



**ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ НАУКА**

НАУЧНАЯ ОБЩЕСТВЕННАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ

# Малое и среднее предпринимательство: стратегии и перспективы развития

Сборник научных трудов  
по материалам I международной  
научно-практической конференции



Уфа

[www.scipro.ru](http://www.scipro.ru)

**НАУЧНАЯ ОБЩЕСТВЕННАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ  
ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ НАУКА**

**МАЛОЕ И СРЕДНЕЕ  
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО: СТРАТЕГИИ И  
ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ**

**Сборник научных трудов  
по материалам I Международной  
научно-практической конференции**

**31 октября 2016 г.**

[www.scipro.ru](http://www.scipro.ru)  
Уфа 2016

УДК 334  
ББК 65.29

М 18

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

Малое и среднее предпринимательство: стратегии и перспективы развития: сборник научных трудов по материалам I Международной научно-практической конференции 31 октября 2016 г. Уфа: НОО «Профессиональная наука», 2016. 192 с.

ISBN 978-5-00-006417-8

В сборнике научных трудов расстраиваются проблемы и ограничения, перспективы и приоритеты развития малого и среднего предпринимательства по материалам научно-практической конференции «Малое и среднее предпринимательство: стратегии и перспективы развития» (31 октября 2016 г.).

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

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

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

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

УДК 334  
ББК 65.29



978-5-00-006417-8

- © Редактор Н.А. Краснова, 2016
- © Коллектив авторов, 2016
- © Индивидуальный предприниматель Краснова Н.А., 2016

## ОГЛАВЛЕНИЕ

<b>СЕКЦИЯ 1. НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА .....</b>	<b>6</b>
Колосков А.А. Процесс проектирования структуры организации и оценка ее эффективности .....	6
<b>СЕКЦИЯ 2. ИННОВАЦИОННОЕ И МОЛОДЕЖНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО ..</b>	<b>10</b>
Саламатов А.А., Корнеев Д.Н. Мониторинг эффективности управления персоналом: генезис проблемы в условиях инновационного предпринимательства .....	10
Соколова С.А., Ишигенов И.В. Классификация типов слияния и поглощения .....	18
<b>СЕКЦИЯ 3. ОТРАСЛЕВОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО .....</b>	<b>22</b>
Мамонов О. В. Использование методов линейного и динамического программирования при анализе тенденций изменения производственной структуры экономической системы .....	22
Семенихина А.В., Морозова О.И. Формирование эффективной системы мотивации труда персонала в торговой организации .....	29
Шмырова М.М. Оценка стоимости нефтегазовой компании «Роснефть» методом дисконтированного денежного потока .....	39
<b>СЕКЦИЯ 4. МАРКЕТИНГ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО .....</b>	<b>49</b>
Калинин А.К. Особенности проектирования тура для студентов и школьников на основе туристских ресурсов города Ельца .....	49
Королев О.Л., Аблитарова Э.Э. Развитие малого предпринимательства в условиях антироссийских санкций .....	55
Кудашкина В.А. Особенности ресурсного обеспечения проектирования культурно- познавательного тура выходного дня для студентов на основе ресурсов Елецкого государственного университета им. И.А. Бунина .....	65
Мерцалова С.Л., Мерцалов И.О. Личные и деловые качества системного аналитика на предприятиях малого и среднего бизнеса .....	74
Цыренова Б.Р. Качество продукции как основной фактор повышения конкурентоспособности продукции.....	81
Чимагомедова С.С. Маркетинг как форма предпринимательства .....	89
Щербань А.С., Вечирко О.Н. Тенденции развития закупочной логистики в торговле республики Крым .....	95
<b>СЕКЦИЯ 5. ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА И НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ .....</b>	<b>104</b>
Арутюнян Ю.И., Фисенко Т.М., Чистуха Е.Г., Ладыгина Е.И. Основы FMEA-анализа.	104
Арутюнян Ю.И., Чистуха Е.Г., Ладыгина Е.И. Достоинства и недостатки внедрения системы «стандарт-кост» .....	108
Баранова Л.Г., Федорова В.С. Налоговая нагрузка на малый бизнес: опыт, проблемы, перспективы. ....	114
Береза М.В. Резервы и пути повышения рентабельности заемного капитала .....	122
Ворожбицкая Ю.В. Особенности интегрированной отчетности, составляемой	

Российскими компаниями на современном этапе .....	129
Федотова Е.В. Проблемы сближения бухгалтерского и налогового учета в процессе разработки учетной политики .....	139
<b>СЕКЦИЯ 6. ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА .....</b>	<b>146</b>
Кудашева-Подвойская О.В. Кредитная кооперация как ключевой механизм экономического и социального развития села (на примере Рязанской области).....	146
Потылицин А.А. Формы и методы поддержки малого и среднего бизнеса на территориях РФ.....	152
Черников Д.Н. Некоммерческие организации – стратегический вектор развития .....	161
<b>СЕКЦИЯ 7. ОГРАНИЧЕНИЯ В РАЗВИТИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА .....</b>	<b>167</b>
Киргизов К.И. Анализ устойчивого развития компаний: пятифакторная модель рейтингового финансового анализа .....	167
Матыкин Д.М. Управление человеческими ресурсами на малых предприятиях на основе ресурсной стратегии.....	174
Матыкин Д.М. Управление человеческими ресурсами в условиях инновационного развития экономики.....	179
<b>СЕКЦИЯ 8. СОЦИАЛЬНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО.....</b>	<b>184</b>
Вдовина А.Д., Ханина Ю.Ю. Развитие социального предпринимательства в России ...	184

## СЕКЦИЯ 1. НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

УДК: 338.2

### Колосков А.А. Процесс проектирования структуры организации и оценка ее эффективности

The process of designing the structure of the organization and evaluation of its  
effectiveness

**Колосков А. А.,**  
Волгоградский кооперативный институт (филиал)  
Российского университета кооперации,  
Волгоград  
kolalex12@mail.ru  
**Koloskov A.A.,**  
Volgograd cooperative Institute (branch) Russian University of cooperation  
Volgograd,

**Аннотация:** в статье автор рассматривает методические и практические вопросы проектирование организационной структуры на предприятии.

**Ключевые слова:** организация, проектирование, организационная структура.

**Abstract:** The author considers the methodological and practical aspects of designing the organizational structure of the enterprise.

**Keywords:** organization, design organizational structure.

Научно обоснованное формирование организационных структур – актуальная задача современного этапа адаптации хозяйствующих субъектов к рыночной экономике. От эффективности функционирования предпринимательских структур зависит формирование доходной части бюджета территории, состояние рынка труда, уровень и качество жизни населения [1-3]. В связи с этим, выбор и построение структуры управления предприятием будет играть решающее значение для успешной деятельности будущего предприятия.

Специфика проблемы методологического проектирования организационной структуры управления состоит в том, что она не может быть адекватна представлена в виде задачи формального выбора наилучшего варианта организационной структуры по четко сформулированному,

однозначному, математически выраженному критерию оптимальности. Это – количественно-качественная, многокритериальная проблема, решаемая на основе сочетания научных, в том числе формализованных, методов анализа, оценки, моделирования организационных систем с субъективной деятельностью ответственных руководителей, специалистов и экспертов по выбору и оценке наилучших вариантов организационных решений.

Для моделирования оптимальной организационной структуры управления в настоящее время используется некоторое множество методов. В частности, С.А. Помитов в своих исследованиях выделяет среди наиболее популярных методов моделирования организационных структур управления CASE-методы и SADT-моделирование [5]. В работе Музаева Саид-Магомед Кюреевича, опираясь на данные методы, предлагает следующую модель построения оптимальной организационной структуры с целью повышения эффективности управления (рис.1[4, с.18]).

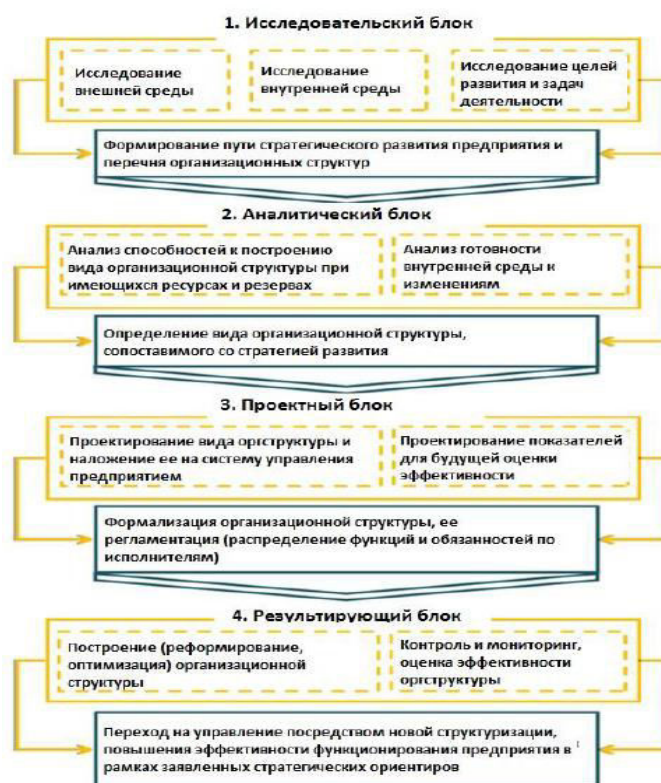


Рисунок 1. Модель построения оптимальной организационной структуры с целью повышения эффективности управления предприятием



Модель построения оптимальной организационной структуры управления состоит из четырех блоков. Первый блок – исследовательский. В рамках которого происходит изучение внешней и внутренней среды, исследование целей и задач стратегического развития предприятия, результатом которого выступает определение путей стратегического развития предприятия и перечня организационных структур, которые целесообразно использовать в рамках данного предприятия.

Второй блок – аналитический, где анализируется способность и готовность предпринимательских структур к формированию организационной структуры и, соответственно, к изменению внутренней среды. Результат использования аналитического блока заключается в определении вида организационной структуры, сопоставимого со стратегией развития.

В третьем блоке предполагается проектирование видов и типов организационной структуры. А любое проектирование невозможно без формирования показателей и критериев для оценки эффективности менеджмента.

Последний, четвертый блок – это результирующий блок модели построения оптимальной организационной структуры. Данный блок представляет собой непосредственную деятельность по реализации ранее разработанного проекта организационной структуризации управления, а также предполагает контроль и мониторинг эффективности построенной организационной структуры. Результатом использования результирующего блока модели является переход на управление посредством новой структуризации.

Таким образом, представленная модель построения оптимальной организационной структуры управления адаптивна и обладает необходимой универсальностью использования при стратегическом традиционном и



инновационном подходе к управлению организациями с целью повышения эффективности деятельности последних.

### **Библиографический список**

1. Морозова Н.И. Модернизация системы планирования развития территориальных социально-экономических систем в РФ с целью повышения качества жизни населения //Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2013. № 1 (49). С. 16.

2. Морозова Н.И. Перспективы участия частного сектора в решении социально-экономических задач на государственном и муниципальном уровнях //Современная экономика: проблемы и решения. 2013. № 9 (45). С. 21-29.

3. Морозова Н.И. Сочетание рыночного саморегулирования с государственным регулирование – стратегическое русло развития цивилизованной экономики // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2010. № 23. С. 44-53.

4. Музаев Саид-Магомед Кюреевич Совершенствование организационных структур управления в малом предпринимательстве как условие обеспечения конкурентоспособности : автореферат диссертации на соискание ученой степени к. экон. наук; специальность 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством (экономика предпринимательства). М, 2013. – 26 с.

5. Помитов С.А. Проектирование организационной структуры управления на основе SADT-моделирования // Вестник Воронежского государственного технического университета. – 2009. – № 6 (5) – С. 24–27.

## СЕКЦИЯ 2. ИННОВАЦИОННОЕ И МОЛОДЕЖНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

УДК 65.012.12

### Саламатов А.А., Корнеев Д.Н. Мониторинг эффективности управления персоналом: генезис проблемы в условиях инновационного предпринимательства

Monitoring the effectiveness of personnel management: the Genesis of the problem in the  
context of innovative entrepreneurship

**Саламатов А. А.**

ФГБОУ ВО «Южно-Уральский государственный гуманитарно-педагогический  
университет»

*saa@cspu.ru*

**Корнеев Д. Н.**

ФГБОУ ВО «Южно-Уральский государственный гуманитарно-педагогический  
университет»

*korneevdn@cspu.ru*

**Salamatov A. A.**

FGBOU IN «South Ural state university of humanities and education»

**Korneev D. N.**

FGBOU IN «South Ural state university of humanities and education»

**Аннотация.** В данной статье рассматривается проблема становления науки управления персоналом и формирование технологии оценки эффективности управления персоналом в существующей теории и практике менеджмента.

**Ключевые слова:** менеджмент; управление персоналом, концепция управления человеческими ресурсами.

**Abstract.** This article considers the problem of formation of science of personnel management and the formation of technology assessment of personnel management in the existing theory and practice of management.

**Keywords:** management; personnel management, human resources management concept.

В современных концепциях управления человеческими ресурсами возрастает роль оценки в системе управления персоналом и предприятием, ее информационное, системообразующее, оптимизационное и мотивационное значение. В оценке, как мощном, технологичном инструменте в руках

управленца заложены основные резервы регулирования, опосредованного влияния на конечный результат функционирования всей организации [1].

Вместе с тем, наряду с многообразными резервами повышения конкурентоспособности и результативности деятельности предприятия оценка персонала содержит в себе значительные риски от ее непрофессионального, несистемного, либо нецелевого использования.

Следовательно, оценка персонала в организации представляет собой инструмент, способный привести как к перспективному положительному, так и умноженному отрицательному социально-экономическому эффекту, а потому ее реализация на практике предъявляет особые, очень высокие требования к квалификации и уровню самосознания пользователей [2].

Сложность внедрения комплексных систем оценки на современных предприятиях обусловлена тем, что накопленный эмпирический материал, научное и практическое знание в области оценки персонала имеет во многом междисциплинарный характер.

Проблема заключается в разрозненности наработок по различным вопросам оценки, их рассредоточенности в разных науках - управлении персоналом, экономике труда, социологии труда, психологии труда, теории управления и др., в необходимости консолидации имеющихся концепций, адаптации зарубежных методик к российским условиям. Возрастание роли оценки персонала в управлении организацией требует изменения механизмов и принципов работы с персоналом.

Своевременность и адекватность изменений в данной сфере управления организацией, в конечном счете, определяет успех любой организации. Основой построения эффективной системы управления персоналом является информация о совокупном трудовом потенциале организации, о потребностях в персонале необходимой квалификации, об уровне профессиональных качеств и потенциала каждого работника, которая может быть получена лишь посредством грамотного внедрения комплексной

системы оценки персонала и принятия обоснованных управленческих решений [3].

