – 2018 годы» была организована работа подростково-молодежных клубов и центров, кружков, секций и любительских объединений по интересам, проведение внутриклубных, районных досуговых и

физкультурно-спортивных мероприятий. В 2016 году на реализацию мероприятий программы израсходовано 106,9 млн рублей.

Непосредственно проблемами молодежной занятости напрямую занимается «Центр занятости населения Волгограда», его специалисты оказывают услуги по социальной адаптации молодым людям, испытывающим трудности при поиске работы, или же тем, кто впервые начал искать работу. За 2016 год в Центре занятости в ярмарках вакантных и учебных рабочих мест приняли участие 9749 граждан в возрасте 14-30 лет, а были обеспечены работой 107 безработных молодых людей, относящихся к категории испытывающих трудности в поиске работ.

За 2017 год при содействии центра занятости:

- профориентационные услуги получили 13126 человек;
- трудоустроены 30 безработных в возрасте от 18 до 20 лет из числа выпускников учреждений начального и среднего профессионального образования, ищущих работу впервые;
- обеспечено временное трудоустройство 1026 несовершеннолетних в возрасте от 14 до 18 лет в свободное от учебы время.

Так как рынок труда постоянно изменяется, меняется и набор профессий, востребованных для разных предприятий или же по временным рамкам. Необходимо вовремя предоставлять информацию абитуриентам высших учебных учреждений о востребованности профессий, составлять список требуемых профессий на предприятия и публиковать их в средствах массовой информации. Проблема устаревших методик преподавания в школах и вузах также отражается на поисках работы среди молодежи, а нередко становится и основной из причин безработицы. Чтобы разрешить проблему молодежной занятости сегодня нужно начинать с реализации новых программ обучения в вузах, государство должно максимально качественно способствовать реализации в учебных заведениях профориентационной подготовки. Немаловажно и привлечь к сотрудничеству педагогов школ и вузов с предпринимателями и государственными учреждениями, куда затем могут пойти работать выпускники. Многие работодатели сейчас предлагают программы включения студентов с последующим трудоустройством. И если уже сейчас в вузах начнут давать студентам больше практического навыка в освоении профессии, то это только позволит еще большему количеству выпускников получить работу по окончании учебных заведений.

В России и в частности на территории всех регионов активно реализуются государственные программы, касающиеся трудовой деятельности населения, в том числе молодежи. Сегодня молодежь - это 31,5 млн. человек (21,5% от общего населения страны), численность экономически активного населения - 77,1 млн. человек, что составляет 53% от общей численности населения. Таким образом, от общего числа экономически активного населения молодежь в возрасте 14-30 лет составляет 27,9%. Специалисты сферы молодежной

политики Волгограда на базе Центра занятости и его подразделений осуществляют профориентационную деятельность среди молодежи, как и муниципальные учреждения, подведомственные комитету молодежной политики и туризма Волгограда. Результаты эффективности работы Центра занятости можно проследить по количественным показателям, размещенным на официальном сайте за период десяти месяцев 2017 года (см. табл. № 1).

Таблица 1

Результаты работы Центра занятости за период: январь-октябрь 2017

| Услуга/обращение           | Количество обратившихся граждан | Процент молодежи (14-29 лет) от общего числа населения |
|----------------------------|---------------------------------|--------------------------------------------------------|
| Содействие в поиске работы | 24433                           | 20,4%                                                  |
| Трудоустроены              | 14141                           | 13,3%                                                  |

В центре занятости проводится немалая работа по содействию в поисках работы у молодежи – как временной, сезонной, так и на постоянной основе. Для этого проводятся лекции по набору дополнительных профессиональных навыков, профориентационные работы, подготовка к встрече с работодателем и практические советы по ведению собеседования, оформление грамотного резюме. Однако для решения проблем занятости и трудоустройства необходимо большее количество структур, оказывающих поддержку молодым людям в трудоустройстве.

Чтобы частично или же полностью разрешить проблемы молодежной занятости в регионе, необходим комплекс действий:

- Создать специальный отдел, информирующий школьников, абитуриентов и выпускников о рынке труда – какие профессии сегодня востребованы, для школьников же создать как можно более развитые профориентационные тесты, позволяющие сделать выбор профессии;
- Предоставить студенческой молодежи помощь специалистов, содействующих в поиске работы;
- Развить более тесное сотрудничество образовательных учреждений с региональным центром занятости, компаниями и фирмами, как потенциальными работодателями, для выработки единой программы обучения, которая бы развивалась каждые несколько лет;
- Создать единый информационный ресурс в СМИ для информирования молодежи обо всех изменениях на рынке труда;

- Организовывать в вузах больше открытых площадок для общения студентов и выпускников с потенциальными работодателями.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Сегодня огромное значение придается молодежной занятости, потому как именно молодежь формирует будущее страны. В статье были изучены понятия занятости, трудоустройства, выявлены проблемы молодежи в сфере труда и занятости. Несмотря на большой опыт и эффективность работы органов содействия занятости и трудоустройства в Волгоградской области, у молодого населения региона возникает множество проблем при поиске работы, как в летнее время, так и после окончания высших учебных заведений. Одна из основных проблем – нехватка рабочих мест на большую долю выпускников одинаковых профессий – вытекает из неосведомленности волгоградской молодежи о реальном положении на рынке труда, востребованных профессий. В региональной молодежной политике необходимо разрабатывать новые направления развития – существующих практик реализации в сфере занятости и трудоустройства не достаточно. Работа ведется в вузовских центрах, молодежных организациях г. Волгограда, региональном Центре занятости, однако все больше молодых специалистов ежегодно уезжают работать в другие регионы из-за нехватки рабочих мест на месте, а также из-за завышенных требований работодателей, которые не активно идут на контакт с учебными заведениями. На основе собранных данных были разработаны оптимальные меры разрешения одной из главных государственных проблем – молодежной занятости в регионе.

## Библиографический список

1. Абдурахманова Г.К. Концептуальные подходы к формированию и совершенствованию государственной политики занятости // Вестник ОмГУ. Серия: Экономика. – 2014. – №1. – С.6-12.
2. Бибик В.Л. Молодежная безработица: проблемы, решения / В.Л. Бибик // Мир науки, культуры, образования. – 2013. – №4. – С. 147-149.
3. Давыдова Е.Ю., Безяева О.И. Проблема безработицы в современной России / Е.Ю. Давыдова, О.И. Безяева // Территория науки. – 2014. – №1. // [Электронный ресурс]. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/problema-bezrabotitsy-v-sovremennoy-rossii> (дата обращения: 02.12.2017).
4. Отчет отдела занятости и трудоустройства студентов и выпускников ВолГУ за отчетный период (2014 год).
5. Рофе А.И. Экономика труда. - М.: КноРус, 2010.- 400 с.
6. Отчет Волгоградской Академии физической культуры. Волгоград, 2003-2017. [Электронный ресурс]. URL: [http://www.vgafk.ru/sveden/grants/u/mesta\\_17.pdf](http://www.vgafk.ru/sveden/grants/u/mesta_17.pdf) (дата обращения: 02.12.2017).
7. Закон РФ от 19.04.1991 № 1032-1 «О занятости населения в Российской Федерации» // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс». // [Электронный ресурс] (дата обращения: 02.12.2017)

---

УДК 314.727.2

**Лукашова К.А. Оценка влияния «миграционного бегства» трудоспособной части населения на политику воспроизводства кадрового потенциала села и состояние рынка труда**

**Assessment of the impact of the "migratory flight" of the able-bodied part of the population on the policy of reproduction of the rural labor potential and the state of the labor market**

**Лукашова Ксения Алексеевна,**  
Магистрант кафедры экономики и менеджмента  
Муромский институт Владимирского государственного университета  
Lukashova Ksenia Alexeevna  
Master of Economics and Management  
Murom Institute of Vladimir State University

**Аннотация.** В статье рассматриваются проблемы миграционного оттока экономически активного населения как фактора ухудшающего положение сельской местности. Проводится анализ статистических сведений динамики численности населения, его возрастной структуры, величины миграционного сальдо и общие показатели состояния трудового рынка в областном масштабе и районном. Оценивается политика содействия занятости органов МСУ. Выявляется необходимость преодоления трудностей кадровой политики – величины и качества предложения на трудовом рынке, и способствование росту спроса на труд – расширение сфер его приложения, финансирование планового увеличения рабочих мест со стороны муниципалитета.

**Ключевые слова:** сельская миграция, сельская безработица, политика содействия занятости, миграционные настроения, трудовые ресурсы села

**Abstract.** The article examines the problems of migration outflow of the economically active population as a factor worsening the situation of rural areas. The analysis of statistical data on the dynamics of the population, its age structure, the size of the migration balance, and general indicators of the labor market in the regional and district levels are analyzed. The policy of promoting employment of local self-government bodies is evaluated. The need to overcome the difficulties of the personnel policy – the size and quality of supply in the labor market, and to promote the growth of the demand for labor – expand its application areas, finance the planned increase in jobs by the municipality.

**Keywords:** rural migration, rural unemployment, employment promotion policy, migration sentiments, rural labor resources

---

Устойчивая тенденция миграционного оттока части трудоспособной прослойки сельского населения – одна из негативных черт современной российской действительности, ослабляющая экономическое положение сельских населенных пунктов. Введение рыночных реформ, ликвидировавших сельскохозяйственные формы занятости – колхозы и совхозы, расшатало привычный экономический строй, одновременно высвободив массив рабочей силы, которому в пределах узкого территориального пространства сельской конъюнктуры трудового рынка не было предоставлено вакансий. Весомая часть бывших аграрных работников была вынуждена искать пути долгосрочного, перспективного применения своих навыков в городах.

Однобокий характер внутрирегиональной трудовой миграции село-город, понижая общее число сельских жителей, одновременно содействует сокращению населения, задействованного в сельском хозяйстве. А следствием стагнации сельскохозяйственной сферы может стать сворачивание на селе многих предприятий пищевой промышленности и государственных служб. Отражением этого будет возросший уровень сельской безработицы и интенсификация процессов «миграционного бегства», которое в конечном итоге приведет к опустению местности и потере обширной потенциально полезной территории, богатой природными ресурсами. По данным о численности населения по муниципальным образованиям на начало 2017 года доля людей, проживающих в городских поселениях достигает 74%, следовательно, на жителей сел приходится всего 26%.

Для Российской Федерации примечательным является возросший уровень городских агломераций, т.е. сосредоточение объектов производства промышленной или сельскохозяйственной продукции на периферии крупного города-ядра с более широкими возможностями сбыта произведенных благ. Трудовая активность населения концентрируется в одной точке экономического пространства, что увеличивает долю «вымерших» сельских населенных пунктов и неиспользуемых земель сельскохозяйственного назначения. Так по данным статистики площадь неиспользуемых сельскохозяйственных земель только в Центральном федеральном округе равна 6,9 млн. гектаров [1, с. 54]. Данное обстоятельство требует создания нормативного обеспечения за размещением и использованием земельного фонда в конкретной местности, установление барьеров по перемещению производства.

Классическая экономическая теория, которая утверждает, что экономические процессы в рамках индивидуальной, самостоятельной, хозяйственной системы регулируются рыночными механизмами спроса и предложения, применительно к развитию рынков труда сел несостоятельна. Соблюдение условия полной занятости и стабилизация темпов развития отдельного сельского поселения тесно связано с государственным вмешательством на федеральном уровне путем совершенствования законодательной базы и политикой органов местного самоуправления, их действиями в области содействию занятости населения.

Недостаточное внимание к политике воспроизводства кадрового потенциала, в частности эмиграционных явлений, может оказать негативное воздействие на состояние территории в долгосрочном периоде. Миграционные настроения жителей сел варьируются в зависимости от возрастной структуры и квалификации работника. Особенно остро стоит проблема занятости сельской молодежи, наиболее уязвимой группы населения, миграционные желания которых формируются под воздействием таких главных причин, как:

- недостаток рабочих мест;
- медленный темп диверсификации сельской экономики;
- качество жизни заметно ниже, чем в городах;
- отсутствие перспектив и карьерного роста;



- средний располагаемый уровень дохода ниже городского;
- отсутствие инфраструктуры обеспечения культурно-развлекательного досуга.

Современные экономические трансформации в государстве требуют разработки новых концептуальных подходов к развитию сельских территорий, отказу от мнения, что центром сельской деятельности должен быть аграрный сектор. Диверсификация сельской экономики, нахождение для конкретных территорий уникальных рыночных ниш и активизацию инвестиций в эти отрасли, разработку программ по сохранению и расширенному образованию новых рабочих мест на селе при условии сочетания интересов субъекта и всего общества – актуальная теоретико-методологическая предпосылка, от которой может отталкивать ОМСУ конкретного поселения.