Поэтому перед многими российскими организациями стоят задачи разработки комплексных технологий и качественного инструментария, обеспечивающих проведение эффективной оценки персонала, выявление его профессионально-личностного потенциала и решения на этой основе самых сложных задач, связанных с эффективностью деятельности.

При этом новые системы оценки персонала должны успешно преодолевать имеющиеся проблемы оценки персонала организаций, в том числе: несоразмерность предъявляемых работникам требований, субъективизм руководителей в оценках деятельности сотрудников; формализм в проведении оценки персонала и неэффективное использование информации, получаемой в ходе оценки персонала; недостаточный учет специфики конкретной организации, узкую направленность, чрезмерные усложненность и трудоемкость, а также недостаточную интегрированность оценочных процедур в систему управления организацией [4].

В конечном счете, мероприятия по оценке персонала являются формой интенсивного управленческого воздействия на общество и его отдельные сферы (экономическую, социальную, политическую, духовную) посредством формирования социальных механизмов и социальных взаимодействий, обладающих устойчивыми и регулярными формами. В научной литературе и деятельности по управлению персоналом предлагается множество различных технологий, методов, инструментов оценки персонала.

Однако их качество и обоснованность не удовлетворяют требованиям науки и практики. Актуальная научная задача видится в создании общеметодологического и теоретического базиса оценки персонала, который бы показывал общие принципы и подходы к оценке любого из предметов или объектов, будь то результативность труда, трудовой потенциал, профессионально важные для трудовой деятельности качества. Основные

проблемы теории и методологии оценки персонала, которые определили направления исследования, состоят в следующем [5].

Во-первых, на данный момент окончательно еще не завершился процесс уточнения понятийно-терминологического аппарата оценки персонала. Первоочередная задача заключается в конкретизации сущности оценки персонала и её отражении в соответствующих категориях, понятиях и терминах, которые бы имели характер систематизированных, устоявшихся и общепринятых в теории и практике оценки.

Во-вторых, доминирует ограниченный круг методологических подходов к оценке персонала, а именно - системный, структурный и функциональный подходы.

Их черты прослеживаются при описании вопросов оценки персонала в литературе по управлению персоналом. Игнорирование иных общенаучных подходов сужает границы исследования оценки персонала.

В-третьих, отсутствуют четкие механизмы использования теоретических разработок по оценке персонала в реальной практике функционирования предприятия. В этом кроется одна из причин проявляемого в настоящее время дистанцирования теории и практики оценки.

В-четвертых, наблюдается изобилие публикаций, где детально описываются технологии и процедуры разных видов оценки (аттестации, оценки при отборе, оценки результатов труда и пр.), но в которых отсутствует теория оценки персонала и игнорируется описание методологии, а главное, она в этих рекомендациях не предусматривается.

В последнее десятилетие вопросы оценки персонала освещаются в рамках интенсивно развивающегося и относительно нового для отечественной теории и практики направления - управления персоналом.

Разработаны основные положения, касающиеся статуса оценки персонала в управлении персоналом, её целей, функций, предмета, видов, разработаны процедуры, технологии и механизмы оценки и др.

Значительный вклад в эти достижения внесли Базаров Т.Ю., Борисова Е.А., Веснин В.Р., Волгин Н.А., Горелов Н.А., Дуракова И.Б., Колосова Р.П., Костин Л.А., Гриценко Н.Н., Попов Ю.Н., О.С. Виханский, А.И. Роффе, А.Л. Жуков, Л.С. Выгодский, П.Я. Гальперин, Б.М. Генкин, А.М. Добрынин, С.А. Дятлов, Журавлев П.В., Зайцев В.В., Егоршин А.П., Карташова Л.В., Кибанов А.Я., Кулапов М.Н., Магура М.И., Маслов Е.В., Матирко В.И., Одегов Ю.Г., Половинко В.С., Потуданская В.Ф., Руденко Г.Г., Симонова И.Ф., Сотникова СИ., Травин В.В., Шекшня С.В. и др [6].

Работы этих и других авторов стали теоретической основой диссертационного исследования. Наряду с исследованиями российских ученых на формирование позиции автора оказали влияние работы зарубежных ученых, таких как М. Армстронг, П. Друкер, Дж. Карлсон, Р. Марр, Монди Уэйн Р., Роберт М. Ноу, Шейн Р. Премо, Н. Штайнманн и др [1].

Данные ученые затрагивают современные проблемы развития оценки персонала в зарубежных странах; обобщают подходы к терминологическому аппарату; анализируют проблемы трудовой дискриминации и человеческого капитала в рамках управления персоналом и его оценки; нетрадиционно раскрывают некоторые концептуальные вопросы оценки персонала, например оценки в управлении результатами деятельности, оценки как инструмента стратегического управления и поддержки конкурентоспособности в среде глобальной конкуренции и пр.

Современные исследования проблематики оценки персонала базируются на результатах развития экономических, социологических и психологических наук и отраслей научных знаний. Многие макроэкономические вопросы, связанные с оценкой персонала, такие как роль работника, в производственном процессе, критерии оценки результатов труда и качества работника, различие в профессиях как предпосылка оценки профпригодности, оценка видов труда и соответствующих требований к их

исполнителям, нашли отражение в трудах Аристотеля, Варрона, К. Маркса, Дж. С. Милля, У. Петти, Платона, Сен-Симона, А. Смита, Ш. Фурье и пр. Проблемы разделения и специализации труда, углубления профессиональной дифференциации, ведущие, в том числе, к необходимости оценки профессионально важных качеств, изучались представителями социологической школы (М. Вебером, Т. Вебленом, Э. Дюркгеймом, Г. Зиммелем, В. Зомбартом, Р. Коммонсом, О. Контом, Г. Спенсером и др.) [2].

Значительная часть современных знаний по оценке персонала базируется на исследованиях в области психологии, психофизиологии, психотехники, посвященных анализу различных качеств личности (в частности, при отборе), методов и показателей их диагностики (Б.Г. Ананьев, Ф. Баумгартен, В.М. Бехтерев, А.А. Вырубов, В. Вундт, Д.И. Журавский, Э. Крепелин, Д. Кеттел, О. Липман, А.Ф. Лузурский, Г. Мюнстерберг, И.М. Палей, Ф. Парсонс, А.В. Петровский, К. Пиорковский, К.К. Платонов, Г.И. Россолимо, С.Л. Рубинштейн, Б.М. Теплов, В. Штерн и др.) В работах ученых и специалистов в области экономики и социологии труда, менеджмента и управления персоналом (Н.А. Витке, Е.М. Дементьев, В.В. Добрынин, Э.К. Дрезен, А.К. Гастев, Л. Гилбретт, П. Друкер, Ф. Знаненский, Д. Макгрегор, А. Маслоу, Э. Мэйо, А. Смолл, С.Г. Струмилин, Ф. Тейлор, В. Фесенков, Г. Форд, Ф. Херцберг, Г. Эмерсон и др.) рассматриваются вопросы создания системы научных знаний о законах рациональной организации труда, в частности оценки результатов труда и характеристик работника, взаимосвязи результатов с вознаграждением, обучением, расстановкой по рабочим местам и пр [3].

Труды этих ученых сыграли важную роль в период дальнейшего интенсивного развития научных знаний и практики оценки персонала (1950-1980-е гг.), когда изучались вопросы оценки трудовой мотивации и отношения к труду, производительности и эффективности труда, групповых показателей результатов трудовой деятельности, аттестации работников и,



особенно, 3 Вебер М. (Г.Л. Аврех, И.Н. Аитов, Е.Г. Антосенков, Е.М. Бортник, В.Г. Васильев, А.Г. Зравомыслов, Е.М., Иванова, Н.И. Лапин, В.С. Магун, А.М. Миклин, Н.Ф. Наумова, В.С. Немчинов, В.В. Новожилов, А.М. Омаров, В.Г. Подмарков, А.И. Пригожий, М.Н. Руткевич, Ж.Т. Тощенко, Т.С. Хачатуров, О.И. Шкаратан, В.А. Ядов и др.) [4].

Таким образом, к настоящему моменту сложился целый комплекс разнообразных знаний по вопросам, связанным с оценкой персонала. Имеющиеся научные и практические наработки требуют обобщения и систематизации на единой теоретико-методологической основе.

Между тем, сегодня отсутствуют глубокие научные исследования, развивающие теорию и методологию оценки персонала. Основное внимание уделено прикладным аспектам оценки персонала, её процедурному, методическому и организационному обеспечению.

Как в историческом наследии, так и в современных концепциях оценки персонала наблюдается ряд недостатков, связанных с отсутствием: целостности знаний по данной проблематике, которые сейчас внутренне дифференцированы (по научным отраслям, концептуальным подходам) и слабо взаимосвязаны; непротиворечиво трактуемого исходного понятийно-категориального аппарата; устойчивого и глубокого представления о закономерностях и связях оценки персонала как объекта теории

### **Библиографический список**

1. Корнеев Д.Н. Практико-ориентированная подготовка будущих менеджеров к профессиональной деятельности, диссертация на соискание ученой степени кандидата педагогических наук/Магнитогорск, 2004.
2. Корнеев Д.Н., Лоскутов А.А. Формирование инженерной культуры молодежи в образовательных организациях высшего образования как фактор эффективной реализации промышленного кластера в условиях интенсификации современной техносферы /Д.Н. Корнеев, А.А.

Лоскутов Вестник Челябинского государственного педагогического университета Серия: Образование. Педагогические науки. 2015. № 11. С. 34-37. ISSN: 1997-9886

3. Корнеев Д.Н., Корнеева Н.Ю., Алексеева Л.П. Концептуальная модель формирования инженерной культуры обучающихся как трансфер модернизации российского образования Д.Н. Корнеев, Н.Ю. Корнеева, Л.П. Алексеева//В сборнике: Пропедевтика инженерной культуры обучающихся в условиях модернизации образования Сборник материалов Всероссийской научно-практической конференции с международным участием. 2015. С. 190-199.

4. Саламатов А.А. Управление персоналом: учеб.-метод. пособие для студ. спец. 080507 -Менеджмент организации/А.А. Саламатов, Д.Н. Корнеев. - Челябинск: ЧГПУ, 2010. -68 с.

5. Саламатов, А.А. Компетентностный подход в повышении квалификации персонала как фактор обеспечения экономической безопасности/А.А. Саламатов, Д.Н. Корнеев//Комплексная безопасность объектов и субъектов социальной сферы: сб. материалов Всерос. науч.-практ. конф. с межд. участием, 23-24 нояб. 2011 г., г. Челябинск. -Челябинск: Изд-во ООО «Дитрих», 2011. -С. 250-261.

6. Уварина, Н.В. Самоактуализация личности учащихся в процессе творческой деятельности: теоретико-методологические аспекты Текст.: монография/Н.В. Уварина. М.: изд-во МГОУ, 2006. -247 с.

## Соколова С.А., Ишигенов И.В. Классификация типов слияния и поглощения

The classification of types of merger and acquisitions

Соколова С. А., студентка магистратуры экономического факультета  
svetlyak.94@yandex.ru

Ишигенов И.В., к.э.н., доцент  
ФГОУ ВПО Бурятская государственная сельскохозяйственная  
академия им. В.Р.Филиппова  
г. Улан-Удэ

Sokolova S.A., graduate student at the Faculty of Economics  
Ishigenov I.V., Associate Professor  
Buryat State Agricultural Academy. V.R.Filippova  
Ulan-Ude

**Аннотация:** в статье отражена актуальность развития и исследования экономических процессов укрупнения бизнеса и капитала, происходящих на макро- и микроэкономическом уровнях, в результате которых на рынке появляются более крупные компании

**Ключевые слова:** укрупнение, поглощение, присоединение, слияние активов и капитала

**Abstract:** This article reflects the importance of the development and research of economic processes of integration of business and capital, taking place at the macro and micro levels, as a result of which the market appear larger companies

**Keywords:** consolidation, acquisition, takeover, merger of assets and capital

Слияние и поглощение - термин, используемый для обозначения экономических процессов укрупнения бизнеса и капитала. Его синонимом является термин М&А (сокр. от англ. Mergers and Acquisitions - «Слияния и поглощения»)

Merger - поглощение (путем приобретения ценных бумаг или основного капитала), слияние (компаний);

Acquisition - приобретение (например, акций), поглощение (компаний);

Merger and acquisitions - слияния и поглощения компаний.

В современном менеджменте можно выделить множество разнообразных типов слияния и поглощения компаний (организаций). Сам тип слияния зависит только от ситуаций на рынке, так же соответственно от стратегий деятельности организаций и их ресурсов, которые находятся в их расположении. рассмотрим классификацию слияний и поглощений в таблице 1.

Таблица 1

### Классификация слияний и поглощений

Признаки классификации	Типы слияний и поглощений
По технологическому признаку	а) горизонтальные; в) вертикальные; г) конгломератные.
По отраслевому признаку, происходящие в отраслях	а) добычи и первичной переработки; б) энергетики; в) пищевой и легкой промышленности; г) машино - и станкостроения; д) транспорта; е) информационных технологий; ж) строительства; з) связи и телекоммуникаций; и) банковско-финансового сектора; к) рекламы; л) туризма; м) науки и образования и др.
По характеру методов осуществления	а) дружественные; б) враждебные; в) корпоративные захваты.
По масштабу организаций	а) мелкие; б) средние; в) крупные; г) мегаслияния.
По характеру целей и влиянию результатов на развитие организации	а) производственные; б) номенклатурные; в) инновационные; г) экономические; д) ресурсные; е) спекулятивные; ж) политические.
По содержательной ориентации	а) стратегические (операционные); б) финансовые; в) инвестиционные; г) реструктуризационные.
По территориальному признаку	а) региональные; б) национальные; г) международные (транснациональные).
По способам ресурсного обеспечения, ориентированные преимущественно на	а) собственный капитал; б) облигационные или вексельные займы; в) коммерческие кредиты банков; г) LBO- финансирование; д) сложное финансирование; е) финансирование из

	госбюджета.
По распределению имущества и активов в рамках вновь образуемых организационных структур	а) полное слияние; б) полное поглощение; в) равноправное слияние; г) подчиняющее поглощение.
По глубине интеграции управленческих функций	а) полная интеграция управленческих функций; б) частичная интеграция управленческих; в) минимальная интеграция управленческих функций.

В связи с разнообразием процессов слияний и поглощений компаний существуют многочисленные классификации этих процессов. Так, их можно классифицировать по структуре экономических и финансовых отношений компании, по характеру интеграции.