Таким образом, объектом исследования является экономическая ситуация в регионе (сельской местности), особенно аспект формирования эффективного трудового рынка и максимально возможное снижение вынужденной безработицы. Предмет исследования – миграционное бегство трудоспособной части населения сельской местности, в частности молодежи, что препятствует созданию качественной политики воспроизводства кадрового потенциала территории. В качестве реального предмета исследования рассматриваются статистические данные о структуре населения, характере трудового рынка и величине миграционного оттока во владимирской области и те же показатели по селивановскому району, как местности с преимущественно сельским жизнейустройством.

Определение основных характеристических черт в общей численности населения Владимирской области и выявление структурных сдвигов в относительных весах городских и сельских жителей, определение преобладающего типа региональной общественной формации требует составления таблицы 1. Для наглядного рассмотрения ниспадающего тренда в доле сельского населения данные представляются в сравнении с последними десятилетиями прошлого века.

Таблица 1

#### Численность населения Владимирской области

| Годы | Население, тыс.чел. | В том числе, тыс.руб. |          | В общей численности населения, % |          |
|------|---------------------|-----------------------|----------|----------------------------------|----------|
|      |                     | городское             | сельское | городское                        | сельское |
| 1970 | 1509,9              | 1021,0                | 488,9    | 67,6                             | 32,4     |
| 1979 | 1585,6              | 1185,1                | 400,5    | 74,7                             | 25,3     |
| 1989 | 1648,8              | 1302,4                | 346,4    | 79,0                             | 21,0     |
| 2002 | 1524,0              | 1213,9                | 310,1    | 79,7                             | 20,3     |
| 2010 | 1444,6              | 1121,4                | 323,2    | 77,6                             | 22,4     |
| 2011 | 1441,1              | 1119,3                | 321,8    | 77,7                             | 22,3     |
| 2012 | 1431,9              | 1111,1                | 320,8    | 77,6                             | 22,4     |
| 2013 | 1421,7              | 1103,8                | 317,9    | 77,6                             | 22,4     |
| 2014 | 1413,3              | 1097,8                | 315,5    | 77,7                             | 22,3     |
| 2015 | 1405,6              | 1093,7                | 311,9    | 77,8                             | 22,2     |
| 2016 | 1397,2              | 1089,0                | 308,2    | 77,9                             | 22,1     |
| 2017 | 1389,6              | 1084,7                | 304,9    | 78,1                             | 21,9     |



На настоящий момент складывается отрицательный, негативный характер в общей динамике жителей области, численность сокращается. Так же отмечается сдвиг в структуре населения, доля городского постепенно все более увеличивается в противовес сельскому и по последним данным их соотношение составляет 78% к 22% соответственно. Снижение численности населения в региональном масштабе связано с демографическими проблемами, превышением смертности над рождаемостью и не компенсирование иммиграционными явлениями естественную убыль.

Как можно предположить темпы сокращения сельского населения превышают городское, это можно наблюдать на графике 1.

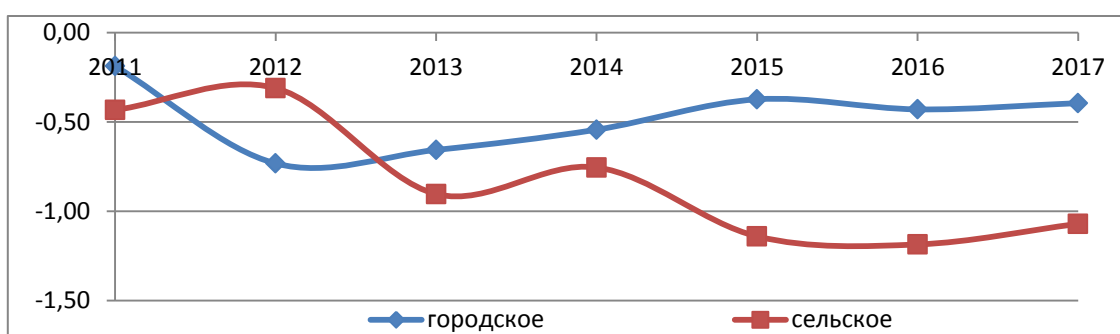


Рисунок 1. Сравнение темпов снижения городского и сельского населения области

Более ускоренное сокращение величины сельских жителей складывается не только за счет высокой смертности, но и внушительного уровня миграционного оттока – внутрирегиональной трудовой миграции. Самым пиковым временем темпа сокращения населения был 2016 год, в течение которого село потеряло около 1,2 процента своих жителей.

Таблица 2

Миграционное сальдо владимирской области и коэффициент миграции

| показатель                            | 2013 г. | 2014 г. | 2015 г. | 2016 г. |
|---------------------------------------|---------|---------|---------|---------|
| Миграционный прирост, убыль (-), чел. | -502    | -177    | -1542   | -276    |
| коэффициент миграции, чел.            | -3,5    | -1,3    | -11,0   | -2,0    |

Коэффициент миграции показывает сколько прибывших (выбывших) человек приходится на 10 тыс. человек среднегодовой численности постоянного населения. По имеющейся выборке нельзя выделить тенденцию, в этом случае явления миграционной убыли проявляются очень скачкообразно.

Оценим степень эффективности трудового рынка области через уровень безработицы и коэффициент напряженности.

Таблица 3

Показатели, характеризующие состояние рынка труда

| Показатели                      | 2013 г. | 2014 г. | 2015 г. | 2016 г. |
|---------------------------------|---------|---------|---------|---------|
| уровень безработицы, %          | 3,8     | 4,3     | 5,6     | 5,6     |
| коэффициент напряженности, чел. | 2       | 2       | 4       | 3       |

С помощью показателя уровня безработицы можно определить какой процент трудоспособного населения, по тем или иным причинам находится в позиции экономически не занятого, при чем данные не могут быть однозначно верны, многие безработные не проходят регистрацию в отделах службы занятости. Для Владимирской области этот показатель начиная с 2013 года возрастает и его величина стабилизируется к 2015 году на отметке в 5,6%.

Коэффициент напряженности на рынке труда показывает сколько человек в среднем приходится на одну зарегистрированную работодателями в центре занятости вакансию. Согласно рассматриваемой выборке, самое высокое значение показателя достиг в 2015 году и составил 4 человека на 1 рабочее место, к 2016 его значение снизилось до 3. Снижение величины напряженности на трудовом рынке при перманентном значении уровня безработицы, как одной из положительных причин может иметь увеличение числа рабочих мест, к полунегативным можно отнести трудовую миграцию из области, как фактор разряжение обстановки на рынке рабочей силы.

Перейдем к анализу миграционной статистики административного-территориального образования, муниципального Селивановского района. Район насчитывает 5 поселений, одно из которых считается городским – поселок Красная Горбатка. Для начала проводится оценка общей численности населения за несколько периодов с группировкой на городское и сельское, для этого строится таблица 4.

Таблица 4

Оценка численности населения Селивановского района, с разбивкой на городское и сельское

| Показатель                | 2012г. | 2013г. | 2014г. | 2015г. | 2016г. | 2017г. |
|---------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Все население, чел.       | 18439  | 18422  | 18610  | 18375  | 18167  | 17992  |
| Городское население, чел. | 8656   | 8507   | 8370   | 8268   | 8174   | 8113   |
| удельный вес, %           | 46,94  | 46,18  | 44,98  | 45,00  | 44,99  | 45,09  |
| Сельское население, чел.  | 9783   | 9915   | 10240  | 10107  | 9993   | 9879   |
| удельный вес, %           | 53,06  | 53,82  | 55,02  | 55,00  | 55,01  | 54,91  |

В общей численности населения прослеживается негативная тенденция, оно сокращается. Так по сравнению с 2013 годом на начало 2017 число жителей сократилось на 447 человек или на 2,4%. В муниципальном районе преобладает доля сельского населения равная на 01.01.2017 года 55%. Поселок Красная Горбатка – административный центр района, в котором сосредоточена большая часть его жителей.

Более детальное понимание структуры численности населения необходимый этап в оценке экономического положения местности. Итоги анализа возрастного состава могут косвенно указывать на характер трудовой миграции на сельской территории, открывая динамику изменения той или иной группы. Возрастные структуры оказывают влияние через метаморфозы в экономической активности относительно изменений доли населения трудоспособного возраста, а также через колебания в интенсивности труда в связи с различиями вклада в работу лиц разного возраста, различных поколений. Соответственно этим целям в работе построена таблица 5.

Таблица 5

Анализ возрастной структуры населения

| Показатель              | 2011 г.  | 2012г.   | 2013г.   | 2014г.   | 2015г.   | 2016г.   | 2017г.   |
|-------------------------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|
| Всего население, в т.ч. | 18601,22 | 18513,79 | 18496,37 | 18684,33 | 18448,56 | 18239,73 | 18064,04 |
| 0-17 лет                | 2934     | 2960     | 2973     | 3005     | 3009     | 3005     | 3029     |
| удельный вес, %         | 15,84    | 16,05    | 16,14    | 16,15    | 16,38    | 16,54    | 16,84    |
| 18-29 лет               | 2587     | 2459     | 2338     | 2311     | 2178     | 1996     | 1863     |
| удельный вес, %         | 13,96    | 13,34    | 12,69    | 12,42    | 11,85    | 10,99    | 10,35    |
| 30-44 лет               | 3642     | 3663     | 3718     | 3896     | 3878     | 3805     | 3763     |
| удельный вес, %         | 19,66    | 19,87    | 20,18    | 20,93    | 21,10    | 20,94    | 20,91    |
| 45-59 лет               | 4773     | 4709     | 4672     | 4621     | 4451     | 4407     | 4306     |
| удельный вес, %         | 25,76    | 25,54    | 25,36    | 24,83    | 24,22    | 24,26    | 23,93    |
| 60 и старше             | 4590     | 4648     | 4721     | 4777     | 4859     | 4954     | 5031     |
| удельный вес, %         | 24,78    | 25,21    | 25,63    | 25,67    | 26,44    | 27,27    | 27,96    |
| всего                   | 18601,22 | 18513,79 | 18496,37 | 18684,33 | 18448,56 | 18239,73 | 18064,04 |

Следуя информации, представленной в таблице 5, наибольший удельный вес в структуре населения района составляют жители от 60 лет и старше, на 01.01.2017 г их доля составляет 27,9% всего населения. До 2012 года первенство в структурном анализе составляла группа жителей от 45-59 лет. Наиболее низкой была и остается доля молодежи в возрасте 18-29 лет, которая составляла на 2011 год 13,9%, а на начало 2017 упала до 10,3%. Наиболее высокий рост населения наблюдается среди людей пенсионного возраста, а наиболее весомое снижение – среди молодежи. Данный феномен – косвенное свидетельство проблем занятости молодого трудового капитала и низкой привлекательности сельской местности для молодежи.

Для более конкретного понимания структурной и динамической составляющих в возрастном анализе населения, представлена иллюстрация данных за три последних периода на рисунке 2.

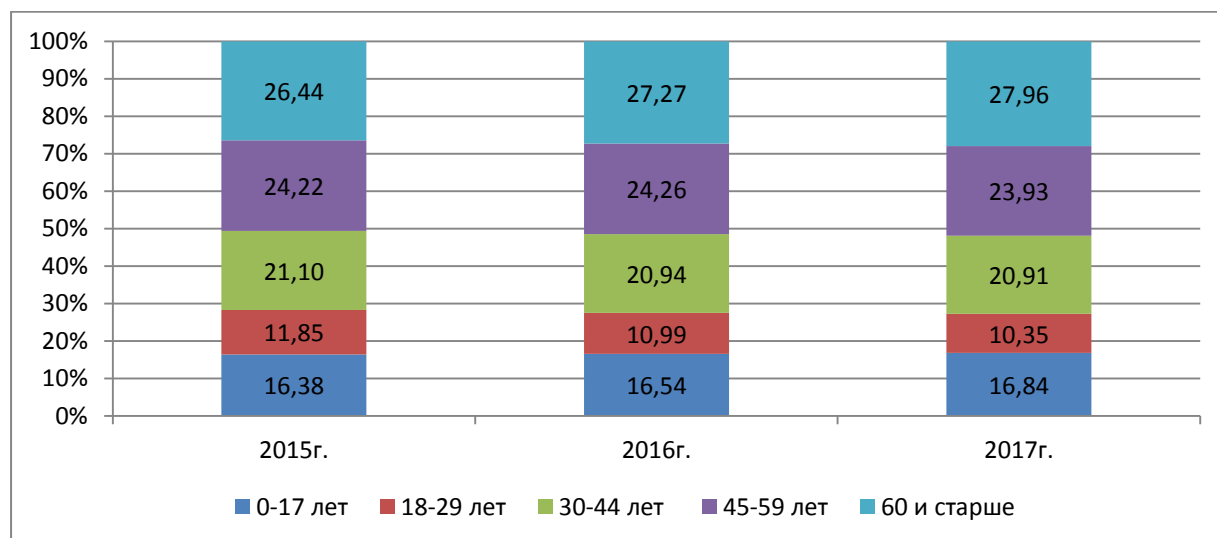


Рисунок 2. Возрастной состав населения района за три последние отчетные даты

Сдвиг гендерной структуры в пользу людей пенсионного возраста и рост числа жителей местности в возрасте от 0 до 16, оказывает сильное давление на структуры расходов местных бюджетов на социальную политику, при низкой доле участия последних в экономике и снижении доходной базы. Увеличение рождаемости демографически положительная черта, однако, вкладываемые средства бюджетов в развитие социальной инфраструктуры могут оказаться некупаемыми в долгосрочной перспективе, учитывая тенденцию подрастающих поколений выбирать свои местом жительства город.