Подводя итог, можно сказать, что слияние и поглощение - это регулятор повышения эффективности и естественного оздоровления рынка, путем увеличения процента участия в уставном капитале предприятия, посредством полной скупки долгов поглощаемой компании. Такое поглощение представляет собой нормальный инвестиционный процесс для рынка, ведь зачастую в результате этой процедуры происходит смена владельца предприятия с менее эффективного на более эффективного. В нынешних условиях рынок зачастую подвержен « рейдерским атакам », т. е. получению контроля над предприятием и его активами незаконным путем. Как в российской, так и западной практике эта отметка дошла до рекордно высоких позиций. Следует отметить, что в уголовном кодексе Российской Федерации отсутствуют специальные нормы, предусматривающие наказание за враждебное поглощение компаний с использованием незаконных методов. Более того, в нормативных документах вообще отсутствует термин « рейдерство », несмотря на широкое распространение этого явления в стране.

### **Библиографический список**

1. Рябичева А.В. Методы оценки экономической эффективности слияний и поглощений // Бизнес в законе. 2007. N 4. С. 407.
2. США идут на сделки без совести - Рекордно вырос объем недружественных поглощений // Газета «Коммерсантъ», № 174(3991), 26.09.2010.

## СЕКЦИЯ 3. ОТРАСЛЕВОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

УДК 330.341.42

### **Мамонов О. В. Использование методов линейного и динамического программирования при анализе тенденций изменения производственной структуры экономической системы**

The use of linear and dynamic programming methods in the analysis of the development trends of industrial structure of the economic system

**Мамонов О. В.**

Новосибирский ГАУ, г. Новосибирск

**Мamonov O.V.**

Novosibirsk HAU, Novosibirsk

**Аннотация.** Рассмотрены вопросы использования математических методов для анализа возможных тенденций изменения структуры экономической системы и производственных отношений как внутри её, так и формирования новых субъектов, на основе критериев повышения показателей эффективности.

**Ключевые слова:** экономическая система, линейное программирование, структура производства, эффективность производства, производственные отношения

**Abstract.** Considered the use of mathematical methods to analyze possible trends in the structure of the economic system and industrial relations both inside it and the emergence of new actors, based on the criteria of improving efficiency.

**Keywords:** economic system, linear programming, the structure of production, production efficiency, industrial relations

Формирование структуры производства и производственных отношений в любое время является одним из главных вопросов производства любой экономической системы. Вопросы и проблемы, связанные с созданием новых субъектов хозяйствования, их экономической целесообразности, являются важными при решении различных экономических задач для экономической системы. Одним из инструментов анализа эффективности производства продукции является линейное программирование, которое используется для решения задач эффективного использования ресурсов, производственных мощностей с учётом спроса на производимую продукцию, в различных социально-экономических условиях. Этот инструментальный



также можно использовать и при анализе целесообразности формирования хозяйствующих субъектов, которые могут возникнуть при объединении двух или нескольких предприятий, поглощения одним субъектом другого или других, обособлении в отдельный (ые) субъект(ы) части(ей) предприятия, создание хозяйствующих субъектов, которые возникают при согласовании интересов имеющихся хозяйствующих субъектов.

### **1. Постановка задачи изменения производственных отношений между субъектами хозяйствования**

Выделим некоторую экономическую систему по территориальному, отраслевому признаку, в которой хозяйствующие субъекты ориентированы на заданную структуру рынков, используют в производстве определённые наборы ресурсов, средств и орудий производства, между которыми определена система производственных отношений. Также предполагается, что для каждого субъекта определена производственная структура, базовые наборы используемых ресурсов и средств производства, а также производственные отношения внутри субъекта. Поставим вопросы об изменении структуры экономической системы и производственных отношений в ней таким образом, чтобы увеличилась эффективность производства как всей системы в целом, так и каждого субъекта в отдельности. Поставленные вопросы не обязательно должны иметь однозначные ответы, так как решения задач для нахождения ответов на эти вопросы могут быть не единственными, а также эти вопросы могут рассматриваться с различных точек зрения, экономической системы в целом, отдельно для каждого субъекта хозяйствования.

### **2. Задача изменения производственных отношений для двух субъектов**

Рассмотрим задачу изменения производственной структуры и производственных отношений на примере двух хозяйствующих субъектов. Имеются два субъекта. Для каждого субъекта определены: структура

ресурсов, производственные отношения внутри субъекта, структура производимой продукции и показатели эффективности её производства. Определены производственные отношения между субъектами, рынки, на которые могут ориентироваться эти субъекты, а также экономические условия, в которых осуществляется деятельность этих субъектов.

Используя методы линейного программирования, для каждого субъекта определим оптимальный план выпуска продукции, оценки производства каждого вида продукции, показатели эффективности использования ресурсов и влияния внешних условий на показатель эффективности производства субъекта. На основании полученного решения проведём анализ эффективности расширения производства, сформулируем управленческие решения по эффективности расширения производства. Решим задачу для объединённой структуры производства двух субъектов. Также проведём экономический анализ полученного решения и сформулируем направления экономического развития обоих объединённых субъектов. Сравним цели и задачи каждого субъекта в отдельности и обоих субъектов вместе. Если эти цели совпадают, то переходим к решению задачи формирования производственных отношений между этими субъектами. В этом случае возможно решение, при котором субъекты объединяются в один субъект. Если цели субъекта не совпадают с целями объединённой системы двух субъектов, то возникает противоречие между целями двух субъектов. В зависимости от степени эффективности объединения для одного из субъектов, появляется заинтересованность одного субъекта объединиться, и этот субъект предлагать условия для объединения двух субъектов. Вариант противоречия цели объединения и целям обоих субъектов невозможен, так как показатель эффективности объединённого субъекта выше суммы показателей эффективности субъектов. При невысокой степени эффективности объединения производственные отношения не изменятся.

При изменении производственных отношений двух субъектов хозяйствования учитываются издержки, связанные с самим изменением производственных отношений. Если эффект от изменения производственных отношений меньше издержек или не значителен, то не целесообразно изменять отношения.

### **3. Формирование новых производственных отношений для совместной поставки ресурсов**

Производственные отношения между двумя субъектами могут формироваться и изменяться в потребностях, связанных с поставкой ресурсов, использованием средств производства и сбытом продукции. Если оба субъекта нуждаются в одном и том же ресурсе, то возможно создание таких отношений, при которых осуществляется доставка ресурсов вместе для обоих субъектов. Здесь появляются различные варианты поставки ресурса. 1. Поставка ресурсов осуществляется посторонним субъектом. 2. Поставку осуществляет один из субъектов. 3. Поставку осуществляют оба субъекта.

В первом случае формируется или используется уже существующий субъект, не зависящий от обоих субъектов, который и будет осуществлять поставку ресурса. В этом случае появляются дополнительные издержки, связанные с поставкой ресурса. Но за счёт увеличения объёма поставки, суммарные издержки на поставку ресурсов могут быть снижены. Также такой вариант целесообразен, если издержки на доставку ресурса каждого субъекта или обоих субъектов выше, чем использование постороннего поставщика ресурсов.

Во втором случае, один из субъектов берёт на себя обязательства доставки ресурса. В этом случае должна быть заинтересованность каждого субъекта. Тот субъект, который будет поставлять ресурс, получит дополнительный эффект от самой поставки ресурса в большем объёме, а второй субъект получит эффект за счёт снижения затрат на поставку ресурсов. Здесь также возможно выделение у поставщика ресурса отдельного

субъекта, который будет заниматься поставкой ресурсов. Эффект поставки ресурса одним из субъектов может усилиться за счёт имеющегося спроса на данный ресурс на рынке этого ресурса.

В третьем случае, выделяется для обоих субъектов отдельный субъект, связанный с ними, который будет заниматься поставкой ресурсов. Этот случай отличается от предыдущего тем, что поставщик ресурса внутри сразу двух субъектов не может быть сформирован. Также, как и во втором случае, эффект может быть усилен, если есть спрос на ресурс. При данном способе поставки ресурсов учитываются издержки, связанные с формированием нового субъекта и его оснащением средствами поставки ресурсов.

#### **4. Формирование новых производственных отношений для совместного использования средств производства и сбыта продукции**

Аналогично рассматриваются вопросы, связанные со средствами производства и сбытом продукции, в которых есть свои особенности, но формы организации использования и поставки имеют ту же структуру.

При создании и изменении производственных отношений по средствам производства дополнительно рассматриваются вопросы обслуживания средств производства и их эксплуатации. По этим проблемам больше возможностей выделения отдельных субъектов, которые специализируются по поставке и обслуживанию средств производства. Важной особенностью производственных отношений по использованию средств производства является большая зависимость от инвестиций в средства производства и затрат, связанных с их закупкой и эксплуатацией. Более высока устойчивость совместного решения проблем, связанных с инвестированием и затратами на средства производства, по отношению решения этих проблем каждым субъектом хозяйствования в отдельности.

Особенности при поставке готовой продукции двух субъектов связаны с тем, что продукция одного субъекта может быть использована в производстве продукции другого субъекта. Это обстоятельство даёт

возможность прямой поставки произведённой продукции одного субъекта в другой, минуя рынок.

## **5. Зависимость производственных отношений от форм собственности субъектов и видов собственности формируемых объектов хозяйствования**

Изменение производственных отношений между субъектами хозяйствования зависят от форм собственности этих субъектов и возможных форм формирования новых субъектов хозяйствования, их особенностей и направления деятельности. Эти особенности субъектов могут сильно влиять на саму возможность создания новых объектов собственности. Они учитывают не только экономические эффекты, но и интересы собственников, их особенности стремления к самостоятельности и независимости. Поэтому при рассмотрении задач формирования новых субъектов хозяйствования нужно учитывать эти особенности и при формализации задачи формулировать условия таким образом, чтобы учитывались эти особенности.

## **6. Задача изменения производственных отношений для трёх субъектов**

Теперь рассмотрим задачу для трёх субъектов. Также полагаем, что для каждого субъекта определены: структура ресурсов, производственные отношения внутри субъекта, структура производимой продукции и показатели эффективности её производства. Также определены производственные отношения между субъектами системы трёх субъектов, рынки, на которые они могут ориентироваться, и экономические условия, в которых осуществляется деятельность субъектов системы.

Как и для двух субъектов, для каждого субъекта определим оптимальный план выпуска продукции, оценки производства каждого вида продукции, показатели эффективности использования ресурсов и влияния внешних условий на показатель эффективности производства субъекта, проведём анализ эффективности расширения производства, сформулируем

управленческие решения по эффективности расширения производства. Решим задачи для объединённой структуры производства пар субъектов из этой системы и проведём экономический анализ полученных решений. Сформулируем направления экономического развития для каждой пары субъектов. Решим задачу для объединённой структуры производства всей системы и проведём экономический анализ полученного решения. Сформулируем направления экономического развития всей системы в целом.

Последовательно сравним цели и задачи каждого субъекта в отдельности, субъекта и пар субъектов из других субъектов, субъекта и всей системы в целом, пар субъектов и всей системы в целом. Анализ формирования новых производственных отношений для пар субъектов производим так же, как и при решении задачи для двух субъектов. При этом полагаем новые созданные субъекты как сформированный субъект с определёнными производственной структурой и производственными отношениями.

При формировании отношений между сформированным субъектом и третьим субъектом важную роль может сыграть степень эффекта от создания новых отношений и направленность целей созданного субъекта, третьего субъекта и всей системы в целом. Если эффект от создания нового субъекта значительно превышает эффект для третьего субъекта, то возможны варианты поглощения третьего субъекта. Как и возможен вариант поглощения третьим субъектом нового субъекта в случае сильного эффекта для третьего объекта.

## **7. Использование динамического программирования при решении задачи оптимизации структуры и производственных отношений системы субъектов хозяйствования**

В результате мы получим задачу динамического программирования, где каждым шагом будет рассматриваться задача формирования подсистемы

субъектов из одного, двух, трёх субъектов. Конечным состоянием будет формирование системы для трёх субъектов.

Перенос метод динамического программирования на решение любого количества субъектов, формируются структура и производственные отношения для экономической системы из конечного числа субъектов.

Нужно отметить, что с учётом особенностей объединяемых форм собственности и формой собственности нового субъекта оптимальность созданной подсистемы субъектов может нарушаться. Поэтому на каждом шаге создания подсистемы субъектов нужно корректировать решение задачи в зависимости от форм собственности, как объединяемых объектов, так и для сформированной подсистемы объектов.

#### **Библиографический список**

1. Подлесных В. И. Новые подходы и методы обеспечения устойчивого развития предпр. структур: Теория организации, самоорганизации и управления/Под ред. Подлесных В. И. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 304 с.
2. Драганчук Л.С. Поведение потребителей : учеб. пособие / Л.С. Драганчук. — М. : ИНФРА-М, 2017. — 192 с.

УДК 331.101.3

### **Семенихина А.В., Морозова О.И. Формирование эффективной системы мотивации труда персонала в торговой организации**

Formation of effective system of motivation of personnel in the sales organization

**Семенихина А. В.**  
ОГУ имени И.С. Тургенева, Орёл  
an-semenikhina@rambler.ru  
**Морозова О. И.**  
ОГУ имени И.С. Тургенева, Орёл  
777olia09@mail.ru  
**Semenikhina A. V.**



**Аннотация.** Показаны роль и место мотивации труда персонала в системе менеджмента торговых предприятий, рассмотрены формы и методы мотивации персонала, представлен алгоритм построения системы мотивации труда персонала в организации.

**Ключевые слова:** формы и методы мотивации персонала предприятия, система мотивации труда персонала, предприятия торговой сферы.

**Abstract.** The role and place of motivation of the personnel management system of commercial enterprises that consider the forms and methods of personnel motivation, the algorithm of construction of system of motivation of personnel in organizations.

**Keywords:** forms and methods of staff motivation of the enterprise, the system of motivation of labour of personnel, enterprises in the trading sector.

В условиях инновационного развития экономики решающим фактором достижения конкурентных преимуществ и реализации стратегических целей на рынке товаров и услуг является квалифицированный персонал, обладающий достаточными знаниями, профессионализмом, умением работать в команде и способный применять свои навыки в практических ситуациях. Поэтому в системе менеджмента торговых предприятий значительное внимание должно отводиться мотивации труда персонала как важному ресурсу организации, благодаря которому коммерческая организация способна достигать поставленных целей и удерживать прочные позиции на рынке.

Мотивация труда персонала – один из наиболее эффективных инструментов управления, позволяющий воздействовать на поведение сотрудников организации, обеспечивать результативную их деятельность, а также повышать производительность, заинтересованность и лояльность персонала и предприятия в целом [3]. В этой связи мотивация труда персонала должна выступать на предприятии как система, элементы которой должны быть взаимосвязаны между собой и четко согласованы с ключевыми целями развития организации. Система мотивации труда персонала должна учитывать жизненный цикл организации, типологию сотрудников и особенности влияния внешних по отношению к организации факторов.

Система мотивации труда персонала будет наиболее эффективной в том случае, если в организации сформированы и осуществляются различные формы мотивации исходя из возможностей и потребностей работников (рисунок 1) [4].



Рисунок 1. Формы мотивации персонала на предприятии

Заметим, что во многих организациях присутствуют лишь отдельные формы мотивации, которые не могут решить весь комплекс задач, связанных с привлечением лучших работников, достижением высоких результатов деятельности, дифференцированным стимулированием успешных сотрудников, а также развитием корпоративной культуры. Поэтому для построения грамотной и эффективной системы мотивации персонала на предприятии необходимо применять современные методы и инструменты, соответствующие целям и задачам бизнеса, которые обеспечат максимальную отдачу у сотрудников (рисунок 2) [5].

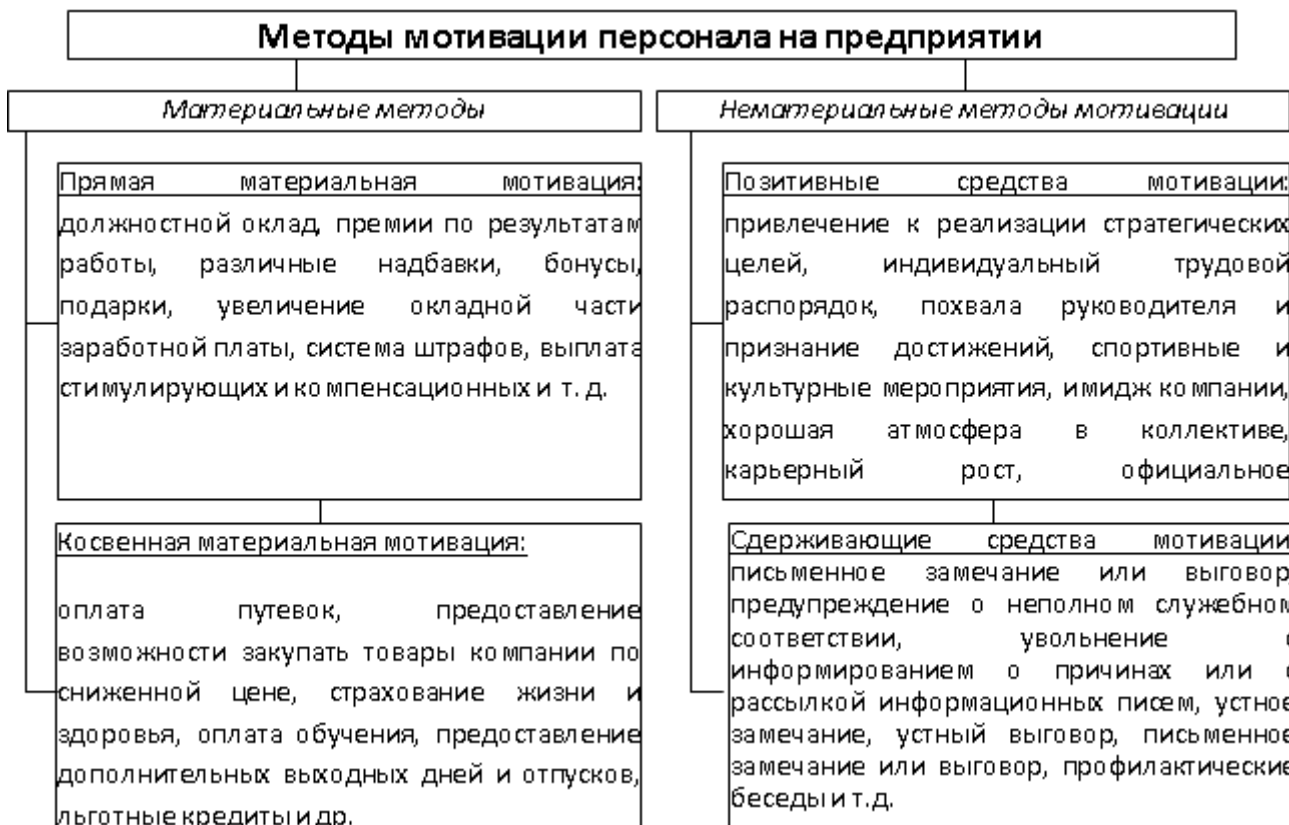


Рисунок 2. Современные методы и инструменты мотивации персонала

Таким образом, существует множество методов мотивации персонала и способов стимулирования работников к более эффективной работе, благодаря грамотному применению которых у персонала предприятия появится внутренний мотив для самосовершенствования, что положительно отразится на деятельности организации в целом.

Среди такого значительного количества методов материальной мотивации наиболее заметными и актуальными являются грейдинг, метод ключевых показателей эффективности, программы участия в прибыли [2].

Грейдинг представляет собой процедуру проведения оценки и ранжирования должностей посредством распределения должностей по группам (грейдам) в соответствии со сложностью, значимостью и ответственностью каждого вида деятельности работника. При этом доход сотрудника обусловлен не только занимаемой должностью, но и зависит от

его профессиональной квалификации, стажа, уровня ответственности, сложности принимаемых решений и т.д.

Программы участия в прибыли, в соответствии с которыми денежные премии выплачиваются как от прибыли, так и распределяются в виде акций, позволяют повысить продуктивность сотрудников и предприятия в целом и сформировать более привлекательный пакет дополнительных льгот, а также сократить налоговые выплаты.

Инструментом, который ориентирован на достижение определенных показателей, а также долго- и краткосрочных целей предприятия, мотивирующий на выполнение должностных обязанностей самого работника, является метод ключевых показателей эффективности, обеспечивающий четкую взаимосвязь между результатами труда персонала и его вознаграждением.

Методы нематериальной мотивации можно дополнить еще рядом способов, позволяющих выстроить эффективную систему мотивации персонала:

- измерение и контроль успешности персонала с помощью графиков, сравнительных таблиц, отчетных форм или шкалы оценки производительности труда;
- заинтересованность руководителя результатами работы подчиненных;
- выявление потребностей разных сотрудников;
- рациональная организация рабочего графика руководителя с целью периодической встречи и общения с подчиненными;
- доведение информации о системе вознаграждений до сотрудников;
- точность и ясность поставленной задачи для подчиненного;
- банк идей;
- обмен положительной информацией внутри предприятия или между региональными филиалами, позитивная оценка и признание заслуг [1].

Исходя из сказанного, для осуществления эффективной мотивации персонала необходимо выполнять ряд следующих правил:

1. Мотивирование будет приносить результаты в том случае, если персонал предприятия ощущает признание своего вклада в результаты работы и обладает заслуженным статусом.

2. Неожиданные, непредсказуемые и нерегулярные поощрения персонала неожиданного, нерегулярного и спонтанного характера дают лучшие мотивационные результаты, чем прогнозируемые, когда они являются постоянной частью заработной платы.

3. Положительная поддержка персонала будет результативнее отрицательной.

4. Подкрепление должно носить безотлагательный характер, поскольку персонал осознает свою востребованность и полезность для предприятия. При этом поощрения и вознаграждения руководителя должны быть выполнены, причем в короткий промежуток времени по промежуточным результатам [4].

Подчеркнём, что система мотивации призвана поддерживать эффективную работу и обеспечивать отдачу персонала в организации на максимально возможном уровне.

В менеджменте торговых предприятий ключевой целью системы мотивации персонала является привлечение и удержание сотрудников, а также повышение результативности работников и эффективности работы организации. Исходя из поставленной цели, к задачам мотивации труда персонала относятся:

- ориентированность персонала на решение стратегических задач;
- обеспечение профессионального развития и повышение квалификации персонала;
- стимулирование эффективной и производительной работы каждого работника;

- поддержание лояльности сотрудников на всех уровнях и стабильности кадрового состава;
- привлечение квалифицированного персонала и сохранение уже работающих профессионалов;
- достижение оптимизации расходов на персонал [1].

Особенность системы мотивации персонала в торговых организациях заключается в том, что при построении системы мотивации в отношении торгового персонала следует учитывать индивидуальность различных факторов, среди которых можно отметить стратегию продаж; систему продаж и способы управления продажами; реализуемые бизнес – процессы; распределение обязанностей внутри организации; организационную культуру и др. Все эти факторы прямо или косвенно воздействуют на формирование системы мотивации персонала торговой организации и трудовую деятельность её работников.

Для осуществления торговой деятельности весьма значимым и необходимым является правильно разработанная система мотивации персонала, которая для каждой организации носит весьма специфичный и индивидуальный характер и нуждается в постоянных изменениях в связи с переменами как внутри организации, так и за ее пределами.

Поскольку система мотивации труда персонала является весьма своеобразным и уникальным для любой организации инструментом управления, который необходимо построить и правильно внедрить, то и этапы разработки для каждого предприятия будут различны. В обобщенном виде наиболее универсальный алгоритм построения системы мотивации труда персонала представлен на рисунке 3.

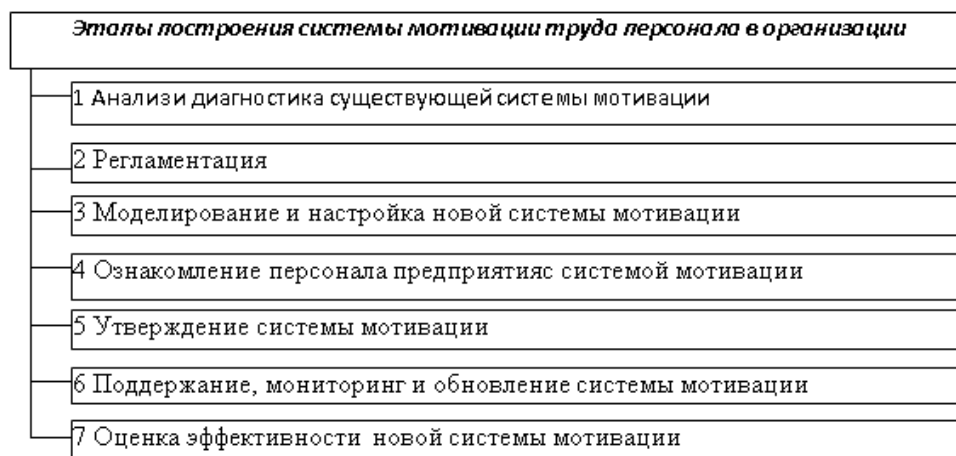


Рисунок 3. Этапы разработки системы мотивации труда персонала в организации

Рассмотрим этапы построения системы мотивации труда персонала в организации подробнее.

Первый этап «Анализ и диагностика действующей системы мотивации в организации» предполагает исследование и мониторинг системы мотивации труда персонала посредством определения ситуации на рынке труда, позиций руководства при определении уровня заработной платы персонала; пакета материальных и нематериальных ресурсов, установления плюсов и минусов действующей системы мотивации и др.

На этапе «Регламентация» организация предусматривает закрепление новых механизмов мотивации в нормативных документах, отвечающих требованиям трудового и налогового законодательства, разрабатывает основные положения и инструкции.

На этапе «Моделирование и настройка новой системы мотивации труда персонала» выявляются и устраняются все погрешности, допущенные в ходе процесса; создается определенная группа консультантов по внедрению новой системы мотивации труда персонала, функции которой заключаются в пересчете заработной платы сотрудников за истекший период на основе новой системы мотивации; расчете зарплаты сотрудников на будущий период с использованием запланированных показателей деятельности; корректировке и сопоставлении результатов исследования нематериальных



форм мотивации; определении плана перехода на новую систему мотивации труда персонала.

На следующем этапе происходит знакомство персонала организации с системой мотивации труда посредством публикации структуры мотивационной системы в открытом доступе. Также следует провести информационное совещание в целях разъяснения показателей результативности и начисления бонусов за их выполнение для различных должностей персонала.

На этапе «Утверждение системы мотивации труда» необходимо принять «Положение о системе мотивации»; утвердить «Программы подготовки персонала к проведению изменений»; определить сроки исполнения и ответственных лиц; подвести промежуточные итоги.

На этапе «Поддержание, мониторинг и обновление системы мотивации труда персонала» необходимо отслеживать динамику изменений уровня мотивации и реакции персонала, диагностировать потребности персонала и на основе полученных данных осуществлять коррективы. Также для «пилотного» внедрения системы мотивации труда персонала следует выбрать непосредственно те подразделения и группы персонала, которые в наибольшей степени повлияют на успешную деятельность предприятия.

На этапе «Оценка эффективности новой системы мотивации» требуется оценить влияние внедренной системы мотивации труда на результирующие показатели функционирования организации. Для этого необходимо выбрать наиболее подходящие способы проведения количественной и качественной оценки эффективности системы мотивации труда в соответствии с действующими на предприятии условиями работы. Если эффективность проведенных мероприятий имеет низкий уровень, то следует изменить мотивационную политику исходя из потребностей и ожиданий работников, согласованных с целями и задачами предприятия.

Таким образом, грамотно выстроенная в организации система мотивации труда персонала должна носить публичный и прозрачный характер, быть достаточно простой и понятной всем работникам, объективно учитывать результаты деятельности, квалификацию и т.д., утверждаться коллегиально.

### **Библиографический список**

1. Долгов М.Ю. Особенности системы мотивации персонала в инновационных организациях / М.Ю. Долгов // Современные проблемы науки и образования. – 2014. – №5 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.science-education.ru/ru/article/view?id=14603> (дата обращения: 27.10.2016).

2. Зеленев А.Д. Мотивация трудовой деятельности на малом инновационном предприятии [Текст]: монография / А.Д. Зеленев. – М.: Дашков и К, 2014. - 104 с.

3. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности. Теория и практика [Текст]: учебник / А.А. Литвинюк, С.Ж. Гончарова, В.В. Данилочкина. – М.: Юрайт, 2014. – 398 с.

4. Овсяк Н.В. Мотивация персонала: сущность и современные проблемы [Электронный ресурс] / Н.В. Овсяк // Бизнес Информ. – 2014. - №2. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/motivatsiya-personala-suschnost-i-sovremennye-problemy#ixzz3X2fjSY7r> (дата обращения: 20.10.2016).

5. Стояновская И.Б. Управление мотивацией персонала на различных стадиях развития организации: автореф. дис. ... канд. экон. наук: Спец. 08.00.05 / И.Б. Стояновская; Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова. - Москва, 2014. - 28 с.

## Шмырова М.М. Оценка стоимости нефтегазовой компании «Роснефть» методом дисконтированного денежного потока

Valuation of the company "Rosneft" by the discounted cash flow

Шмырова М. М.

Новосибирский государственный университет экономики и управления, г.Новосибирск  
Masha8887@mail.ru

Shmyrova M. M.

Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk

**Аннотация.** В настоящее время актуален вопрос оценки стоимости бизнеса. Известно, что для более эффективного управления активами необходимо обретение компании рыночной стоимости и увеличении сделок с акциями. Поэтому в данной статье на примере лидирующей нефтедобывающей компании «Роснефть» мы проведем анализ оценки стоимости. Методикой послужит классификация подходов к оценке компании, а именно, на практике будет применен метод дисконтированного денежного потока, входящего в доходный подход. В работе будут представлены расчеты дисконтированного денежного потока, ставки дисконтирования, расчет стоимости собственного и заемного капитала, а также приведены прогнозные данные специалистов-аналитиков в нефтегазовой отрасли. Результатом всего этого является получение значения стоимости компании, а также крупномасштабного пакета акций а размере 19,5% от полученной стоимости компании «Роснефть».