Используя базу данных по муниципальным образованиям Владимирской области можно просмотреть статистику миграционных потоков по Селивановскому району за несколько периодов времени. Разбьем общий поток прибывших и выбывших людей на структурные категории: моложе трудоспособного возраста, трудоспособного возраста и старше трудоспособного возраста, а также отдельно выделяется половой признак в каждой категории. Результаты отображаются в таблице 6.

Таблица 6

Структурный анализ миграционных потоков Селивановского района

| показатель                      | прибывшие, чел. |         |         | выбывшие, чел. |         |         |
|---------------------------------|-----------------|---------|---------|----------------|---------|---------|
|                                 | 2014 г.         | 2015 г. | 2016 г. | 2014 г.        | 2015 г. | 2016 г. |
| миграция, всего                 | 618             | 738     | 686     | 679            | 800     | 694     |
| моложе трудоспособного возраста | 104             | 105     | 110     | 129            | 133     | 122     |
| женщины                         | 43              | 53      | 49      | 59             | 63      | 63      |
| мужчины                         | 61              | 52      | 61      | 70             | 70      | 59      |
| трудоспособный возраст          | 419             | 450     | 477     | 463            | 537     | 485     |
| женщины                         | 195             | 220     | 229     | 243            | 283     | 254     |
| мужчины                         | 224             | 230     | 248     | 220            | 254     | 231     |
| старше трудоспособного возраста | 95              | 183     | 99      | 87             | 130     | 87      |
| женщины                         | 61              | 117     | 58      | 64             | 86      | 55      |
| мужчины                         | 34              | 66      | 41      | 23             | 44      | 32      |

При детальном рассмотрении возрастной динамики миграционных течений первым отмечается превышение числа выбывших жителей, над вновь прибывшими в район. Вторым пунктом, следуя данным таблицы, можно отметить более высокую долю населения трудоспособного возраста, подверженного миграционным настроениям. По категориям населения моложе и трудоспособного возраста миграционное сальдо отрицательное, тогда как по группе людей старше трудоспособного возраста наблюдается небольшой положительный приток, несколько компенсирующий общее выбытие остальной части населения. Это явление подтверждает социологическую теорию, о том, что люди в преклонном возрасте склонны перемещаться в более спокойную, размеренную жизнь сельского пункта и вести личное подсобное хозяйство, как основного способа трудовой деятельности. Однако для политики кадрового воспроизводства в сельской местности перевес в пользу населения в преклонном возрасте - негативный признак. В первую очередь, это увеличение нагрузки на местный бюджет, не возмещаемый достаточным увеличением спроса со стороны жителей.

Для более наглядного отображения феномена миграции и его структурных компонент предоставляется рисунок 3.

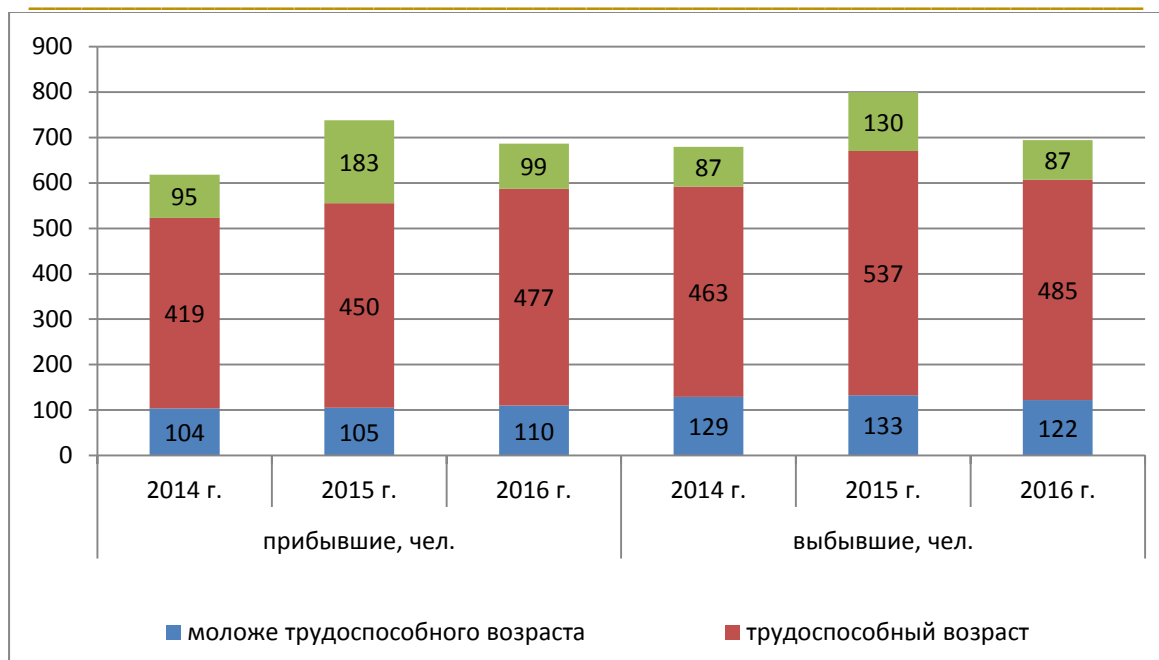


Рисунок 3. Структура миграционных потоков населения

Чтобы получить сведения о миграционной убыли (приросте) населения местности составляется таблица 7, в которой демонстрируется миграционное сальдо между людьми прибывшими в район и покинувшими его.

Таблица 7

Сальдо миграционного потока

| Показатель, чел.                | 2014 г. | 2015 г. | 2016 г. |
|---------------------------------|---------|---------|---------|
| миграционное сальдо             | -61     | -62     | -8      |
| моложе трудоспособного возраста | -25     | -28     | -12     |
| Женщины                         | -16     | -10     | -14     |
| Мужчины                         | -9      | -18     | 2       |
| трудоспособный возраст          | -44     | -87     | -8      |
| Женщины                         | -48     | -63     | -25     |
| Мужчины                         | 4       | -24     | 17      |
| старше трудоспособного возраста | 8       | 53      | 12      |
| Женщины                         | -3      | 31      | 3       |
| Мужчины                         | 11      | 22      | 9       |

Миграционный итог за 2014-2016 года оставался отрицательным, т.е. большее количество людей эмигрировало из района. Наиболее сильный отток наблюдался до 2015 года у лиц трудоспособного населения, на 2016 год наибольшее отрицательное сальдо наблюдалось у среди жителей моложе трудоспособного возраста. Смягчение оттока экономически активного населения вызван положительным притоком лиц мужского пола в район.

Положительное сальдо наблюдается только по категории людей старше трудоспособного возраста.

Подводя итог анализу можно заметить, что в районе по большей части реализуется модель центростремительной урбанизации, переселение жителей села в город. Также, оценивая численность населения Селивановского района и его возрастную структуру резко обозначается проблема воспроизводственной кадровой политики, в особенности – уменьшающейся доли молодежи в общей массе людей, которая получив образование в городе не возвращается в сельскую местность, из-за минимальной диверсифицированности возможностей приложения труда. Чтобы не происходило постепенное сокращение человеческого квалифицированного капитала, ОМСУ необходимо, в первую очередь, четко представлять ситуацию на рынке труда и содействовать вовлечению молодежи в экономику местности.

В данном случае необходимо подвергнуть изучению структуру трудовых ресурсов района и охарактеризовать ситуацию на рынке. При составлении таблицы 8, учитывались данные мониторинга социально-экономического развития в подразделе рынок труда, в ней отражены численность населения занятого в труде, в разрезах различного его приложения.

Таблица 8

Анализ трудовых ресурсов Селивановского района

| показатель                                                                                | 2014 г.  |                 | 2015 г.  |                 | 2016 г.  |                 |
|-------------------------------------------------------------------------------------------|----------|-----------------|----------|-----------------|----------|-----------------|
|                                                                                           | Чел.     | удельный вес, % | Чел.     | удельный вес, % | Чел.     | удельный вес, % |
| общая численность                                                                         | 18610,00 | 100,00          | 18375,00 | 100,00          | 18167,00 | 100,00          |
| Численность трудовых ресурсов                                                             | 10160,00 | 54,59           | 9830,00  | 53,50           | 9500,00  | 52,29           |
| Численность занятых в экономике (среднегодовая) всего, в т ч                              | 7290,00  | 39,17           | 7160,00  | 38,97           | 6995,00  | 38,50           |
| в материальном производстве                                                               | 4260,00  | 22,89           | 4155,00  | 22,61           | 4003,00  | 22,03           |
| в непроизводственной сфере:                                                               | 3030,00  | 16,28           | 3005,00  | 16,35           | 2992,00  | 16,47           |
| Среднегодовая численность работающих в организациях муниципальной формы собственности     | 1048,00  | 5,63            | 1030,00  | 5,61            | 1020,00  | 5,61            |
| Среднегодовая численность работников органов местного самоуправления                      | 40,00    | 0,21            | 36,00    | 0,20            | 34,00    | 0,19            |
| Трудоспособные лица в трудоспособном возрасте, не занятые трудовой деятельностью и учебой | 980,00   | 5,27            | 980,00   | 5,33            | 972,00   | 5,35            |
| Коэффициент напряженности на рынке труда                                                  | 1,3      | -               | 2,5      | -               | 1,8      | -               |



Совокупная величина трудоспособного населения за три рассматриваемых периода сокращается. Численность людей занятых как в материальной, так и в непроеизводственной сфере падает. На фоне этих сокращений наблюдаемо небольшое увеличение уровня безработицы с 5,27% на 2014 год до 5,35% по состоянию на 2016 г. Коэффициент напряженности на рынке труда показывает сколько человек приходится на 1 заявленную в центр занятости вакансию, характеризует степень использования рабочей силы в определенной местности и конкуренцию на рынке. Самое высокое значение этот показатель достиг в 2015 году и составил 2,5, на 2016 год за счет роста спроса на труд (числа вакансий) коэффициент упал до 1,8.

Согласно мониторингу социально-экономического развития наиболее востребованными работниками на рынке труда остаются: подсобный рабочий, машинист котельной, плотник, слесарь, сварщик, тракторист, животновод, рабочий по благоустройству населенных пунктов, бухгалтер, оператор связи, водитель, тракторист, рабочие строительных профессий. Среди специалистов наиболее востребованными остаются зоотехники, ветврачи, агрономы, животноводы. Как видно из перечня наиболее необходимыми специалистами являются люди, обладающие высококвалифицированными сельскохозяйственными знаниями и умениями специфического профиля.

Рынок труда в сельской местности локализован в рамках одного малого населенного пункта, перечень сфер приложения труда недостаточен, отдельные отрасли и виды трудовой деятельности представлены узким кругом профессий. Сельское хозяйство было, есть и будет важнейшей отраслью народного хозяйства, и необходимость в значительном количестве сельскохозяйственных работников не отпадет еще долгое время.

В политике содействия занятости населения в рамках органов МСУ проводятся некоторые мероприятия, такие как организация временных работ, информирование населения о востребованных профессиях и их делегирование на обучение, проведение с молодежью услуг по профиссеональной ориентации, помогающей определиться с деловыми приоритетами в жизни и узнать о специализации требуемых работников, создают программы поддержки индивидуальных предпринимателей на основе первоначального финансирования на открытие дела. Для оценки мероприятий, направленных на повышение доли занятого населения потребуются данные, предоставленные в таблице 9.

Таблица 9

Оценка политики в области содействия занятости

| показатели, человек                               | 2014 г. | 2015 г. | 2016 г. |
|---------------------------------------------------|---------|---------|---------|
| приняли участие во временных общественных работах | 60      | 70      | 84      |
| получили субсидию на открытие собственного дела   | 7       | 5       | 5       |
| направлено на обучение востребованным профессиям  | 79      | 65      | 57      |
| получили услуги по проф. ориентации               | 414     | 374     | 380     |

Количество безработных, участвующих во временных общественных работах растет. Лица, профинансированные за счет средств бюджета на открытие собственного дела, по сравнению с 2014 годом сократилось на 2 человека. Направляемых на обучение необходимым профессиям так же несколько упало, как и величина людей, получивших услуги по профессиональной ориентации.