**Ключевые слова.** Оценка стоимости компании, доходный подход, метод дисконтированного денежного потока, Роснефть, ставка дисконтирования.

**Abstract.** Currently topical question of valuation of the business. It is known that for more effective management of assets requires the acquisition of the company's market value and increase transactions with shares. Therefore, in this article on the example of the leading oil producing company "Rosneft", we will analyze the cost estimate. The methodology will serve as a classification of approaches to evaluation, namely, the practice will be applied discounted cash flow method included in the income approach. The work will be presented the calculations of the discounted cash flow, discount rate, calculation of cost of equity and debt capital, as well as the prognostic data analysts in the oil and gas industry. The result of all this is getting the value of a company's value, and large-scale shareholding and the amount of 19.5% of the value of the company "Rosneft".

**Keywords.** The company's valuation, the income approach, discounted cash flow method, Rosneft, the discount rate.

Не так давно в официальных источниках появилась информация о возможности реализации 19,5 % акций нефтяной компании «Роснефть», которая находится в собственности государства. Сообщается, что в силу большого масштаба пакета акций, приватизация возможна лишь стратегическому инвестору с наибольшей премией к рынку. Финансовые

консультанты активно подготавливают продажу акций. В силу этого становится актуальным вопрос оценки стоимости нефтегазовой компании, на который мы ответим, применяя один из методов – дисконтированной стоимости, который входит в доходный подход к оценки стоимости бизнеса.

Для того, чтобы иметь представления о финансовом состоянии компании «Роснефть», проследить, как изменялись экономические показатели в различные периоды функционирования организации, увидеть, в какие периоды происходили серьезные отклонения и с чем это могло быть связано, проанализируем результаты данной таблицы [8]:

Таблица 1

Темпы роста финансовых показателей

Показатели	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Выручка, млрд.руб.	1472	1915	2702	3078	4694	5503	5150
Темп роста выручки, %	-	130,10	141,10	113,92	152,51	117,20	93,61
Относительное изменение выручки,	-	-	1,08	0,81	1,34	0,77	0,80
Прибыль от продаж, млрд.руб.	257	380	433	382	555	593	708
Темп роста прибыли от продаж, %	-	147,9	113,9	88,22	145,29	106,9	119,4
Относительное изменение прибыли от продаж	-	-	0,77	0,77	1,65	0,74	1,12
ЕВИТ, млрд.руб.	236	380	424	452	688	697	729
Темп роста ЕВИТ. %	-	161,02	111,61	106,62	152,20	101,31	104,59
Относительное изменение ЕВИТ	-	-	0,69	0,96	1,43	0,67	1,03

Проанализировав данную таблицу, мы можем увидеть, что уверенный рост финансовых показателей приходится на 2010 и 2013 года. В это время

темп роста выручки составил 130,1 % и 152,5%, соответственно, прибыли от продаж 147,9% и 145,29%, а ЕВІТ (операционная выручка до уплаты процентов и налогов) 161,02% и 152,20%. Значительный рост был достигнут благодаря грамотному применению технологий, повышению эффективности и расширению бизнеса. Также повлияла инвестиционная и финансовая политика по контролю над издержками, повышению ликвидности, своевременному погашению долга и дивидендными выплатами [8].

Если рассматривать изменение относительных показателей, то мы не наблюдаем определенных тенденций развития. Показатели в период с 2009 по 2015 года значительно изменялись. В 2012 году мы видим резкое сокращение анализируемых показателей, в том момент, как в 2013 году эти же показатели дали значительный рост. Поэтому мы не можем дать прогноз на основании ретроспективных данных.

Для определения показателей в будущем необходимо обратиться к прогнозам аналитиков. Так, по мнению специалистов Газпромбанка Ивана Хромушина и Александра Назарова показатели ЕВІТ в период с 2016 по 2020 года будут следующие [6]:

Таблица 2

Прогнозное значение ЕВІТ

<b>Показатель</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>
ЕВІТ, млрд.руб.	779,4	1103,9	1169,7	1270,3	1250,4
Темп роста ЕВІТ, %	106,9	135,3	110,9	108,6	0,98

Также Совет директоров Роснефти утвердил план финансовой деятельности, в котором планируется ежегодно увеличивать капитальные вложения на одну треть, начиная с 2015 года. Это означает, что темпы роста CAPEX (капитальных затрат) будут равны примерно 133,3 %, что связано с расширением производственной программы бурения и ростом инвестиций в развитие новых месторождений [4]. Следовательно, капитальные затраты будут иметь следующие значения:

## Прогнозное значение CAPEX

Показатель	2016	2017	2018	2019	2020
CAPEX, млрд.руб.	791,35	1052,5	1400	1862	2886
Темп роста CAPEX, %	133,3	133,3	133,3	133,3	133,3

Из вышеперечисленных показателей видно, что темпы роста EBIT и CAPEX, за исключением 2020 года, хоть и имеют различные значения, но являются положительными.

Таким образом, можно с уверенностью сказать, что у Роснефти есть все возможности для обеспечения более высоких темпов роста финансовых показателей, чем у конкурентов.

На практике специалисты применяют различные методы оценки стоимости компании. Наиболее важными факторами, которые влияют на стоимость компании, являются рыночная стоимость активов и размер доходов, получаемых в результате эффективного осуществления текущей деятельности. Именно поэтому в данной работе будет использоваться метод дисконтирования денежных потоков. Данный метод чаще всего используется инвесторами, которые рассчитывают на получение доли прибыли. Выбор этого подхода обусловлен тем, что большую роль для всех сторон, заинтересованных в эффективной деятельности компании, играет управление денежными потоками, которые позволяют управлять стоимостью действующего бизнеса. «Денежный поток, в отличие от показателя чистой прибыли, позволяет соотнести притоки и оттоки денежных средств с учетом износа и амортизации, капиталовложений, дебиторской задолженности, изменения в структуре собственных оборотных средств компании [7].»

В данной работе мы будем оценивать денежный поток на инвестированный капитал компании Роснефть. Стоимость собственного капитала будет определяться как разность между стоимостью инвестированных средств и стоимостью заемных средств.

Для того, чтобы посчитать свободный денежный поток, воспользуемся следующей формулой [3]:

$$FCFF = EBIT(1 - t) + DA - \Delta NWC - CAPEX, \quad (5)$$

где FCFF – свободный денежный поток на инвестированный капитал;

t – ставка налога на прибыль;

DA – амортизация;

$\Delta NWC$  – изменение чистого оборотного капитала.

Ставка по налогу найдена путем деления суммы налога на прибыль до налогообложения, чистый оборотный капитал рассчитан как разница между оборотными активами и краткосрочной кредиторской задолженностью; остальные данные, такие как капитальные затраты, амортизация и операционная прибыль были взяты из финансовой отчетности. Результаты оказались следующими:

Таблица 4

Расчет свободного денежного потока за 2009-2015 гг

Показатели	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
ЕБИТ, млрд.руб.	236	380	424	452	688	697	729
DA, млрд.руб.	168	202	213	227	392	464	450
Tax, млрд.руб.	57	58	86	95	81	128	104
t, %	0,27	0,16	0,21	0,22	0,13	0,27	0,23
OA, млрд.руб.	450	696	815	920	1455	2131	2404
KO, млрд.руб.	405	352	414	427	1387	2031	1817
NWC, млрд.руб.	45	344	401	493	68	100	587
$\Delta NWC$ , млрд.руб.	-	299	57	92	-425	32	487
CAPEX, млрд.руб.	235	264	391	466	560	533	595
FCFF, млрд.руб.	-	-41,8	99	43	201	596	657

Ранее, обратившись к мнению аналитиков, мы выявили темпы роста ЕБИТ и CAPEX в период с 2016 по 2020 годы. Это необходимо для того, чтобы вычислить показатель свободного денежного потока в прогнозный период. Следует отметить, что чистые оборотные активы будут расти пропорционально росту ЕБИТ, амортизация будет расти пропорционально



росту капитальных затрат. Проведя необходимые расчеты, представим результат в таблице:

Таблица 5  
Расчет свободного денежного потока в период 2016-2020 гг

Показатель	2016	2017	2018	2019	2020
ЕВИТ, млрд.руб.	779,4	1054,92	1169,72	1270,3	1245
ЕВИТ(1-t), млрд.руб.	600,06	810,08	898,4	925,7	956
DA, млрд.руб.	599	796	1059	1408,5	1873,3
NWC, млрд.руб.	627,5	849,01	941,55	1022,5	1002,07
ΔNWC, млрд.руб.	40,5	221,5	92,54	80,95	-20,43
CAPEX, млрд.руб.	791,35	1052,5	1400	1862	2886
FCFF, млрд.руб.	368,15	331	465	441,25	-36,27

Для того, чтобы рассчитать стоимость компании в постпрогнозный период и текущую стоимость будущих денежных доходов, необходимо найти ставку дисконтирования. В данной работе мы будем использовать WACC (средневзвешенная стоимость капитала) [1, с 43]:

$$WACC = K_d * (1 - t) * W_d + K_e * W_e, \quad (6)$$

где  $K_d$  – стоимость привлечения заемного капитала;

$t$  – ставка налога на прибыль компании;

$W_d$  – доля заемного капитала в структуре капитала компании;

$K_e$  – стоимость привлечения собственного капитала;

$W_e$  – доля собственного капитала в структуре капитала компании.

Для нахождения стоимости привлеченного заемного капитала мы воспользуемся кредитным синтетическим рейтингом. Международное рейтинговое агентство Standards&Poor's присвоило компании рейтинг ВВ+, который имеет риск дефолта 4,25% [8]. Безрисковую ставку рассчитаем, как ставку по государственным облигациям России – 16,55%. Страновой риск возьмем с сайта Асвата Дамодарана [5]. Для России он равен 2,25%. Рассчитав стоимость привлечения заемного капитала, получим:



Таблица 6

## Расчёт стоимости привлечения заемного капитала

Показатель	Значение, %
Кредитный рейтинг, ВВ+	4,25
Безрисковая ставка, Rf	16,55
Страновой риск, С	2,25
Стоимость привлечения заемного капитала, Kd	23,05

Для того чтобы найти стоимость привлечения собственного капитала, мы воспользуемся моделью CAPM. Формула для нахождения будет выглядеть следующим образом:

$$K_e = R_f + \beta(R_m - R_f) + C, \quad (7)$$

где Rf – безрисковая ставка;

Rm – среднерыночная норма доходности;

$\beta$  – коэффициент «бета», с учетом финансового рычага;

На сайте Асвата Дамодарана можно найти информацию о ставках процента для многих стран мира. Для России показатель премии за риск составляет 7,25%. Значение «бета» мы взяли с официального сайта компании «Роснефть», обращаясь к мнению аналитиков [8]. Подставив значения в формулу, получим:

Таблица 7

## Расчёт стоимости привлечения собственного капитала

Показатель	Значение, %
Безрисковая ставка, Rf	16,55
Премия за риск, Rf-Rm	7,25
Страновой риск, С	2,25
Бета компании, $\beta$	2,62
Стоимость привлечения собственного капитала, Ke	37,79

Рассчитав необходимые показатели, мы можем найти ставку дисконтирования. Напомним, что ставка налога составляет 23%, а доля собственного и заемного капитала равна 0,31 и 0,69, соответственно. Подставив найденные значения в формулу, ставка дисконтирования будет равна 24%.

Для определения стоимости компании необходимо рассчитать стоимость в постпрогнозный период. Ее расчет в соответствии с моделью Гордона производится по формуле:

$$V_{term} = \frac{CF_{t+1}}{r-g}, \quad (8)$$

где  $V_{term}$  – стоимость в постпрогнозный период;

$CF_{(t+1)}$  – денежный поток за первый год постпрогнозного периода;

$r$  – ставка дисконтирования;

$g$  – долгосрочный темп роста денежного потока.

Для расчета денежного потока в первый год постпрогнозного периода нужно найти произведение денежного потока последнего года прогнозного периода и темпа роста постпрогнозного периода, который будет равен 2,4%. В качестве темпа роста денежного потока выступает темп роста ВВП России.

Стоимость компании в постпрогнозный период (2021 год) будет равна 3720 миллиардов рублей.

Следующим шагом будет расчет текущей стоимости будущих денежных потоков. Для этого нужно продисконтировать денежный поток с 2016 по 2020 годы. Формула для расчета будет выглядеть:

$$PV = \frac{CF_1}{1+r} + \frac{CF_2}{(1+r)^2} + \dots + \frac{CF_i}{(1+r)^i} + \frac{FV}{(1+r)^n}, \quad (9)$$

где  $FV$  – стоимость в пост прогнозный период.

В таблице ниже приведены расчеты текущей стоимости:

Таблица 8

Текущая стоимость компании		
Год	Формула	Значение
2016	$\frac{CF_1}{(1+r)^1}$	$\frac{368,15}{(1+0,24)^1} = 296,9$
2017	$\frac{CF_2}{(1+r)^2}$	$\frac{331}{(1+0,24)^2} = 215,3$
2018	$\frac{CF_3}{(1+r)^3}$	$\frac{465}{(1+0,24)^3} = 243,9$
2019	$\frac{CF_4}{(1+r)^4}$	$\frac{441,25}{(1+0,24)^4} = 186,6$

2020	$\frac{CF_5}{(1+r)^5}$	$\frac{-36,27}{(1+0,24)^5} = -12,36$
2021	$\frac{FV}{(1+r)^5}$	$\frac{3720}{(1+0,24)^5} = 1268,9$

В заключении расчетов необходимо сложить все текущие стоимости. Их сумма будет равна 2199,3 миллиарда рублей. Это значение и является стоимостью компании «Роснефть».

В силу того, что реализуется крупный пакет акций в размере 19,5%, примерная стоимость которого будет составлять 428,9 миллиардов рублей, следует учитывать премию за управление. Это необходимо для повышения текущей рыночной стоимости в связи с приобретением потенциальными инвесторами возможности значительного влияния на политику компании.

Результаты, которые могут быть получены с помощью других подходов в оценке стоимости компании крайне интересны для анализа, причем как для теоретического, так и для практического. Но это находится за рамками данной работы.