В целом органы управления района стараются содействовать снижению уровня безработицы, создавать условия для привлечения рабочей силы, через реализацию программ поддержки малого и индивидуального предпринимательства, закреплять молодежь на селе, информируя о возможностях на районном трудовом рынке, через акты профессиональной ориентации. Однако, миграционные «векания» село-город не сокращаются, особенно среди молодежи, что требует совершенствования способов привлечения трудового капитала в сельскую местность, повышения мотивации населения при трудоустройстве в сельской местности.

Разработка данных подходов позволит создать платформу для конкретных механизмов повышения занятости населения в сельской местности и целевых программных мероприятий. Существующая политика управления занятостью сельского населения и привлечения молодых кадров в сельскую местность не способна достичь одну из основных целей – обеспечения устойчивого развития сельской территории, занятости сельского населения, повышения уровня его жизни, в том числе оплаты труда работников. Причиной тому могут быть малоизученные потребности в рабочей силе, что влечет за собой недостаточный объем финансирования мероприятий, направленных на решение поставленных задач.

Сельские территории России, вступая в новую полосу серьезных демографических и трудоресурсных проблем, остро нуждаются в формировании новой миграционной политики, которая будет в наибольшей степени соответствовать их социально-экономическим требованиям и вместе с тем отвечать геополитическим интересам России в целом. В связи с этим необходимо сформировать эффективный механизм регулирования миграции, имея ввиду прежде всего приток трудовых мигрантов на сельские территории.

Сложившаяся в настоящее время структура сельской занятости и спрос на рабочую силу больше всего отразились на положении молодежи, так как она существенно дискриминирована. Рост молодежной безработицы в сочетании со старением сельских трудовых ресурсов приводит к деформации половозрастной структуры села, что ограничивает возможности стабильного развития.

Из выше сказанного вытекает практическая значимость крупных мониторинговых исследований воспроизводства профессионально-квалификационного и, соответственно, социально-профессионального потенциала села в первую очередь молодежи, взаимоувязанных с перспективами роста производства и технико-технологической модернизации.

Одним из перспективных и потенциально рентабельных вариантов развития сельской местности станет диверсификация сельской экономики и расширение источников формирования доходов сельского населения.

Организационное обеспечение политики занятости, воздействие на рынок труда и создание его инфраструктуры должно быть направлено на увеличение количества и повышение качества рабочих мест, улучшение сбалансированности спроса и предложения рабочей силы [3, с. 4]

Развитие села, сельского хозяйства в современных условиях невозможно без кадров, имеющих высокий профессиональный уровень. Для улучшения воспроизводства трудового потенциала села при разработке действий в области, как миграционной политике, так и в политике содействия занятости можно составлять прогнозный баланс трудовых ресурсов, учитывая специфику экономических приоритетов сельской территории.

Баланс трудовых ресурсов не только удобный статистический инструмент анализа распределения трудовых ресурсов по отраслям, формам собственности, количеству безработного населения. Помимо прочего это еще и вариант для организации более эффективного прогнозирования ситуации на трудовом рынке, построении плана, в котором учитываются все возможности по росту числа рабочих мест, увеличению возможностей приложения труда разными возрастными группами жителей, в особенности сельской молодежи, чтобы сократить их величину, мигрирующую в города.

Сложившаяся ситуация требует дальнейшего научно-обоснованного изучения и проведения мониторинговых исследований, результаты которых необходимо использовать для выработки оптимальных способов социально-экономического развития района, повышения доли молодого поколения, вовлеченного в экономику территории, действий по привлечению человеческого капитала из городов.

#### **Библиографический список**

1. Распоряжение Правительства РФ от 02.02.2015 N 151-р (ред. от 13.01.2017) «Об утверждении Стратегии устойчивого развития сельских территорий Российской Федерации на период до 2030 года»
2. Мониторинг социального-экономического развития Селивановской области за 2014-2016 года
3. Бадараев Д.Д. Сельско-городская миграция как фактор адаптации к социально-экономическим процессам/ Вестник Бурятского государственного университета. Выпуск № 14, 2014г. – с.59-63.
4. Шарыпов А.С. Пути повышения занятости сельского населения/ Вестник Красноярского государственного аграрного университета. Выпуск № 10, 2010г, - с.224-227
5. Территориальный орган службы государственной статистики по Владимирской области URL: <http://vladimirstat.gks.ru> (дата обращения 5.12.2017г.).

## СЕКЦИЯ 19. ОБРАЗОВАНИЕ И КУЛЬТУРА

УДК 01

**Приорова И.В., Лебедева И.В. Полифункциональность социальной интернет-коммуникации**

Polyfunctionality of social internet communications

**Приорова И.В.,**

доктор филологических наук,  
профессор кафедры русского языка  
и издательского дела (Рос НОУ г. Москва)

**Лебедева И.В.,**

кандидат социологических наук, доцент  
Каспийского института морского и речного транспорта (г. Астрахань)

Priorova I.V.,

Doctor of Philology,  
Professor of the Russian Language Department  
and publishing (RosNOW Moscow)

Lebedeva I.V., Candidate of Sociological Sciences, Associate Professor of the Caspian Institute  
of Sea and River Transport (Astrakhan)

***Аннотация.** В статье авторы рассматривают вопрос полифункциональности социальной интернет-коммуникации.*

***Ключевые слова:** интернет-коммуникации.*

***Abstract.** In the article the authors consider the question of the multifunctionality of social Internet communication.*

***Keywords:** Internet communications.*

Информационное поле интернета полифункционально: оно не только обеспечивает коммуникацию, но и транслирует этические и культурные ценности современного общества, так или иначе объективно отражая динамику его экономической нестабильности. Картина социально-экономических перепадов в российском обществе реально отражается в коммуникативном пространстве. Коммуникативный процесс, являясь необходимой предпосылкой становления, развития и функционирования всех социальных систем общества, обеспечивает связь членов социума и поддерживает связь между поколениями через накопление и передачу социального опыта. Пользователи интернета – это граждане, потребители, реально ощущающие на себе социальные проблемы, связанные с государственным управлением, которое реализует власть в обществе.

Всё это позволяет рассматривать социальную коммуникацию как важнейший социальный механизм, который функционирует по-разному. Наиболее часто социальная коммуникация характеризуется как передача информации, идеологии, эмоциональных настроений посредством знаков и символов; либо как процесс, который связывает

отдельные части социальных систем друг с другом; либо как механизм, посредством которого реализуется власть, т.е. осуществляется управление поведением других людей. Обычно социальная коммуникация характеризуется по типу аудитории: межличностная (индивидуализированная)/ специализированная (групповая)/ массовая; по источнику сообщения: официальная (формальная)/ неформальная; по каналу передачи: вербальная/ невербальная.

В последние годы социальная коммуникация в интернете строится на взаимобмене между акторами социально значимой информацией, что обеспечивает непрерывное взаимодействие членов социума. Информация, как правило, воздействует не только на конкретных акторов, но и влияет на формирование общественной позиции. Способы её выражения благодаря интернету стали разнообразны. К примеру, популярная и узнаваемая форма «сжатия» информации используется в современных слоганах: *«Знание – сила. Незнание – рабочая сила»*, *«...в рынке жить...По-рыночьи вить!»*, *«О времена! О цены!»*, *«Залез в бутылку – лезь в Бутырку!»*; *«На чужую кровать рот не разевать!»*.

Современная социальная коммуникация как часть массовой официальной коммуникации активизирует развитие социальной рекламы. Заказчиком её, как правило, выступает государство: *«Вряд ли вы захотите примерить шкуру бездомного»*; *«Чем дольше вы живете на улице, тем сложнее оттуда выбраться – улица засасывает»*. Через рекламные каналы транслируется настроение общества, его потребности, привлекается внимание к проблемам, которые необходимо устранить. Особой составляющей социально значимой информации в XXI веке стала коммерческая реклама, выполняющая свою основную функцию – привлечение внимания потребителей. Вербальная и вербально-графическая реклама распространяется в информационном поле самыми разными способами и часто строится на языковой игре: *«Связь без брака»* (реклама мобильной связи); *«Отдамся за копейки!»* (реклама «Эльдорадо»). Однако во многих случаях произвольная этимология или обыгрывание двусмысленности слова, нарушение грамматических правил, приводящее к противоречивой семантической интерпретации, не вызывает возникновения второго плана. Если не происходит резкого изменения семантики первичного знака, то ожидаемый эффект комичности нейтрализуется: *«Норма йода в каждой тарелке»* (реклама супа «Ролтон»), *«"Пушкин" – не ищите на книжной полке»* (реклама водки «Пушкин»). Неудачные случаи использования языковой игры широко тиражируются через интернет, закрепляя в массовом сознании низкопробные штампы языкового варьирования, поэтому языковая игра перешла из разряда собственно лингвистического явления в социолингвистическое.

О феномене языковой игры написано много, и не только лингвистами, но её коммуникативная природа особенно интересна. С одной стороны, полноценная языковая игра зависит от способности носителя языка нестандартно осмысливать привычные явления и банальные факты: «языковая игра – это актуальное коммуникативное действие, в котором

реализуется творческий потенциал языковой личности и отражается языковой вкус и культура современного общества в коммуникативном пространстве» [1, 7]. С другой стороны, большинство учёных сходятся в том, что языковая игра «провоцируется» системными свойствами языка.

Если проследить «эволюцию» вопроса о сущности языковой игры [1, 64-67], то многообразие современных подходов в изучении этого феномена свидетельствует о том, что философские идеи Л. Витгенштейна претерпели значительную интерпретацию. Он видел, прежде всего, диалектическую сущность этого явления, и видел эту диалектику в том, что язык в целом предстает как совокупность языковых игр. С учетом этого, одно из главных понятий у «позднего» Л. Витгенштейна – *языковые игры* – служит для обозначения целостных и законченных межличностных коммуникативных систем, которые подчиняются глубинной грамматике, т.е. своим внутренним правилам и соглашениям. Их нарушение означает выход за пределы конкретной *игры*. Витгенштейн выделяет три основных принципа понимания языковых игр. Во-первых, это исходные лингвистические формы, с которых начинается обучение любому языку путем «включения» обучаемого в определенные виды деятельности. Во-вторых, *игры* рассматриваются как упрощенные, идеализированные модели употребления слов, последовательное усложнение которых демонстрирует динамику языка. В-третьих, *социокультурный* аспект *игр* отражается в понимании «формы жизни», что включает этический компонент понимания этих форм. У языковых игр, по Витгенштейну, не может быть общего признака; их следует классифицировать по принципу «семейного подобия», т.е. через цепочки взаимосвязанных или пересекающихся по отдельным признакам *игр*.

После Витгенштейна понятие языковых игр получило широкое распространение в западной философии и культуре, но в отечественной науке языковая игра стала пристально изучаться сравнительно недавно. Полисеманτικότητα термина *языковая игра* «укрупняет» социальную значимость этого языкового явления. Этот термин обозначает как речетворческий потенциал языковой личности, когда говорящий/пишущий «играет» языковой формой, раскрывая свою креативную инициативу, так и системные свойства креативной «свободы», которая проявляется в различных отступлениях от языковой нормы, формируя определённую эстетику речи. Шутки, остроты, каламбуры, пародии, анекдоты, комментарии с осознанными языковыми предпочтениями «заполонили» интернет-пространство. Многообразие тропов и фигур в этом случае совсем не обязательно, поскольку образность достигается путем подчёркнутой унификации нормы языка, а выразительность возникает на фоне формально-семантической трансформации.

Взаимовлияние интралингвистических и экстралингвистических факторов в современном обществе отражается на «креативности» российского массового сознания и проявляется в самых разных сферах коммуникативной среды. Современные литераторы, журналисты, рекламисты, политики, а особенно юмористы намеренно репрезентируют



социальные, политические и экономические проблемы в оригинальной, но доступной форме: *«В эфире программа «Спокойной ночи, взрослые». Сегодня я расскажу вам сказку про теремок. Стоит в поле теремок. Он ни низок, ни высок. И вообще не понятно, откуда он там взялся. Кто дал разрешение на строительство в лесопарковой зоне? Причем теремки только на бумаге, а на деле – это дворцы. С теремками для охраны и лошадей. Почему некоторые сказочные персонажи незаконно вырубают лес?»* (Comedy club, пародия на В.В. Путина и сказку «Теремок») [2].