### Библиографический список

- 1 Дементьева В.Г. Теория и практика оценочной деятельности. 1-е изд., 2012, п. 5.1.2. Метод капитализации доходов (прибыли);
- 2 Иванова Е.Н., Тазихина Т.В., Эскиндаров М.А. Оценка стоимости предприятия, 1-е изд., 2003 – С 107;
- 3 Лапко К.С. Анализ метода дисконтирования денежных потоков и его применение в современных условиях, 2009;
- 4 Агентство экономической информации «Прайм» [Электронный ресурс]//Чистая прибыль "Роснефти" по МСФО в 2015 году. URL: <https://www.1prime.ru/energy/20160331/824535421.html>;
- 5 Дамодаран Асват Инвестиционная оценка, 2014 – С 547;

6 Назаров А.Д., Хромушин И.Е. «Роснефть. Испытание бурей» [Электронный ресурс], 2014. URL: [http://www.gazprombank.ru/upload/iblock/f55/GPB\\_Rosneft\\_update\\_RUS](http://www.gazprombank.ru/upload/iblock/f55/GPB_Rosneft_update_RUS);

7 Полякова Л.А. Метод дисконтирования денежных потоков при оценке доходности действующего предприятия [Электронный ресурс], 2016. URL: [http://iteam.ru/publications/strategy/section\\_20/article\\_174](http://iteam.ru/publications/strategy/section_20/article_174);

8 Трушин Георгий "Роснефть" привлекательна для инвестиций [Электронный ресурс], 2016. URL: <http://finrussia.ru/news/show/201604103>.

## СЕКЦИЯ 4. МАРКЕТИНГ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

УДК 338.48

### Калинин А.К. Особенности проектирования тура для студентов и школьников на основе туристских ресурсов города Ельца

Design features of the tour for students and pupils on the basis of tourist resources of the city of Yelets

**Калинин А. К.**

Елецкий государственный университет им. И.А. Бунина

elrmiv@mail.ru

**Kalinin A. K.**

Yelets state University n. a. I. A. Bunin

elrmiv@mail.ru

**Аннотация:** Цель данной работы – определение концепции тура для студентов и школьников на основе культурно-исторических ресурсов города Ельца. Для достижения цели проведен отбор и анализ культурно-исторических объектов и объектов инфраструктуры, способных удовлетворить потребности туристов, выбранной нами целевой группы. В результате мы определили концептуальные рамки программы, в которой основные элементы аттрактивности связаны с исторической реконструкцией и посещением культурно-исторических объектов.

**Ключевые слова:** тур, туристские ресурсы, туристский потенциал, историческая реконструкция.

**Abstract:** The Aim of this work is the definition of the concept of the tour for students and pupils on the basis of cultural and historical resources of the city of Yelets. To achieve the goal of the selection and analysis of cultural and historical sites and infrastructure that can meet the needs of tourists, the chosen target group. As a result, we outlined the conceptual framework of the program in which the main elements of attractiveness related to the historical reconstruction, and visits to cultural and historical sites.

**Keywords:** tour, tourist resources, tourist potential, historical reconstruction.

Современный турист – лицо искушенное. Мало кого можно заинтересовать стандартным туром в провинциальный город. Поэтому в последнее время стали популярны тематические туры. Тематическая туры посвящена раскрытию одной темы, и процесс восприятия объектов экскурсантами подчинен задаче её раскрытия. К одному из вариантов тематической экскурсии можно отнести исторические туры-экскурсии

(историко-краеведческие, археологические, этнографические, военно-исторические, историко-биографические, экскурсии в исторические музеи).

Елец - один из старейших городов России. Каждый ельчанин гордится его древностью, богатой и славной историей, красотой архитектуры и знаменитыми земляками. [2, с.30-36]

Туристские ресурсы - природные, исторические, социально-культурные объекты, включающие объекты туристского показа, а также иные объекты, способные удовлетворить духовные и иные потребности туристов, содействовать поддержанию их жизнедеятельности, восстановлению и развитию их физических сил. [3]

История Ельца героичная и трагичная одновременно. Много раз его полностью уничтожали враги. По словам И. А. Бунина, которого с Ельцом связывали юные годы, город "принадлежал к тем важнейшим оплотам Руси, что, по слову летописцев, первые вдыхали бурю, пыль и хлад из-под грозных азиатских туч, то и дело заходивших над нею, первые видели зарево страшных ночных и дневных пожарищ, ими запалемых, первые давали знать Москве о грядущей беде и первые ложились костями за нее".

При изучении туристских ресурсов города Ельца мы опирались на работу Р.М. Ивановой «Определение туристских ресурсов как основа прикладных исследований туристского потенциала локальной территории» [1]. На территории г. Ельца наибольшей аттрактивностью обладают следующие типы ресурсов

- живописные культурные ландшафты;
- уникальные культурно-исторические ресурсы;
- инфраструктурные ресурсы, развивающиеся с учетом особенностей культурно-исторических ресурсов.

Характерная особенность культурного рельефа окрестностей Ельца — его сильная изрезанность речными, разветвленной сетью оврагов. Овраги протяженные, глубокие, с крутыми, а на некоторых участках обрывистыми

склонами с обнажениями коренных известняковых пород. В ландшафт органично вписаны архитектурные объекты (старинные храмы, усадебные комплексы, фрагменты традиционной сельской застройки). Живописные ландшафты, сформированные рельефом, в том числе выработанные известняковые карьеры, могут использоваться в научно-познавательном и рекреационном значении.

Наличие водных ресурсов не только делает привлекательным вид территории города и его окрестностей, но и создают дополнительные условия для благоприятного отдыха. Наибольший интерес для рекреационных целей представляют реки – Быстрые Сосна и её притоки — Ельчик и Воргол. Водные ресурсы создают многообразие рекреационных возможностей и видов оздоровительного туризма. Использование рек возможно для водного туризма, любительского и спортивного рыболовства, отдыха на пляжах. Температура воды в летнее время от +18° до +22°, продолжительность купального сезона от 90 до 100 дней.

Главным фактором для развития туризма в города Ельце является туристические ресурсы, которые включают:

- историко-культурное наследие (памятники, ансамбли, знаменитые имена, достопримечательные места, объекты археологического наследия);
- народные промыслы;
- природные достопримечательности;
- наличие учреждений досугово-культурного типа.

Все эти перечисленные факторы способствуют развитию следующих видов туризма: культурно-познавательного, паломнического, спортивного, делового — в зависимости от целей туризма. [4]

Елец - старинный провинциальный русский город, который впервые упоминается в летописях еще в 12 веке. Елец обладает богатой историей и культурой: начиная от великих сражений, заканчивая грандиозными

строениями. Людям, живущим в этом городе и приезжающим из других регионов и стран, необходимо знакомиться с его историей, помнить и чтить.

Данная идея проекта состоит в следующем: тур занимает 2 дня и одну ночь. Первый день - ознакомление с историей города, а второй день – посещение фестиваля исторической реконструкции. Участие в одном из фестивалей:

1. международного молодёжного фестиваля исторической реконструкции "Русборг" (второе воскресенье мая); [5]
2. фестиваль исторической реконструкции "Ладейное Поле" (третья суббота августа); [6]
3. межрегионального фестиваля исторической реконструкции «СтрЕлец» (4 ноября) [6]

Приезд туристской группы осуществляется на автобусе, арендованном самой туристской группой по месту проживания.

Проектирование тура базируется на ряде технологических приемов, обусловленных особенностями туристских ресурсов города Ельца. Обзорная прогулка-экскурсия осуществляется студентами-волонтерами ЕГУ им. Бунина отделения туризма и гостиничного дела института истории и культуры. Экскурсия «Елец-город воинской славы» начинается от Красной площади, где показываются следующие объекты: стела город воинской славы, памятник 850-летию города Ельца, остатки крепостной стены. После этого экскурсия отправляется к Вознесенскому собору с посещение часовни в память воинов погибших во время защиты Ельца. Затем вверх на ул. Коммунаров до площади революции, где показывается улица Торговая и пожарная колонча, затем городской и детский парки. После экскурсанты посещают мемориальный комплекс участникам революции и гражданской войны, советским воинам и партизанам, погибшим при освобождении города Ельца от немецко-фашистских захватчиков в декабре 1941 года. Мемориальный комплекс включает в себя: памятник советскому солдату,



Вечный огонь, горящий у подножия памятника, а также воинские захоронения (братские могилы погибших в годы революции 1917 года, гражданской войны, воинов, погибших в декабре 1941 года в боях за Елец и индивидуальные захоронения).

После экскурсии туристы обедают в студенческом кафе «Ельчик». Здесь обеспечивается качественное питание по «студенческим ценам, стандартный комплексный обед стоит 150-200 рублей. На выбор предлагаются различные виды домашней еды.

После группа пешком отправляется в городской Краеведческий музей, где проводится экскурсия, во время перехода группа может осмотреть УК-1 ЕГУ (бывшая женская гимназия, связана с жизнью и творчеством И.А. Бунина).

В 16-00 группа на автобусе отправляется на базу ЛОМОО ВИК «Копьё» ( Елец, ул. Ани Гайтеровой, 2), где их встречает переодетый реконструктор и проводит подробную экскурсию-лекцию на заранее оговоренную тему.

После ужина группе дается свободное время для отдыха. Около 20.00 на выбор экскурсантов начинается либо пешеходная экскурсия от городского парка до набережной р. Быстрая Сосна, либо посещение МАУ Драматический театр «Бенефис» или МБУК Историко-культурный центр «Прожектор».

На второй день, после завтрака, группа отправляется на фестиваль исторической реконструкции в качестве зрителя и проводит там практически весь день, принимая участие в фестивальной программе. По желанию возможна организация пикника во время проведения фестиваля.

По возвращению в Елец и после обеда группа отправляется на автобусе к выезду из города, где сооружен военно-мемориальный комплекс, посвященный Елецкой наступательной операции с видом на панораму Ельца.

По возвращении в город - ужин в кафе «Ельчик» и окончание программы тура. Группа отправляется домой.

В стоимость тура необходимо включить:

Размещение в гостинице; питание; посещение краеведческого музея; экскурсионную программу в объеме согласно программе тура; услуги экскурсовода.

В стоимость не включено:

Культурно-досуговые мероприятия (посещение театра), транспорт, покупка сувенирной продукции.

Тур является туром выходного дня и его проведение возможно три раза в год, в дни проведения фестивалей исторической реконструкции «Русборг», «Ладейное поле» и «СтрЕлец». Данный тур будет интересен тем школьникам и студентам, которые увлекаются и интересуются историей. Основным плюсом данного тура является не только путешествие в город Елец с целью посетить исторический город, но и принять активное участие в фестивалях исторической реконструкции проводимых рядом с нашим городом.

Основная целевая аудитория данного тура- студенты и школьники из населенных пунктов, расположенных в радиусе 40-600 км. от города Ельца

Программа включает в себя не только автобусные переезды, но и пешие прогулки, а также посещение музеев и клуба исторической реконструкции. Относительно невысокая стоимость тура может быть обеспечена за счет привлечения к экскурсионному обслуживанию студентов ЕГУ им. И.А. Бунина, обучающихся по направлениям «Туризм» и «Гостиничное дело». А также за счет организации проживания в гостинице на базе университета (гостиница «Ельчик» или хостел «Пульс») и питания в студенческом кафе университета.

### **Библиографический список**

1. Иванова Р.М. Определение туристских ресурсов как основа прикладных исследований туристского потенциала локальной территории -

Сборник статей Международной научно-практической конференции.. 2015 .  
с. 155-158.

2. Святохо Н. В. Концептуальные основы исследования туристского потенциала региона – Экономика и управление. - 2007. - №2.
3. Федеральный закон об основах туристской деятельности в Российской Федерации [Электронный ресурс]: Принят Государственной Думой 4 октября 1996 года. Одобрен Советом Федерации 14 ноября 1996 года
4. Администрация городского округа город Елец [Электронный ресурс] / Режим доступа: <https://elets-adm.ru/investors/oez/tpt/>
5. Липецкий туристский сервер. Фестиваль «СтрЕлец [Электронный ресурс] / Режим доступа: [http://liptur.ru/articles/r\\_8\\_sub/molodezhniy\\_festival\\_strelec\\_2016](http://liptur.ru/articles/r_8_sub/molodezhniy_festival_strelec_2016)
6. Липецкий туристский сервер. Фестиваль «Русборг» [Электронный ресурс] / Режим доступа: [http://liptur.ru/articles/r\\_8\\_sub/rusborg\\_2016](http://liptur.ru/articles/r_8_sub/rusborg_2016)
7. Липецкий туристский сервер. Фестиваль «Ладейное поле» [Электронный ресурс] / Режим доступа: [http://liptur.ru/articles/r\\_8\\_sub/ladeynoe\\_pole\\_2016](http://liptur.ru/articles/r_8_sub/ladeynoe_pole_2016)

УДК 334.024

## **Королев О.Л., Аблитарова Э.Э. Развитие малого предпринимательства в условиях антироссийских санкций**

Development of small business in the conditions  
anti-Russian sanctions

**Королев О.Л.**  
ФГАОУ ВО «КФУ имени В. И. Вернадского»  
Институт экономики и управления  
г. Симферополь  
o.korolyov@cfuv.ru  
**Аблитарова Э. Э.**  
ФГАОУ ВО «КФУ имени В. И. Вернадского»  
Институт экономики и управления  
г. Симферополь  
ablitarova.elmaz@mail.ru

**Korolev O. L.**  
FGAOU IN "CFI Vernadsky"  
Institute of economics and management, Simferopol  
**Ablitarova E. E.**  
FGAOU IN "CFI Vernadsky"  
Institute of economics and management, Simferopol

**Аннотация:** Новая экономическая реальность, связанная с введением антироссийских экономических санкций и снижением стоимости экспортируемых углеводородов, придает особую актуальность вопросам создания конкурентоспособной экономики, импортозамещения и стимулирования внутреннего спроса.

В статье рассматриваются современное состояние и проблемы развития российского малого предпринимательства. Проводится анализ роли малых предприятий в обеспечении импортозамещения и развития экономики и мер государственной поддержки малого предпринимательства на примере аналогичных мер, принятых ранее в зарубежных странах.

**Ключевые слова:** санкции, импортозамещение, малое предпринимательство, государственная поддержка малого предпринимательства.

**Abstract:** The new economic reality, associated with the introduction of anti-Russian economic sanctions and a decrease in the value of exports of hydrocarbons, attaches special importance on creating a competitive economy, import substitution, and boost domestic demand.

The article examines the current state and problems of development of Russian small businesses. The analysis of the role of small businesses in providing import substitution and development of the economy and state support of small business on an example of similar measures adopted previously in foreign countries.

**Keywords:** sanctions, import substitution, small business, government support for small business.

Новая экономическая реальность, связанная с введением США и ЕС опосредованных политическими обстоятельствами антироссийских экономических санкций, а также с принятием Россией ответных защитных мер, происходящих на фоне замедления экономического роста в стране и снижения стоимости экспортируемых углеводородов, придает вопросам создания конкурентоспособной экономики, импортозамещения и стимулирования внутреннего спроса и потребления особую актуальность.

Западные санкции, введение которых привело к подрыву основ российской экономической стабильности, поставили на повестку дня вопрос о поиске новых путей развития всех сфер экономики, снижения зависимости российской экономики от импорта.