Подобные «перлы» с лёгкостью распространяются в интернете. Комичность, возникающая при «столкновении» или «сращении» несвязанных смыслов, состоит в эффекте неожиданности, и для большинства пользователей социальных сетей, ищущих развлечений и позитивного контента, она вполне приемлема по незамысловатости. Доступность общего информационного поля каждому пользователю и простота самовыражения способствуют обновлению социальной коммуникации. Примером тому стали интернет-открытки, которые отражают реальное настроение в обществе, особенно в молодёжной аудитории. Эти небольшие сообщества пользователей, распространяющие простые однотонные открытки в нескольких словах (от одного до пяти), успешно справляются с функцией распространителей, что стремительно увеличивает число подписчиков.

«Соцоткрытки» следует рассматривать как разновидность социального дискурса, и в перспективе они могут стать доступным инструментом как межличностной, так и групповой, и даже массовой коммуникации, если интернет-площадка будет обладать статусом СМИ. Очевидно, что сегодня «открытка» – это составляющая неформальной коммуникации, она позволяет вести обсуждение социальных проблем в неформальном ключе, открывая истинное отношение общества к ним, а не показное. Создателем такого актуального «сообщения» становится представитель аудитории, на которую обычно нацелена реклама. Социальные открытки дают возможность потребителям социальной рекламы самостоятельно генерировать контент с теми проблемами, которые волнуют их в большей степени. В жанре открытки умышленно нарушается норма языка, поскольку интернет даёт возможность попробовать свои креативные способности обыкновенным пользователям, которые, сами того не замечая, включаются в процесс формирования социальной коммуникации, и, «играючи» языком, демонстрируют реальное настроение общества и уровень его «окультуренности».

Если рассматривать это с точки зрения нового течения, то можно предположить его большой потенциал. Доступность интернет-среды и разный культурно-образовательный уровень её членов определяет тематическую специфику текстов открыток. Первая тема – *личностная*. страх влюбиться и быть к кому-то привязанным («*Влюбийство*», «*Не забудь разлюбить меня утром*», «*Я тебя блюю*», «*Я тебя гублю*», «*Мой ненаблюдаемый*») и отрицание брака («*Вы обречены*» на фоне картинки с обручальными кольцами); вторая тема – *социальная*. равнодушие окружающих к желанию поделиться своими проблемами («*Все*



*плохорошо», «Гавнодушие», «Мне плохо», «Я отлично играю в похер»*) и алкоголь как возможность убежать от этих проблем (*«Запей на проблемы», «Вперед и спейся», «Буходной», «Этанол красота»*); третья – физиологическая: недовольство собой и своей фигурой из-за переизбытка (*«Пожеем – увидим», «Огни ночного голода», «Голодильник»*) и проблема хронической усталости (*«Диплом о высшем недосыпании», «Мне на всё наспать», «Повернуть бы время вспять», «Накройся идеалом»*); четвёртая тема – философская: неприятие окружающего мира и себя в нём (*«Чувство собственного отстоинства», «Fuck тебе в руки», «Ты никакой, как все», «Чашка утреннего депрессо», «Давно ненавиделись»*) [5].

Темой для новых открыток становятся так же интернет-мемы на политические события. *Интернет-мем* (как разновидность открытки) – это субъективная эмотивная информация в одной фразе, которая приобрела популярность в молодёжной аудитории путем активного распространения в интернете. Часто единицы такой информации участвуют в оффлайн-коммуникациях, приобретая жизнеспособность за пределами интернета. Популярные мемы *«Ломай меня подлостью»* (*«Ломай меня полностью»*), *«Жир-боль»* (*«Жизнь – боль»*), *«Тлен-брюле»*, *«Вселенная»* (*«Всё тлен»*) и политические поводы (*«Майданутые», «Я хочу от тебя Крыма», «Санкциондвинутые», «Жертва санкций»*) фиксируют то, что в большей степени волнует молодёжную аудиторию, а желание этой аудитории соответствовать актуальным информационным поводам выражается в собственных оценках.

Агрессивный юмор вскрывает самые острые проблемы молодёжной аудитории. Экспрессивная словообразовательная комбинаторика «нейтрализует» привычные этические и эстетические представления. Подобная интерпретация действительности могла бы восприниматься как безобидная, если бы не являлась «лакмусовой бумагой» состояния молодёжной среды, в которой, к сожалению, преобладают пессимистические настроения и малопривлекательные перспективы. Открытки вовлекают аудиторию в обсуждение социальных проблем и мотивируют к созданию собственных «высказываний по поводу...», а игровая составляющая упрощает подачу проблемы, но активизирует варианты интерпретации. «Вирусность» популярности формата интернет-открыток предполагает массовость.

Использовать языковую игру в интернете стало модным, что доказывает силу «смеха сквозь слёзы» в преобладающем информационном негативе. «Обсмеять проблему» в виде интернет-открыток стало доступно каждому пользователю, но наличие позитивных интернет-открыток (*«Замечательство», «Недообнимание»*)[6] уравнивает негативное восприятие современной действительности и предлагает альтернативный путь решения социальных проблем:

*Доводи дело до кольца* (в противовес *«Вы обречены», «Отстанься», «Борщ без обязательств»*);

*Надо упорито учиться* (*«Стрессия», «Диплом о высшем недосыпании»*);

*Курящие девушки кончают раком* (*«Буходной»*);

---

*Совершенно летняя* («Несовращеннолетняя»);  
*Мюсли материальны* («Голодильник», «Огни ночного голода»);  
*Без труда не вытащишь жир из живота* («Жир-боль»);  
*Ты мой личный сорт георгина* («Лучшая подлюга», «Ты моя гадость», «Тварищи»);  
*Пусть сбудется все, о чем мурчим* («Merrykisstyass» «Человеческая сучность»);  
*Бобра тебе* («Мое миропрезрение») [5].

В подобных соцоткрытках имплицитно содержится пропаганда социальных ценностей, которыми общество «излечивает само себя». Подвижность современного информационного потока стимулируется в интернете всё новыми и новыми социальными проблемами, связанными с экономической и политической жизнью страны. Интернет-среда дает все возможности для их обсуждения в игровой форме. Одна и та же аудитория становится и производителем, и получателем социального контента, а взаимодействие её членов осуществляется не только вербально, но и графически. Успех открытки как конечного продукта зависит от того, насколько точно её создатель соответствовал установленным правилам аудитории в популяризации конкретного течения в информационном пространстве.

Очевидно, интернет-коммуникация постоянно обновляется новыми формами общения. Популяризация социальных открыток, в некоторой степени, дублирует распространение социальной рекламы в интернете. Поскольку оба формата посвящены социальным проблемам, способы привлечения внимания к ним базируются на приёме языковой игры, который часто не соответствует лингвистическим канонам. Однако существующие несоответствия объясняются тем, что сегодня игровая форма стала наилучшим средством для удержания контакта с массовой аудиторией интернета, а игровая интерпретация многих социальных проблем в какой-то степени нейтрализует их остроту и становится для интернет-пользователей своеобразным «оберегом» или «самозащитой» от преобладающих пессимистических настроений современного общества.

Массовое увлечение речетворчеством усиливается, а неослабевающий интерес к языковой игре поддерживается специалистами гуманитарного направления в различных областях (лингвистами, литературоведами, психологами, культурологами, социологами). На современном этапе динамичного расширения интернет-коммуникации появляются новые возможности для анализа этого речетворческого явления. Языковая игра интересна не только как форма отражения меняющегося отношения к жизненным реалиям в современном мире (*айпонт* (айфон); *хвастограм* (инстаграмм) и не только как «разрешение» обсмеять проблему, факт или явление (– *тебе помочь?* – *я сам исправлюсь; вот ты мама, психуист*). Она интересна как возможный механизм манипуляции общественным сознанием, которое меняется под влиянием новых этических и эстетических предпочтений

обывателей, выбирающих скорее не грамотность и оригинальность, а простоту и доступность формы.

Прагматика языковой игры в социальной коммуникации отражает общие закономерности общения в данном обществе. Нарушение принципов прагматики в социальной коммуникации – постулата информативности (сообщай что-то новое) или другого принципа – постулата истинности или искренности (говори правду) – усиливает силу парадокса. Языковая игра в социальном контексте базируется на нарушениях комбинаторики языковых единиц и их формально-семантической корреляции. Появившиеся нестандартные формы и смыслы с сильной оценочной экспрессией или образностью объективно отражают уровень «массовой креативности» в социуме.

Таким образом, интернет тиражирует социальные проблемы «массовым речетворчеством» с опорой на языковую игру. Для многих рядовых пользователей интернета, ощущающих на себе социально-экономическую динамику, такое «облегченное» восприятие нестабильности в обществе нейтрализует «тяжесть» осознания неблагоприятных социальных перемен. Социолингвистическая сторона этого явления очень важна, поскольку в ней отражается ряд закономерностей. Во-первых, наблюдается увеличение «провальных» типовых алгоритмов словообразовательных и грамматических моделей, по которым привычные языковые штампы не преобразуются в оригинальные; во-вторых, обнаруживаются новые способы формирования полноценных семантических образов, построенных на десемантизации прецедентных текстов и трансформации идиоматических единиц; в-третьих, выявляются разные типы «массовой креативности» по предпочтениям носителей языка, которые в интернет-пространстве легко «заигрываются» словом и поступательно «расшатывают» существующие нормы, что формирует новые стандарты «массовой игры» и невольно отражает этическую ориентацию социума, его культурный и образовательный уровни.

#### Библиографический список

1. Приорова И.В. Поговорим о странностях игры...: учебно-методическое пособие / И.В. Приорова. Астрахань, 2014.
2. Comedi club и наша Russia. [Электронный ресурс] URL: [www.funcomedy.ru](http://www.funcomedy.ru)
3. Социальный маркетинг и социальная реклама [Электронный ресурс] URL: [www.social-market.ru](http://www.social-market.ru)
4. Творчество. Свобода. Жизнь. [Электронный ресурс] URL: [www.adme.ru](http://www.adme.ru)
5. «Всё равно?!» [Электронный ресурс] URL: [www./vse-ravno.net](http://www./vse-ravno.net)
6. Соседи – социальная сеть для инвалидов. URL: [www.ccdi.ru](http://www.ccdi.ru)
7. Жемчужины мысли [Электронный ресурс] URL: [www.inpearls.ru](http://www.inpearls.ru)
8. Социальная реклама [Электронный ресурс] URL: [www.socreklama.ru](http://www.socreklama.ru)
9. Социальная реклама в России [Электронный ресурс] URL: [www.1soc.ru](http://www.1soc.ru)
10. Российская газета [Электронный ресурс] URL: [www.rg.ru](http://www.rg.ru)

## СЕКЦИЯ 20. ЗДРАВООХРАНЕНИЕ, ФИЗИЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА И СПОРТ

УДК 574

Гемаева И.Д. Интеграция экономики и экологии для достижения общих целей

Integration of the economy and ecology to achieve common goals

**Гемаева Иман Данисовна**

студентка Новгородского государственного университета им. Ярослава Мудрого  
г. Великий Новгород

Gemaeva Iman Danisovna

student of Yaroslav-the-Wise Novgorod State University

**Аннотация.** В данной статье обоснована актуальность интеграции экономики и экологии для достижения различных целей. Проведен анализ экологического следа в России и странах мира. Также представлены методы, позволяющие сократить экологический след и увеличить биологическую емкость.

**Ключевые слова:** интеграция, экономика, экология, зеленая экономика, экостроительство, экомаркетинг, инновации.

**Abstract.** This article discusses about role and relevance of integration of economy and ecology. It was analysis of ecological footprint in Russia and other countries. Also, methods that make it possible to reduce the ecological footprint and increase biological capacity are presented.

**Keywords:** integration, economics, ecology, green economics, eco-building, eco-marketing, innovations,

Экономика и экология – элементы, взаимодействие которых особо актуально в настоящее время. К сожалению, в современной России два данных понятия слабо синтезированы. Для устойчивого развития необходимо достичь единства и равновесия элементов, найти точки их соприкосновения.

Еще в 1968 году Римским клубом были начаты исследования последствий роста потребления природных ресурсов человечеством. Данным клубом была продемонстрирована неизбежность всемирных катастроф в начале XXI века из-за демографического взрыва в развивающихся странах, истощения природных ресурсов и загрязнения окружающей среды.

Возникшие в современном мире экологические проблемы уже невозможно скрыть или обойти стороной, поэтому все группы принимают участие в их решении. СМИ регулярно освещают экологические проблемы различных уровней.

Одним из показателей, с помощью которого можно оценить воздействие мира на окружающую среду, является экологический след. Под экологическим следом понимают площадь биологически продуктивной территории и акватории, необходимой для производства потребляемых человеком ресурсов и поглощения отходов [1].

На рисунке 1 представлен анализ экологического следа по странам мира [2].