Особую роль в решении проблемы опережающего развития производства на базе качественно новых технологий и обеспечения экономической и продовольственной безопасности страны в будущем будет

играть российское малое и среднее предпринимательство. Западные санкции затронули не только крупный промышленный и сельскохозяйственный бизнес и финансовую систему, но и поставили под удар малое предпринимательство – наиболее массовую и мобильную часть предпринимательства, выполняющую важную роль в российской экономике, незаменимую при возникновении и решении наиболее острых экономических и социальных задач.

В связи с новыми экономическими условиями объективно возрастает необходимость актуализации государственной политики в области развития малого предпринимательства, представляющей целый комплекс мероприятий правового, экономического, политического, социального, информационного, консультационного, образовательного, организационного характера, которые должны быть направлены на обеспечение получения высоких экономических показателей в этом секторе экономики. [1]

Для обоснованного влияния на повышение роли малого предпринимательства в обеспечении импортозамещения, прежде всего, необходимо иметь четкое представление о его реальных характеристиках, потенциальных возможностях и проблемах в настоящее время.

Сегодня в России более четырех миллиона субъектов малого и среднего предпринимательства, подавляющее большинство из них (более 90%) – индивидуальные предприниматели (ИП) и микропредприятия. Вклад данного сектора в экономику России в 3-4 раза ниже, чем в развитых странах. Причем, несмотря на усилия по поддержке малого предпринимательства, доля этого сектора в российской экономике в последние годы сокращается (особенно это заметно на примере индивидуального предпринимательства и крестьянских фермерских хозяйств (КФХ)). Отраслевая структура российского малого предпринимательства остается практически неизменной на протяжении многих лет: почти половина субъектов малого предпринимательства занимается оптовой и

розничной торговлей товарами, произведенных за пределами нашей страны. Доля субъектов малого предпринимательства в промышленности – менее 10%, в сельском хозяйстве – около 3%, в инновационной сфере, по разным данным, от 1 до 1,5%. [2].

Важно отметить и то обстоятельство, что сокращается число желающих стать предпринимателем. Так, только за период с 1 сентября 2012 года по 1 сентября 2013 г. количество желающих начать свой бизнес в РФ сократилось более чем на 30%. [3]

По этому поводу Д. Медведев заметил: « ... сейчас мы наблюдаем ситуацию, когда нет такого желания заниматься бизнесом, как это было, например, лет 15 назад... нам нужно обязательно её переломить, потому что во всём мире собственное дело считается лучшим применением своих талантов при максимальном уважении к тем, кто служит государству. Именно такую атмосферу государство обязано создать» [4].

Рассмотрим некоторые из возможных направлений реализации потенциала малого предпринимательства в решении проблем, стоящих перед экономикой РФ в условиях санкций.

Прежде всего, следует рассмотреть потенциал малого бизнеса в нефтегазовом секторе, поскольку именно эта отрасль наиболее остро ощутила на себе влияние западных санкций. Мировой опыт свидетельствует, что целесообразно создать благоприятные условия для развития независимых средних и малых нефтяных компаний. Например, в США и Колумбии малые компании добывают более 40% годовых объемов нефти. В России в настоящее время доля малых и средних нефтяных компаний в общем объеме добычи нефти не превышает 3%. Для того чтобы переломить ситуацию, необходима реализация комплекса мер, среди которых: передача федеральным центром на уровень регионов ряда полномочий в сфере недропользования, формирование региональных рынков кредитования малого и среднего бизнеса, обеспечение доступа малых и средних

предприятий к неиспользуемым крупными компаниями активам и инфраструктуре (в том числе к простаивающим и законсервированным скважинам и небольшим месторождениям), создание новой модели привлечения инвестиций и т.п. Реализовать данные меры необходимо независимо от того, будут отменены санкции в обозримом будущем или нет, поскольку «усиление роли малышей в отечественной нефтедобыче может стать дополнительной подушкой безопасности для страны» [5].

Ориентацию на эту роль малого предпринимательства в нефтегазовой отрасли экономики поддерживают Сергей Донской, министр природных ресурсов и экологии РФ, и Валерий Крюков, член-корреспондент РАН, зам. директора ИЭОПП СО РАН: «участниками процесса освоения новых и выработанных объектов должны стать не только национальные нефтекомпании, но, прежде всего, малые и средние компании, имеющие знания, опыт и желание работать с такими объектами. Глобальный ТЭК динамично развивается благодаря гибкому и динамичному балансу между мощностью гигантов и гибкостью мелких и средних инноваторов (в странах, занимающихся активной разработкой нетрадиционных запасов, более 60% добычи нефти обеспечивают такие компании; «сланцевая революция» – во многом их рук дело)» [6].

Не менее значимой может быть роль малого и среднего предпринимательства в производстве сельскохозяйственной продукции.

В ответ на санкции ЕС и США, Россия ввела эмбарго на ряд продуктов сельхозпроизводства из стран Европейского союза. Данное политическое решение вызвало необходимость обеспечить импортозамещение, прежде всего, за счет увеличения производства сельскохозяйственной продукции в России. Запрет на ввоз продовольственных товаров из стран, поддержавших антироссийские санкции, подстегнул пересмотр отношения к малым формам хозяйствования в сфере сельскохозяйственного производства. Он не только заставляет искать резервы для дальнейшего



развития, но и открывает окно возможностей для маленьких компаний, которые раньше не имели доступа на российские рынки, создает для них уникальный шанс получить новый импульс к развитию, к расширению рынков сбыта, наращиванию объемов производства.

В настоящее время на долю КФХ приходится свыше 20% всех посевных площадей, около 10% крупного рогатого скота. Однако данные хозяйства производят менее 15% продукции растениеводства и не более 5% продукции животноводства. Наиболее значителен их вклад в производство шерсти, подсолнечника, зерна, овощей и сахарной свеклы. Сектор малого бизнеса в сельском хозяйстве – самый малочисленный (менее 3% малых предприятий России работает в этой сфере, обеспечивая менее 1% общего оборота малых предприятий). Чтобы коренным образом изменить ситуацию, необходимо преодолеть проблемы, тормозящие развитие сельскохозяйственного производства, а также других подразделений агропромышленного комплекса (АПК), обеспечить развитие малого бизнеса в отраслях перерабатывающей промышленности (сахарной, зерноперерабатывающей, молочной и молочно-консервной, плодоовощноконсервной, кондитерской, винодельческой, пивоваренной и др.)

Российские фермеры с воодушевлением встретили решение о запрете импорта продовольственных товаров, лишивших страны ЕС одного из крупнейших рынков сбыта. Они выражают готовность обеспечить страну всем необходимым продовольствием, но необходима последовательная политика государства.

Решить эту задачу на практике не просто. Длительное время наша страна тратила на закупку растениеводческой и животноводческой продукции десятки миллиардов долларов при значительном сокращении собственной продовольственной базы. Достижение продовольственной безопасности в долгосрочной перспективе требует последовательных,



комплексных и скоординированных действий государственных и рыночных институтов.

Малый бизнес в промышленной и сельскохозяйственной сферах экономики России, развивающийся под воздействием санкций и ответных мер, испытывает одни и те же проблемы и нуждается в государственной поддержке. Реализация комплексных мер системного характера должна быть ориентирована на то, чтобы выгоды и преимущества для малого предпринимательства стали реальными и конкретными, а риски и угрозы были бы минимизированы.

Говоря о поддержке малого предпринимательства, следует отметить, что речь в данном случае должна идти не только о выделении каких-либо средств, а, в первую очередь, о создании благоприятного климата в стране, способствующего развитию и эффективности функционирования малого предпринимательства.

К сожалению, понимание данного положения не всегда реализуется на практике в полной мере. В качестве примера можно привести определенную непоследовательность государственной поддержки предпринимательства, отсутствие системного подхода в этом вопросе. Например, в 2005–2010 гг. объем поддержки малого предпринимательства из федерального бюджета вырос в 16 раз, в большинстве российских регионов также наблюдался многократный рост выделяемых ресурсов. Однако в дальнейшем тенденция сменилась на противоположную: в бюджетных планах на «поддержку» малых предприятий на 2011 г. закладывалось 20,8 млрд руб., на 2012 г. – 10 млрд руб., на 2013 г. – уже 5,8 млрд руб. Одновременно с этим отмечается рост процентных ставок (они превышают рентабельность) и тарифов за услуги естественных монополий.

На заседании Госсовета 18 сентября 2014 года В.В. Путин в числе мер развития реального сектора экономики назвал снижение стоимости кредитов, обратил внимание на необходимость развивать инфраструктуру, готовить

квалифицированных специалистов, наладить выходы в торговые сети [7]. Он напомнил, что это ключевые темы, даже вне всякой привязки к каким бы то ни было санкциям.

Малые компании нуждаются в предоставлении государственной поддержки в форме софинансирования процентных ставок, государственных гарантий, частичной компенсации капитальных вложений, налоговых вычетов, ускоренной амортизации.

Многое из того, что необходимо осуществить в ближайшее время, получило уже осмысление до введения антироссийских санкций: уже начал действовать механизм по расширению кредитования малого предпринимательства – функционируют соответствующие федеральный и региональные фонды.

Законом о федеральной контрактной системе определено, что малому и среднему бизнесу в государственных закупках должна быть выделена квота – не менее 15%. Задача заключается в обеспечении условий для действенного применения норм этого закона: обеспечить достаточно жесткий контроль федеральной антимонопольной службы и многих других ведомств, имеющих полномочия в рассматриваемой сфере. Как показывает зарубежный опыт, механизм государственных закупок может быть эффективно использован для:

- *защиты национальных товаропроизводителей.* Например, в США закон 1933 года «Покупай американское» (Buy American Act) обязывал государственные органы покупать товары, изготовленные в США, даже если они были несколько дороже импортных. В определенной степени данный подход сохраняется и сегодня;

- *стимулирования инновационного предпринимательства,* в том числе малого и среднего. Например, в Великобритании разработан и реализуется «План действий правительства в сфере государственных закупок для устойчивого развития», в соответствии с которым через

механизм государственных закупок реализуются цели экономии электроэнергии, водопотребления, сокращения отходов, повышения эффективности использования не возобновляемых видов ресурсов.

Реализация данных целей не менее актуальна и для современной России.

В последнее время к анализу возможностей малого предпринимательства в различных отраслях и регионах, практики его государственной поддержки, к оценке ситуации, рисков и угроз, поиску путей и механизмов повышения эффективности экономики в целом и малого предпринимательства в частности, разработке прогнозов привлечены государственные органы, научное сообщество, предпринимательские объединения. Созданы Агентство кредитных гарантий и национальная система кредитных гарантий (региональные фонды созданы в 81 субъектах РФ), принят закон «О промышленной политике в Российской Федерации», закон о двухлетних налоговых каникулах для впервые зарегистрированных предпринимателей, развивается система микрофинансирования и т.д.

Не менее важно сосредоточить внимание на стимулировании, развитии интеграционных связей малого, среднего и крупного предпринимательства, обеспечения согласованности бюджетно-финансовой, денежно-кредитной, структурной политики государства в целях повышения эффективности, инновационности, конкурентоспособности продукции промышленного и сельскохозяйственного производства, экономической независимости России.

#### **Библиографический список**

1. Гончарова О.Ю. Развитие малого предпринимательства в условиях антироссийских санкций // Российское предпринимательство. — 2015. — Том 16. — № 5. — с. 679–690.

2. Игнатова Т.В., Гончарова, О.Ю., Лозовова Л.А. Публичное управление инновациями в предпринимательстве и образовании // European journal of Social Sciences. 2014. - № 8 (1). - С. 440-448.
3. Даешь рост в условиях санкций! // Политическая Россия: общественно-политический интернет журнал – 2014. – [Электронный ресурс]. URL: <http://politrussia.com/ekonomika/rossiyskaya-ekonomika-v-usloviyakh-sanktsiy-404/> (дата обращения: 8.10.2016).
4. Выступление Дмитрия Медведева на форуме Общероссийской общественной организации «Опора России» // Сайт Правительства – 2014. – [Электронный ресурс]. URL: <http://government.ru/news/15484/> (дата обращения: 8.10.2016).
5. Шамиль Еникеев: России надо развивать малые нефтяные компании // Ведомости: электронное периодическое издание – 2014. – № 3656 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.vedomosti.ru/opinion/articles/2014/08/20/pustite-v-neftyanku-malyshej> (дата обращения: 8.10.2016).
6. Сергей Донской, Валерий Крюков: Новое регулирование для трудной нефти // Ведомости: электронное периодическое издание – 2014. – № 3700 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.vedomosti.ru/opinion/articles/2014/10/21/novoe-regulirovanie-dlya-trudnoj-nefti> (дата обращения: 8.10.2016).
7. Заседание Государственного совета // Официальный сайт Президента России – 2014. – [Электронный ресурс]. URL: <http://www.kremlin.ru/events/president/news/46636>
8. Гончарова О.Ю. Санкции как стимулирующий механизм предпринимательской деятельности // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ». – 2015. — Том 16. — № 5 [Электронный ресурс]. URL: <http://naukovedenie.ru/PDF/25EVN215.pdf> (дата обращения: 8.10.2016)

9. Шабалина Ю.А. Международно-правовые и национально-правовые инструменты противодействия международным экономическим санкциям, введенным против государства в одностороннем порядке // Бизнес, менеджмент и право. 2014. № 2. С. 172-177.

УДК 338.48

**Кудашкина В.А. Особенности ресурсного обеспечения проектирования культурно-познавательного тура выходного дня для студентов на основе ресурсов Елецкого государственного университета им. И.А. Бунина**

Features resources for designing cultural-cognitive tour of the day for students and pupils on the basis of the resources of the Yelets state University. I. A. Bunin

**Кудашкина В. А.**

Елецкий государственный университет им. И.А. Бунина  
elrmiv@mail.ru

**Kudashkina V. A.**

Das jelezki Staatliche Universität. I. A. Bunin  
elrmiv@mail.ru

**Аннотация:** Цель данной работы – изучение ресурсов Елецкого государственного университета им. И.А. Бунина. Которые можно использовать для развития студенческого туризма на территории туристского кластера Елец. В статье представлена систематизация и предварительный анализ свойств объектов инфраструктуры университета и сопряженных с ними объектов на территории города Ельца на базе которых можно организовать туристско- рекреационную деятельность для студентов. Результаты исследования позволят определить потенциал развития студенческого туризма на базе ЕГУ им. И.А. Бунина.

**Ключевые слова:** туристские ресурсы, студенческий туризм, инфраструктура туризма, туристский потенциал.

**Abstract:** the Purpose of this work is to study the resources of the Yelets state University n. a. I. A. Bunin. Which can be used for the development of student's tourism in the tourism cluster Elec. The article presents the systematization and preliminary analysis of the properties of the infrastructure of the University and related facilities in the city of Elets on the basis of which you can organize tourist and recreational activities for students. The results of the survey will determine the potential for the development of student tourism on the basis of YSU them. I. A. Bunin.