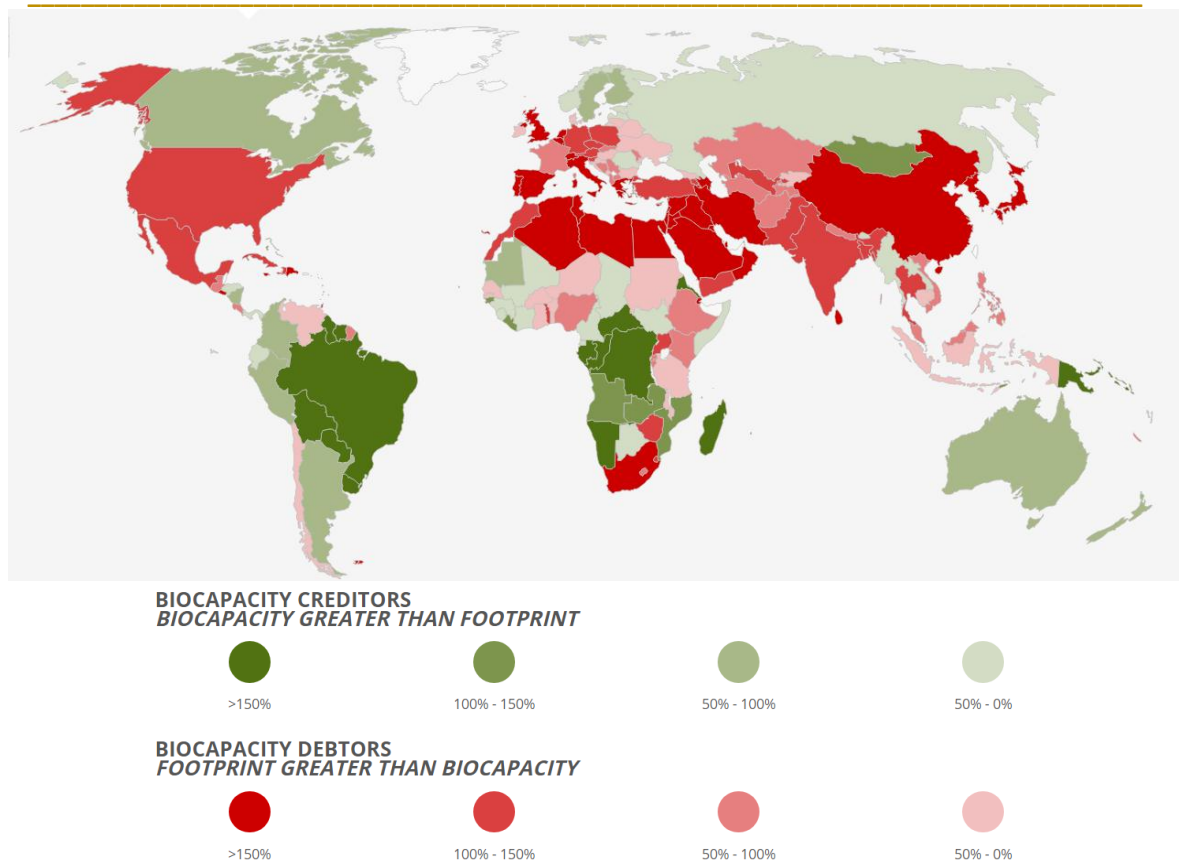


Рисунок 1. Уровень экологического следа в странах мира

К странам с наибольшим резервом биоемкости относятся Бразилия, Боливия, Конго, Финляндия, Швеция, Монголия, Мадагаскар и др.

К странам с наибольшим дефицитом биоемкости относятся Китай, Алжир, Италия, Япония, Южная Африка, Саудовская Аравия и др.

Динамика экологического следа в мире представлена на рисунке 2.

В 1970 появилась точка «экологического равновесия». Далее динамика следа показывает недопустимый рост экологического следа, превышающий биологически продуктивную территорию. Сохранение темпов роста экологического следа приведет к изменению климата, экологическим катастрофам, дефициту ресурсов, снижению благосостояния населения, ухудшению состояния здоровья населения, межнациональным конфликтам и т.д.

По оценке Европейской экономической комиссии ООН, сегодня не имеют доступа к чистой питьевой воде около 120 млн человек. Уже в 2025 году миллиард человек будет жить в странах с абсолютным дефицитом воды, а к 2050 году число людей, испытывающих нехватку воды, будет намного большим [3].

Следовательно, необходимо принимать меры для сокращения экологического следа и увеличения биоемкости на уровне регионов, стран и мира в целом.

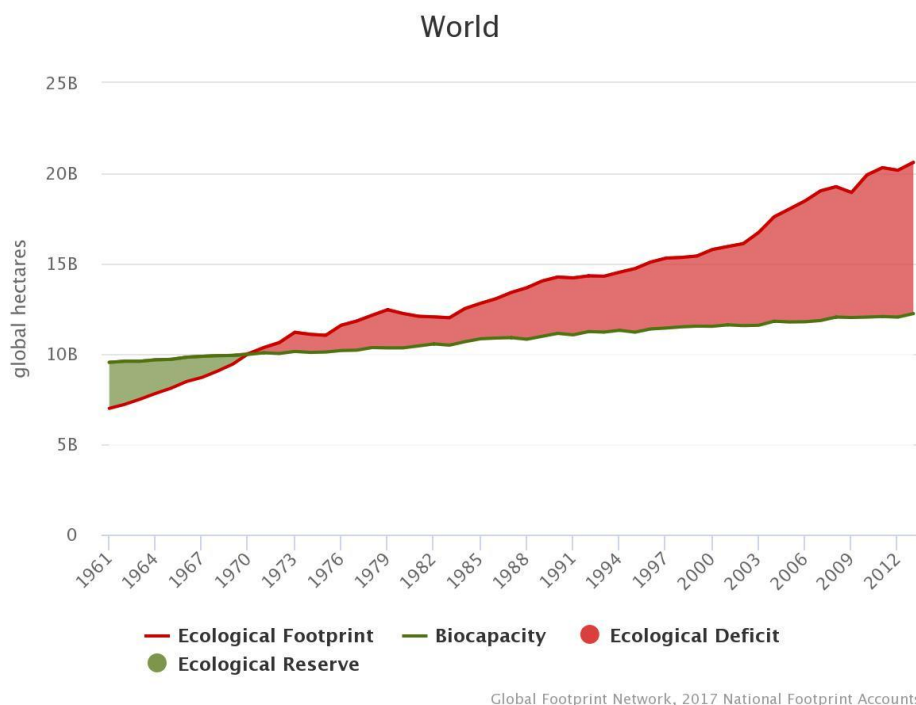


Рисунок 2. Динамика экологического следа в мире

В России на сегодняшний день существует экологический запас. Однако, из-за увеличения экологического следа с 1998 года, величина запаса уменьшается с каждым годом (рисунок 3).



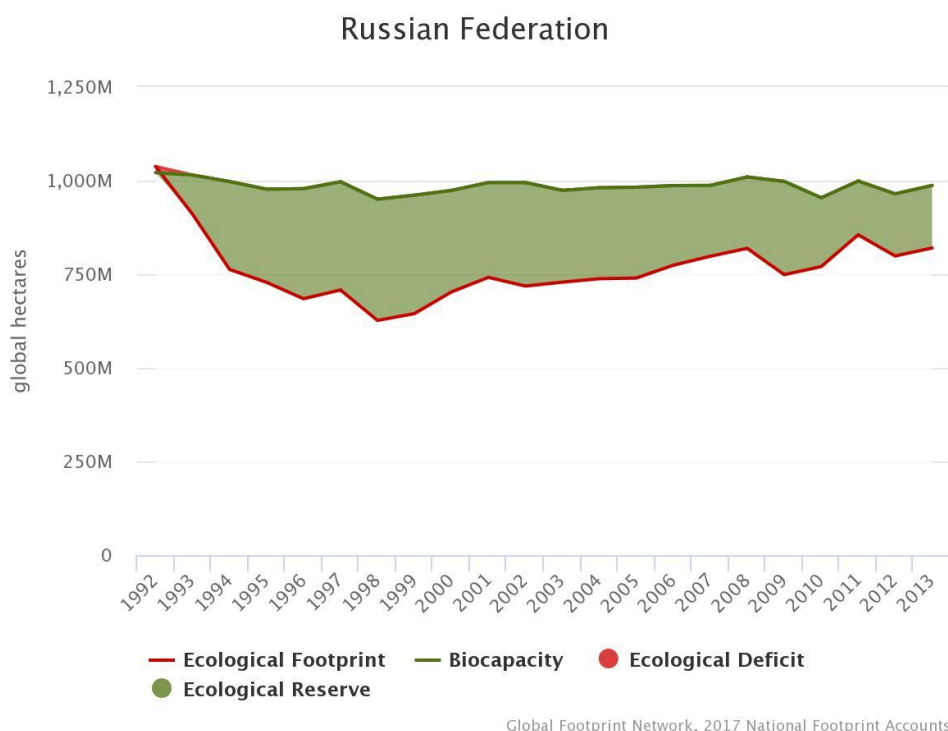


Рисунок 3. Динамика экологического следа в России

Рассмотрим некоторые методы, позволяющие сократить экологический след, а также увеличить биоемкость.

**1. Формирование экологического сознания населения.**

Ежедневно большая часть населения вносит свой вклад по ухудшению экологии, выбрасывая бытовые синтетические отходы, выливая сливные воды с опасными веществами и многое прочее.

Экологическое сознание населения – это понимание связи человечества с природой.

Человечество с экологическим сознанием защищает и обороняет окружающую среду от негативного воздействия, стремится реализовать себя в экологических движениях, партиях, учитывает экологические маркировки при приобретении товаров.

**2. Внедрение инноваций.**

Инновации оказывают влияние не только на экономику, но и на экологию. Влияние на экономику состоит в появлении новых видов товаров и услуг, создании новых отраслей экономики, повышении качества кадров, стимулировании экономического роста страны в долгосрочной перспективе и повышении конкурентоспособности страны.

Влияние на экологию – это разработки в области ресурсосбережения, безотходных технологий и использования альтернативных источников энергии.

**3. Экостроительство**

Экологический дом подразумевает под собой:



- 
- энергоэффективный дом;
  - ресурсосберегающий и малоотходный дом;
  - озеленение внутри дома и на прилегающей территории;
  - раздельный сбор отходов;
  - безопасный для человека и неагрессивный по отношению к окружающей среде.

#### 4. Экологический маркетинг

Методы реализации концепции экологического маркетинга:

1 Создание положительного экологического имиджа в глазах потребителей, акционеров и инвесторов.

2 Внедрение экологических норм на предприятии (разработка и внедрение безопасных и безотходных технологий, производство экологических товаров и услуг, поддержка инноваций, эффективное решение экологических проблем).

3 Использование экологических показателей при формировании политики предприятий, регионов и государства в целом.

В целом, все мероприятия подразумевают под собой формирование зеленой экономики.

Эксперты Организации ООН по охране окружающей среды рассматривают зеленую экономику как хозяйственную деятельность, которая повышает благосостояние людей и обеспечивает социальную справедливость и при этом существенно снижает риски для окружающей среды и обеднение природы.

Зеленая экономика – это:

- производство = потребление;
- энергоэффективность и энергосбережение;
- защита лесов;
- зеленая промышленность;
- экостроительство;
- экологический брендинг;
- водосберегающие технологии;
- защиты флоры и фауны;
- поддержка инноваций.

Данные мероприятия приведут к сохранению мира, возможности жизни на Земле, экологической безопасности, росту экономики страны и мира в целом, а также повышению благосостояния населения.

Одним из ярких примеров компаний, которые пытаются уменьшить отрицательное воздействие на окружающую среду, является IKEA International Group.

IKEA – нидерландская производственно-торговая группа компаний, владелец одной из крупнейших в мире торговых сетей по продаже мебели и товаров для дома.

Компания выделила средства в размере 3 млрд евро для достижения энерго- и ресурснезависимости:

- 1,5 млрд на проекты генерации ветряной и солнечной энергии;
- 600 млн евро для дальнейших разработок, которые позволят компании стать полностью энергонеависимой к 2020 году;
- 1 млрд евро инвестиций в сфере биоматериалов [4].

С 1 сентября 2015 года весь хлопок, который используется в товарах ИКЕА, поступает из более экологических источников.

На рисунке 4 представлена динамика прибыли компании за 2009-2016 гг.

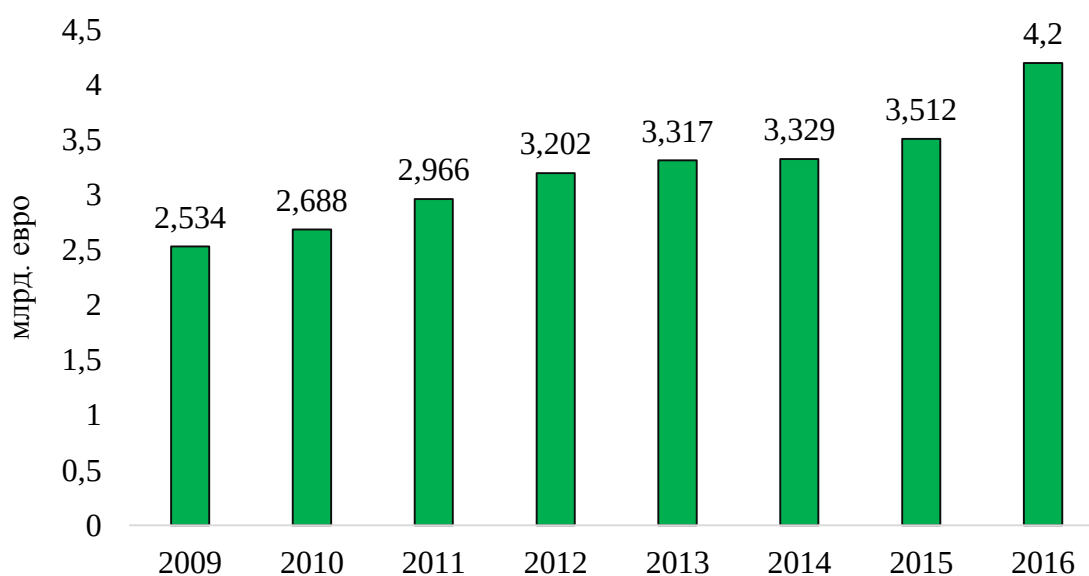


Рисунок 4. Прибыль ИКЕА

Из рисунка можно сделать вывод, что чистая прибыль компании по всем рынкам имеет постоянную тенденцию к увеличению. В 2016 году доход вырос на 0,688 млрд. евро по сравнению с 2015 годом.

Можно сделать вывод, что экологизация производства выгодна как с экологической, так и с экономической сторон.

#### Библиографический список

- 1 Экологический след [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://new.wwf.ru/what-we-do/green-economy/ecological-footprint/>
- 2 Ecological wealth of nations [Electronic resource] / Mode of access: [http://www.footprintnetwork.org/content/documents/ecological\\_footprint\\_nations/](http://www.footprintnetwork.org/content/documents/ecological_footprint_nations/)
- 3 «Зеленая» экономика в развитии страны [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://knews.kg/2016/08/zelenaya-ekonomika-v-razvitii-strany/>
- 4 Отчеты и документы [Электронный ресурс] Режим доступа: [http://www.ikea.com/ms/ru\\_RU/this-is-ikea/reports-downloads/index.html](http://www.ikea.com/ms/ru_RU/this-is-ikea/reports-downloads/index.html)

## СЕКЦИЯ 21. МАКРОЭКОНОМИКА

УДК 005.5

Семёнова В. А. Ожидать ли роста экономики в России?

Do you expect the economy to grow in Russia?

**Семёнова В. А.**

Кандидат экономических наук

Санкт-Петербургский государственный университет аэрокосмического приборостроения

Semenova V.A.

Candidate of Economic Sciences

Saint-Petersburg State University of Aerospace Instrumentation

*Аннотация.* В статье автор рассматривает вопрос экономического роста России.

*Ключевые слова:* экономика, рост, ВВП

*Abstract.* In the article the author considers the issue of Russia's economic growth.

*Keywords:* economy, growth, GDP

Индикатором роста экономики любой страны является валовый внутренний продукт. Существуют мировые ориентиры характеристик уровней развития государства в зависимости от темпов роста индикаторов. Наблюдения за ростом благосостояния государств позволяют говорить о том, что для прогрессивно развивающейся экономики государства темп роста ВВП, как правило, составляет не менее 4% в год. Мировая статистика подтверждается и российской действительностью, в период с 2010 по 2015 гг. темпы роста ВВП составляли примерно 4%, поступательные темпы развития экономики подтверждались и активным покупательским спросом населения, ростом заработной платы, деловой активностью хозяйствующих субъектов.

С введением санкций рынки капиталов в России обеднели, а угрозы роста инфляции и падения курса национальной валюты, не позволяют ЦБ РФ компенсировать нехватку капитала, который выбирает тактику «поддержания спокойствия населения» в ответ на сдерживание любыми путями инфляции, даже в ущерб развитию бизнеса.

В III квартале 2017 года годовой темп прироста ВВП составил 1,8%, что совпадало с ожиданиями Банка России. В структуре ВВП по направлениям использования, по оценке, несколько меньше прогноза оказался вклад валового

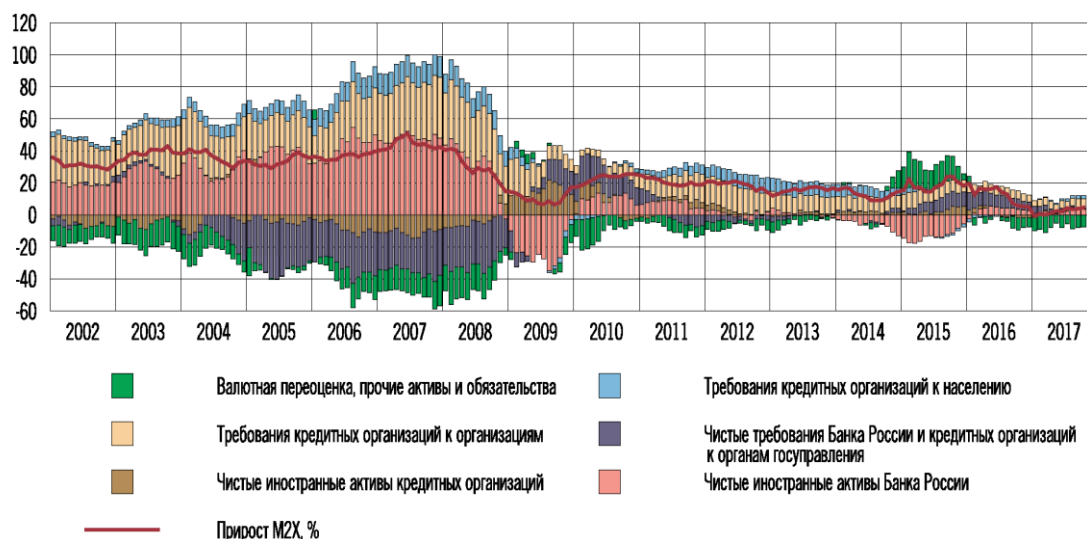
накопления основного капитала. Вместе с тем устойчивым драйвером роста остался внутренний потребительский спрос

По итогам 2017 г. инфляция составит менее 3%. Согласно отчетам ЦБ РФ, как и написано выше, невысокому уровню инфляционного давления в экономике, помимо временных факторов, способствовало также сохранение умеренной потребительской и кредитной активности в рамках умеренно жесткой денежно-кредитной политики ЦБ РФ.

ЦБ РФ утверждает, что устойчивое восстановление внутреннего потребительского спроса оставалось основным драйвером роста экономики, однако происходило, достаточно, плавно и не препятствовало замедлению роста цен. Основным фактором, поддерживавшим потребительскую активность, оставались доходы. По мере их роста наблюдалось также постепенное улучшение качества кредитных портфелей, вследствие чего банки осторожно смягчали неценовые условия кредитования. В совокупности со снижением рыночных процентных ставок, основу для которого создавало реализованное и ожидаемое изменение ключевой ставки Банка России, это вело к некоторому увеличению доступности кредита в экономике.

Статистический анализ давно установил определенные зависимости между ростом инвестиций на рынки капиталов и темпами роста ВВП. Для того, чтобы ВВП прирастал на 10% необходим рост инвестиций около 30%. Понимая это, многие экономисты призывают повысить коэффициент монетаризации в России, который практически заморожен на относительно низком уровне в России.

Динамика источников формирования широкой денежной массы  
(вклад в годовые темпы прироста агрегата М2Х, п.п.)



Источник: Банк России.

Рисунок 1. Формирование денежной массы в России

Центральный банк РФ вместе с правительством планируют необходимые рынком капиталов инвестиции получить от населения в виде активного потребительского спроса, и это в условиях увеличения заработной платы и пенсий в размере, компенсирующем лишь, а не превышающем официальный уровень инфляции, который в силу методик расчета далеко не всегда отражает реальный рост цен в стране на товары.

Данное кризисное состояние рынков капиталов отражается и на росте инвестиций и в основной капитал в III квартале, он замедляется, однако масштаб замедления превосходит все ожидания. Недофинансирование основного капитала, по практике подобного сценария 2008 и замедление затем в 2012-13 гг. темпов роста ВВП, в силу снижения производительности хозяйствующих субъектов, также негативно будет отражаться в ближайшей перспективе на динамике ВВП. Уровень инфляции в стране обесценивает ВВП.

Сохранение ограничений добычи нефти странами ОПЕК и вне ОПЕК не будет способствовать росту цен на нефть. Её цена составит около \$55 за баррель в течение 2018 г. В дальнейшем ожидается их плавное снижение до уровня около \$40 за баррель в течение 2019 г. и сохранение на данном уровне (в

реальном выражении) в 2020 году. Кроме того, потенциал увеличения спроса на нефть будет ограничен относительно умеренными темпами роста мировой экономики. Кроме того, понижающее давление на цены может оказать сокращение темпов прироста потребления нефти Китаем на фоне ожидаемого замедления его экономического роста на прогнозном горизонте. Только ориентируясь на прогноз цен по нефти можно утверждать, что в 2019 г. темп прироста ВВП временно замедлится до 1,0–1,5% в годовом выражении.

Таким образом, рост ВВП и благосостояния нашей страны невозможны без инвестиционных вливаний, насыщения рынков капиталов, при одновременном поддержании достаточного уровня монетаризации экономики и достойного благосостояния населения.

#### Библиографический список

1. [http://www.cbr.ru/publ/ddcp/2017\\_04\\_ddcp.pdf](http://www.cbr.ru/publ/ddcp/2017_04_ddcp.pdf).

---

УДК 005.5

**Семёнова В. А. Экономический потенциал энергетической отрасли в России**

**The economic potential of the energy industry in Russia**

**Семёнова В. А.**

Кандидат экономических наук

Санкт-Петербургский государственный университет аэрокосмического приборостроения

Semenova V.A.

Candidate of Economic Sciences

Saint-Petersburg State University of Aerospace Instrumentation

***Аннотация.** В статье автор рассматривает вопрос экономического потенциала энергетической отрасли в России.*

***Ключевые слова:** энергетическая отрасль, производственный потенциал.*

***Abstract.** In the article the author considers the issue of the economic potential of the energy industry in Russia.*

***Keywords:** energy industry, production potential.*

---

Основой хозяйственной деятельности предприятия являются имеющиеся в его распоряжении ресурсы, совокупность которых объединяется в экономическую категорию «производственный потенциал». В экономической литературе зачастую отождествляются понятия экономического и производственного капитала. Эффективность деятельности компании, особенно производственной, материало- и капиталоемкой зависит от грамотного управления достигнутым и перспективным потенциалом.

В экономической литературе можно встретить определения экономического потенциала, однако существуют расхождения в понимании его уровней: достигнутого уровня и перспективного. Под достигнутым потенциалом понимают стоимость основных фондов предприятия при действующих организационной структуре и производительных силах, определяющих потенциальные возможности предприятия. Перспективный определяет возможный максимальный объем производства и уровень развития предприятия при наилучшем использовании всех имеющихся ресурсов субъекта.

Несмотря на то, что потенциал в определениях базируется на экономической категории ресурсы, это разные понятия, которые требуют уточнения.

Термин «потенциал» применяется с разными характеристиками: природный, производственный, ресурсный, экономический и т. д.

В Большой Советской Энциклопедии, «потенциал», независимо от его видов – это стоимость средств, запасов, источников, имеющихся в наличии, которые могут быть мобилизованы, приведены в действие, использованы для достижения цели. Также потенциал – это «возможности» или «способность», обусловленные совокупностью средств предприятия [2].



С. И. Ожегов, потенциал определяет как величину, характеризующую широкий класс силовых полей в данной точке. [5].

Таким образом, авторы понимают под потенциалом ресурсы, работающие в заданном направлении, что более точно сформулировано у Т. Г. Храмцовой [9].

И.Т. Балабанов ресурсы, как основу потенциала, делит на технические, технологические, трудовые, пространственные (территория, помещения, коммуникации), финансовые ресурсы и возможности [1].

Несмотря на то, что ресурсы и потенциал разные, но в тоже время смежные экономические категории В.А. Свободин связывает их в понятие ресурсный потенциал, как «совокупность имеющихся в распоряжении предприятия ресурсов (земельные, трудовые, материальные)»[8], М. А. Комаров, как «возможность, мощность...»[7].

Миско К.М., ресурсный потенциал обозначает как возможности использования ресурсов. [4]. Миско говорит о том, что хозяйствующий субъект должен стремиться не наращивать ресурсный потенциал, а эффективно управлять имеющимся. Производственный потенциал – составная часть интегрального потенциала предприятия, но, в большей степени, он характеризует производственные способности организации.

В производственном менеджменте особое место занимает понятие «**производственный потенциал**», как свойство предприятия выдавать необходимую продукция, для обеспечения рыночных потребностей.

П. И. Разиньков составными частями потенциала производственного считает: основные производственные фонды, технологии, энергия и информация, промышленно-производственный персонал. [6].

С. В. Люцук и А. А. Кутин производственный потенциал видят в энергетических и материальных ресурсах, основных производственных фондах, информационных ресурсах, кадровых и организационных ресурсов [3].

По определениям в литературе производственного потенциала наиболее значимыми при оценке производственного потенциала являются 5 следующих составляющих:

- производственная составляющая – основные производственные фонды предприятия;
- материальная составляющая – оборотные средства предприятия, материальные ресурсы;
- кадровая составляющая – персонал;
- технико-технологическая составляющая – техническая база предприятия и применяемые технологии;
- информационная составляющая – особые знания, информационные технологии и ресурсы.

Таким образом, производственный потенциал базируется на ресурсном, формируя в дальнейшем экономический потенциал, который в свою очередь представляет собой свойство носителя обеспечить получение максимального уровня стабильной прибыли за определенный период.

После прекращения деятельности РАО «ЕЭС России» в 2008 году производственный потенциал энергетической отрасли России распределен по предприятиям в рамках стратегии монополизации по следующим группам компаний:

1. Основные генерирующие энергетические компании России:

- АО «Концерн Росэнергоатом»;
- ПАО «РусГидро»;
- ООО «Газпромэнергохолдинг»;
- ПАО «Юнипро» (до июня 2016 года – ОАО «Э.ОН Россия»);
- Энел Россия;
- ОАО «Фортум»;
- ПАО «Квадра»;
- ПАО ОГК-2.

2. Инфраструктурные компании и организации:

- ОАО "СО ЕЭС";
- Ассоциация "НП Совет рынка";
- ПАО "Интер РАО ЕЭС".

3. Электросетевые компании:

- ПАО "Россети";
- ОАО "ФСК ЕЭС".

Характеристики данных компаний и цели их деятельность описаны на сайте министерства энергетики России [11].

Управление производственным и экономическим потенциалом энергетических компаний России по данным министерства энергетики России на сегодняшний день на сегодняшний день в большей степени ориентируется на достижение основной целевой функции – максимизации объемов производимой электроэнергии за счет применения атомной энергетики. Экологические требования и научные подходы вынуждают предприятия электроэнергетики активнее внедрять методы оценки и анализа составных частей производственного потенциала, позволяющие повышать эффективность и безопасность хозяйственной деятельности субъектов энергетической отрасли России.

#### Библиографический список

1. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента: учебное пособие / И.Т. Балабанов. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 526 с.

- 
2. Большая советская энциклопедия. – Т. 20. – М., 1977.- 428 с.
  3. Кутин А. А., Луцук С. В. Анализ структуры временных связей машиностроительного производства // Технология машиностроения. – 2010. – №3. – с.58-61.
  4. Миско К. М. Ресурсный потенциал региона (теоретические и методологические аспекты исследования) / К. М. Миско. – М.: Наука, 1991. – 94 с.
  5. Ожегов СИ. Словарь русского языка: Около 53000 слов / СИ. Ожегов – 25-е изд. – М.: АЗЪ, 2001. – 763 с.
  6. Разиньков П. И. Производственный потенциал предприятия. Формирование и использование: Монография. – Тверь: ТГТУ, 2005. – 131 с.
  7. Ресурсный потенциал экономического роста / под ред. М.А. Комаров, А.Н. Романов. – М.: Путь России, 2002. – 567 с.
  8. Свободин В.А. Вопросы определения и эффективности производственного потенциала / В.А. Свободин // АПК: экономика, управление. – 1991. – № 3. – С. 27-30.
  9. Храмцова Т.Г. Методология исследования социально-экономического потенциала потребительской кооперации: дис. д-ра экон. наук. / Т.Г. Храмцова Центросоюз РФ; СибУПК. – Новосибирск, 2002. – 374 с.
  10. <http://be5.biz/ekonomika1/r2012/1328.htm>
  11. <https://minenergo.gov.ru/node/1161>

Электронное научное издание

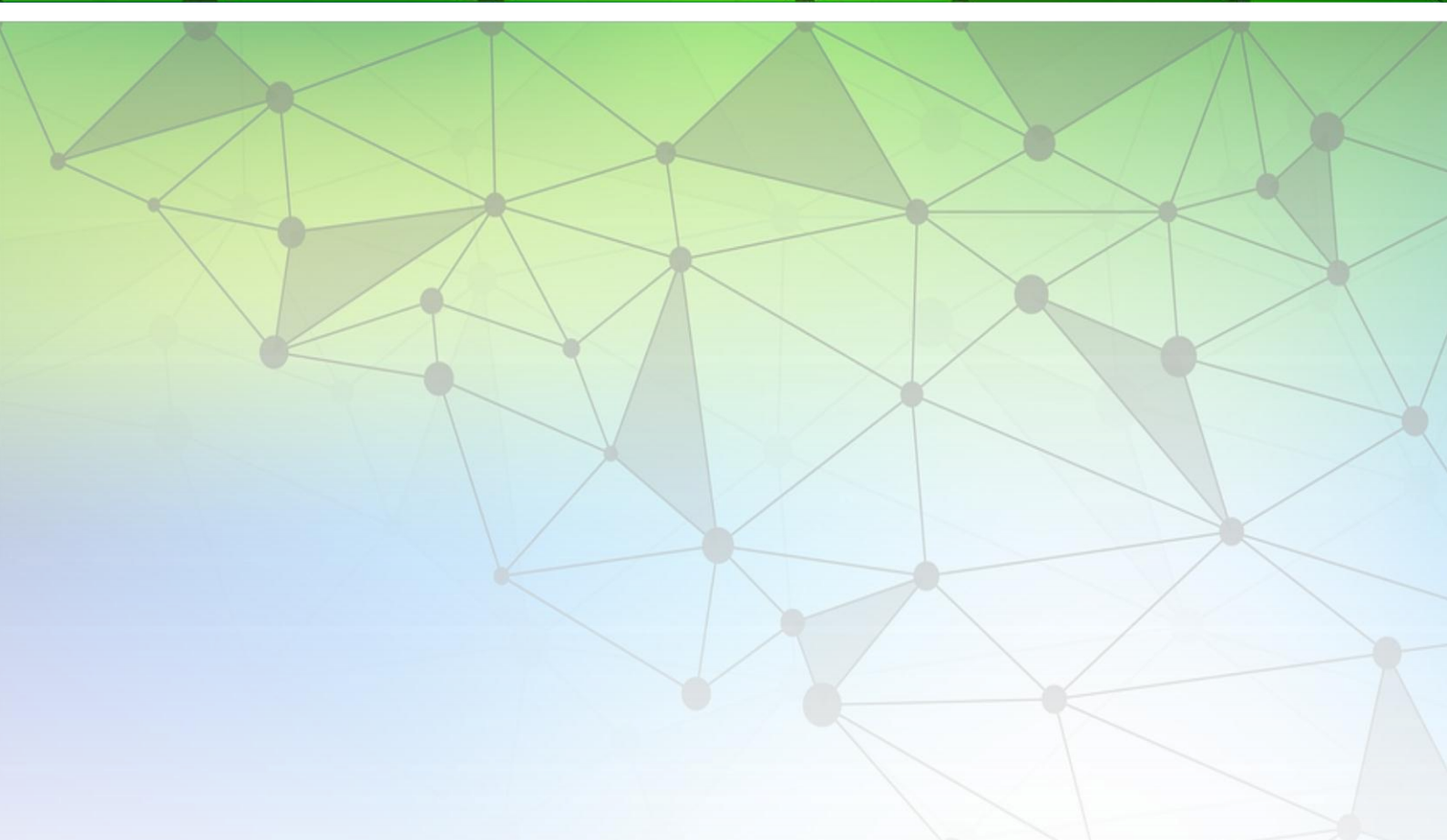
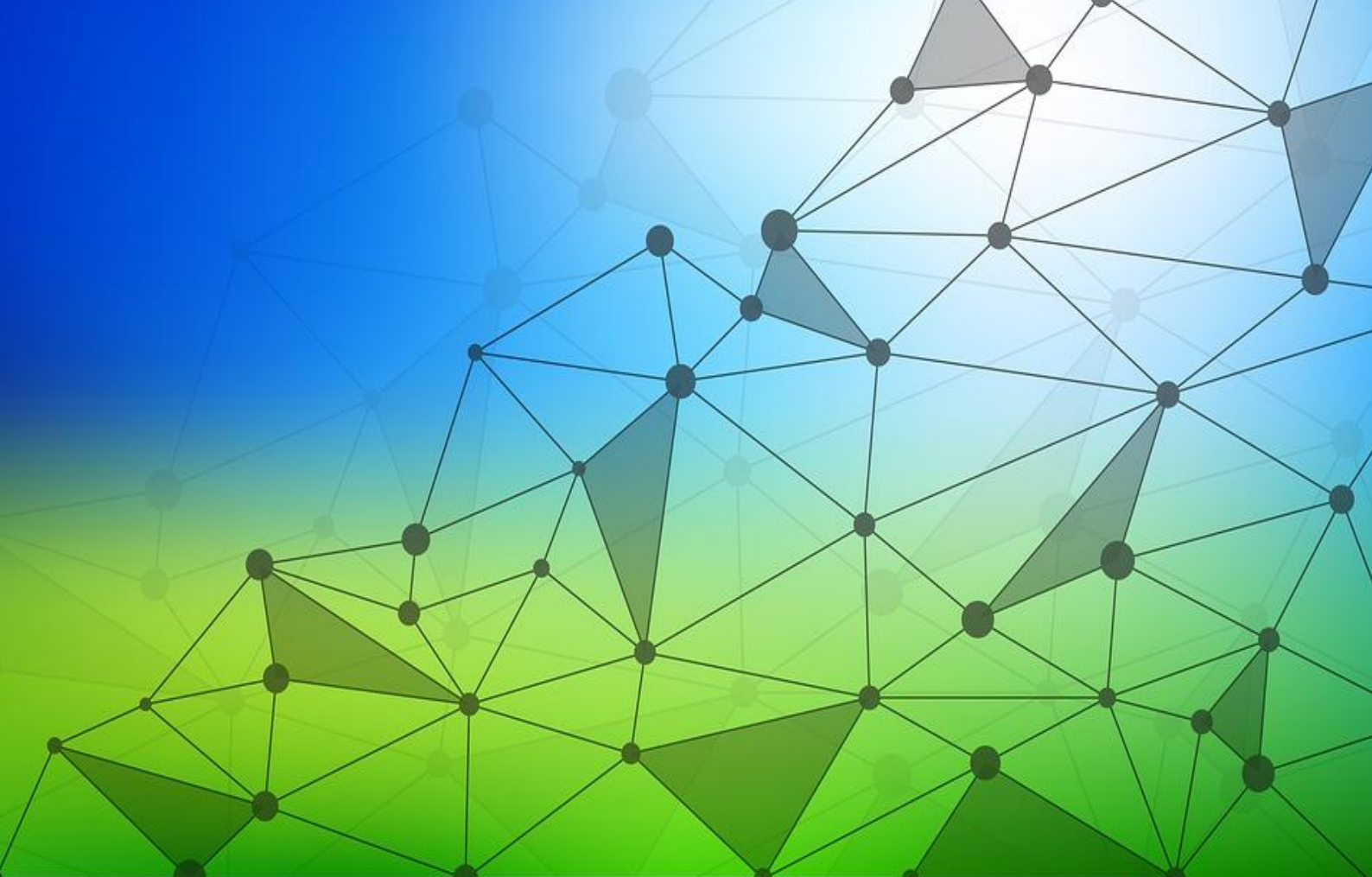
## **Социально-экономическое развитие стран, регионов и оптимизация секторов экономики: анализ и прогнозы**

сборник научных трудов по материалам I Международной научно-практической  
конференции

**22 декабря 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



ISBN 978-1-370-07329-0



9 781370 073290

Формат 60x84/16. Усл. печ. л. 15,4. Тираж 100

экз.

Издательство НОО Профессиональная наука  
Нижний Новгород, ул. Ломоносова 9, офис 309  
Издательство Smashwords, Inc. 15951 Los Gatos  
Blvd., Ste 16, USA