**Key words:** tourist resources, student tourism, tourism infrastructure, tourism potential.

Елец - старинный провинциальный русский город, который впервые упоминается в летописях еще в 12 веке. Он обладает богатой историей и культурой: начиная от великих сражений, заканчивая грандиозными

строениями. Людям, живущим в этом городе и приезжающим из других регионов и стран, необходимо знакомиться с его историей, помнить и чтить.

Туризм является одним из самых динамично развивающихся видов бизнеса в мире. При этом, на современном этапе значительно актуализируется такой вид туризма, как молодежный. Молодежный туризм - это разновидность путешествий, когда молодежь предпочитает отдыхать компаниями с одной целью - желанием узнать мир. Число туристов, прибывающих в город Елец вполне можно увеличить за счет студентов. Мы предполагаем, что прием туристов-студентов можно организовать с использованием ресурсов ЕГУ им. И. А. Бунина

В данной статье рассматриваются ресурсные базы Елецкого государственного университета им. И. А. Бунина и Ельца: музеи, спортивные площадки, парковые комплексы, средства досуга и развлечения и др., которые в дальнейшем раскроются в проекте тура выходного дня для молодежи.

Туристские ресурсы - природные, исторические, социально-культурные объекты, включающие объекты туристского показа, а также иные объекты, способные удовлетворить духовные и иные потребности туристов, содействовать поддержанию их жизнедеятельности, восстановлению и развитию их физических сил. [1]

Интерес и желание узнать весь мир есть в каждом человеке. Но, в большинстве случаев, люди пожилого возраста и средних лет имеют определённые требования, ведь именно в это время уже есть семья, проблемы со здоровьем, желание максимальной комфортности во время путешествия и др. Молодое поколение, в свою очередь, «работают» на максимум, не жалея ни сил, ни энергии, ни времени, при том имея ограниченные средства. Люди в возрасте от 15 до 25 лет менее прихотливы: проживание возможно в хостеле, транспорт – автомобиль или автобус, питание – кафе и столовые – все это требуют минимум денежных затрат.

Под определение Биржакова «молодежный туризм» попадает особый вид путешествий, индивидуальный или коллективный по форме, когда молодые люди предпочитают отдыхать большими компаниями, объединенными общей целью познания мира и проведения досуга. [1] Для проектирования молодежного тура нам необходимо выявить потенциал для создания такого рода программ.

При изучении туристского потенциала, мы опирались на следующее определение: «Туристский потенциал включает в себя множество компонентов, таких как географическое расположение территории, ее популярность, уровень информативности для туристов, уровень диверсификации туризма, уровень безопасности и т.д. и, главное, туристские ресурсы (культурно- исторические, природные и социально- экономические), проранжированные по различным количественным и качественным показателям и имеющие необходимый рейтинг для использования в туризме и туристского развития» [3, с 41] Также мы изучили работы, посвященные изучению туристского потенциала Липецкой области, и, в частности города Ельца. [2]. Главное требование к ресурсам при проектировании данного тура - потенциал, способный удовлетворить запросы молодежи.

Елец - студенческий город, поэтому на его территории необходимо развивать туризм. Елецкий государственный университет им. И.А. Бунина имеет прямое отношение к его развитию, с 201 года в университете ведут подготовку специалистов по туризму. Ученые университета принимали участие в создании особых экономических зон туристско-рекреационного типа регионального уровня, разработке региональных программ развития туризма. В Ельце реализуется множество туристских проектов, созданных преподавателями и студентами университета. Самые известные – туристские фестивали «Русская закваска» и «Антоновские яблоки». Поэтому мы исследуем потенциал развития студенческого туризма на основе собственных ресурсов университета. Студенческая туристская аудитория –



это туристы от 15 до 25 лет, которых привлекают развивающие, спортивно-оздоровительные мероприятия, таковыми являются туры выходного дня с максимальной познавательностью, патриотическим воспитанием и активностью и различной развлекательной программой. Предмет нашего исследования – социально-экономические ресурсы университета, которые можно использовать в туристских целях. А также сопряженные с ними ресурсы города Ельца.

Елецкий государственный университет им. И.А. Бунина в настоящее время обладает обширной материально-технической базой, которая обеспечивает современный уровень подготовки студентов в пяти институтах и центре СПО. Мы выделили те инфраструктурные объекты, которые могут представлять интерес с точки зрения проектирования туристских программ для студентов.

- Научная библиотека. Фонд библиотеки ЕГУ им. И.А. Бунина в настоящее время составляет 617 504 экз. Фонд библиотеки универсален по своему составу. Ядро фонда составляют издания гуманитарной и социально-экономической литературы. Активно наращивается фонд естественнонаучной и технической тематики. Научная библиотека выписывает 385 наименований научных периодических изданий. Н

- Бизнес-инкубатор «Оазис», на базе которого работает предприятие «Кружевной край». В деятельности предприятия принимают участие студенты, обучающиеся по направлениям подготовки «Дизайн костюма» и «народное художественное творчество». Включение в программы мастер-классов и демонстраций произведений с участием студентов может стать дополнительным элементом аттрактивности наших программ.;

- Санаторий-профилакторий ЕГУ им. И. А. Бунина (Санаторий-профилакторий ЕГУ им. И. А. Бунина является структурным подразделением университета (расположен по улице Допризывников, д. 1 в одноэтажном



здании, в котором ранее находилась воинская медсанчасть). Санаторий рассчитан на 50 мест.

В профилактории имеются столовая, комната отдыха для организации досуга и библиотека. К услугам отдыхающих чистые и уютные двух-, трёх- и четырёхместные номера.

- Учебно-спортивная база «Университет» находится на берегу Дона в Задонском районе. Расстояние от города около 40 км. База рассчитана на летнее пребывание студентов. Также университет имеет физкультурно-оздоровительный комплекс ( Елец, ул. Коммунаров, д. 37). который сертифицирован для проведения международных соревнований по волейболу.;

- «Студенческая» столовая университета – это настоящий комбинат питания. В пяти учебных корпусах есть подразделения столовой с собственной кухней, обеденными и банкетными с общим количеством посадочных мест более пятисот человек. В 2016 году открыто студенческое кафе «Ельчик». Все обеденные и банкетные залы расположены в исторической части города на туристических маршрутах

- Территория учебного корпуса №12 «Красные казармы». Общая площадь комплекса более 14 га. На данной территории располагается три учебных корпуса, спортивный комплекс, столовая, футбольное поле и современная спортивная площадка, площадка ГТО. Большую часть территории корпуса занимает Агропромышленный институт. Его производственная база, биохимические лаборатории, учебно-тренинговые комплексы могут стать не только объектами показа, но и объектами образовательного туризма с организацией соответствующей деятельности.

- В 2016 году в университете создан Учебно-тренинговый центр «Туризм и гостеприимство», который объединяет хостел «Пульс», гостиницу «Ельчик». Общая вместимость средств размещения университета – более 80

человек. Университет может предоставить размещение от «эконом» до «комфорт».

Концертный зал университета является самым большим в городе. Он вмещает более 900 человек, оснащение зала соответствует самым современным требованиям. Также университет обладает выставочными площадями. На базе университета работают 3 музея.

При составлении тура необходимо рассмотреть все ресурсы не только ЕГУ им. И.А. Бунина, но и города в целом, ведь тур предполагает выходные дни не только на территории университета. Это основано на том, что туристы, приезжающие в Елец должны иметь понятие о городе воинской славы, его истории, известных людях и местных ремесел и промыслов. Так, на территории города располагаются несколько музеев, парков, скверов, кинотеатров, театр, множество спортивных комплексов и др. Первое, с чего мы начнем - музеи:

- Елецкий краеведческий музей (адрес: Елец, улица Ленина, 99; часы работы: касса работает с 9:30 до 16:00, выходной день: понедельник; последний день месяца –санитарный). Основные экскурсии: Обзорная экскурсия по залам краеведческого музея; Природа Елецкого края; Елец — защитник земли русской; Елец в составе Российской империи; Елец — купеческий; Из истории елецких сословий; Ельчане в годы Отечественной войны 1812 года;

- Военно-исторический музей (адрес: г. Елец, Октябрьская улица, 141)

- Мастерская елецких рояльных гармоней Матюхиных (адрес: Елец, улица Ленина, 68);

- Художественный отдел Елецкого краеведческого музея (адрес: Елец, площадь Ленина, 1. Режим работы: ежедневно с 9.30 до 16.30, кроме среды, четверга и последнего рабочего дня месяца: касса работает с 9:30 до 16:00. Примечание: экскурсионная группа от 10 человек).Основные экскурсии: обзорная экскурсия. Туристические маршруты: Елец художественный;

- Дом-музей Т.Н. Хренникова (адрес: Липецкая обл., Елец г., ул. Маяковского, 16; часы работы: 9:30 - 16:30; выходные дни: понедельник, вторник). [10]

Залы музея: зал №1 - Семья Хренниковых; зал №2 - Юность композитора; зал №3 - Личные вещи композитора; зал №4 - Творческий путь;

- Литературно-мемориальный музей И.А. Бунина (адрес: Елец, улица Горького, 16; Режим работы: Ежедневно с 9.30 до 16.30, кроме понедельника и вторника. Каждый последний рабочий день месяца — санитарный. Касса работает с 9.30 до 16.00).[11] В музее 6 залов, которые показывают жизнь Бунина со всех ее сторон.

- Музей Елецкого Кружева (адрес: Елец, Октябрьская улица д. 108; Музей елецкого кружева был открыт местным коллекционером Е.П. Крикуновым в 2000 году). На первом этаже находится коллекция кружева и картины московского художника Павла Блуднова. На втором этаже с экспозицией кружева расположены полотна липецкого художника Василия Шевченко.

- Музей народных ремёсел и промыслов (адрес: Елец, улица Ленина, 68; Режим работы: ежедневно с 9.30 до 16.30, кроме понедельника и вторника. Каждый последний рабочий день месяца — санитарный. Касса работает с 9:30 до 16:00).[12]

Город Елец не стоит на месте и постоянно развивается, строятся новые здания и учреждения досуга и развлечения:

- Кинотеатр «Луч» (адрес: ул. Коммунаров, 22, Елец). Расписание сеансов необходимо узнавать. Строительство широкоформатного кинотеатра «Россия» на 600 мест, оснащен современным оборудованием; [6]

- Историко-культурный центр «Прожектор» (адрес: г. Елец, ул. Лермонтова, д. 3). С начала 2015 года в рамках нового проекта «Всей семьей — в кино!» в историко-культурном центре «Прожектор» демонстрируются фильмы в современном формате 3D. [6]

- Елецкий городской драматический театр "Бенефис" [6] предлагает зрителям широкий репертуар. В программе есть спектакли на основе современного прочтения классики, а также пьесы современных драматургов.

- «Ледовый дворец имени Анатолия Тарасова» (адрес: г. Елец, ул. Спутников, 14). Спортивный комплекс с катком из искусственного льда, трибунами на 576 мест, тренажёрным залом и залом хореографии. [13]

- Физкультурно-оздоровительный комплекс "Виктория" (адрес: г. Елец, ул. Пожарная, 1). В его составе бассейн «Виктория», физкультурный комплекс пополнился с искусственным футбольным полем и универсальной спортивной площадкой;

- Спортивная школа "Локомотив" (адрес: Елец, Ул. Орджоникидзе д.9) имеет несколько спортивных залов, 2 бассейна, тренажерные залы. Это место проведения соревнований по борьбе (российского и международного уровня);

- Стадион «Труд»(адрес: г. Елец, ул. Коммунаров, 27А). Его вместимость 8 800 человек, размеры поля 103х62 м, покрытие естественное. Домашняя команда – ФК «Елец». Стадион также является площадкой для соревнований общероссийского и международного уровня.

Оценка туристского потенциала данных объектов для организации молодежного туризма требует дополнительных исследований. Главными критериями оценки должны стать такие параметры как:

возможность организации рекреационной деятельности в соответствии с потребностями туристов- студентов;

аттрактивность объектов;

современное техническое оснащение;

- эстетичность;

- сохранность объекта;

- доступность объекта;

- безопасность;

- информативность;
- комфортность.

Снижение себестоимости туров для студентов, созданных на основе ресурсов ЕГУ им. И.А. Бунина, возможна за счет привлечения к организации экскурсионных и анимационных программ волонтеров из числа студентов института истории и культуры, студентов – практикантов, проходящих практику на базе учебно-тренингового центра «Туризм и гостеприимство».

### **Библиографический список**

1. Биржаков М.Б. Введение в туризм.- Издание 8-е.- СПб., 2006;
2. Климова Г.П., Иванова Р.М., Скроботова О.В. творчество И.А. Бунина в контексте развития туризма на территории Липецкой областиТ-Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. 2014. №, с . 41-44.
3. Полякова И.Е., Иванова Р.М., Скроботова О.В. Методика оценки туристского потенциала (на примере Липецкой области Успехи современной науки. 2016. Т. 1. № 8. С. 41-44.
4. Федеральный закон об основах туристской деятельности в Российской Федерации [Электронный ресурс]: Принят Государственной Думой 4 октября 1996 года. Одобрен Советом Федерации 14 ноября 1996 года;
5. Ассоциация малых туристских городов [Электронный ресурс] / Режим доступа: [http://amtg-rus.ru/Elets/holiday/obj\\_653.html](http://amtg-rus.ru/Elets/holiday/obj_653.html);
6. Елецкий городской краеведческий музей городов [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://eletsmuseum.ru/>;
7. Дом-музей Т.Н. Хренникова[Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.hrennikov.eletsmuseum.ru/>;
8. Литературно-мемориальный музей И.А. Бунина[Электронный ресурс] / Режим доступа: [www.bunin.eletsmuseum.ru](http://www.bunin.eletsmuseum.ru/);
9. Музей народных промыслов и ремесел[Электронный ресурс] / Режим доступа: [www.remprom.eletsmuseum.ru](http://www.remprom.eletsmuseum.ru/);

10.Администрация городского округа город Елец[Электронный ресурс] /  
Режим доступа: <https://elets-adm.ru/sport/736>.

УДК 303.732.4

## **Мерцалова С.Л., Мерцалов И.О. Личные и деловые качества системного аналитика на предприятиях малого и среднего бизнеса**

Personal and Business Proficiency of the Systems Analyst at a Small and Medium-sized Enterprise

**Мерцалова С. Л.**

Орловский государственный университет экономики и торговли, г. Орёл  
E-mail: [mertsalova-in@mail.ru](mailto:mertsalova-in@mail.ru)

**Мерцалов И. О.**

Орловский государственный университет экономики и торговли, г. Орёл  
**Mertsalova S. L.**

Orel State University of Economy and Trade, Orel  
E-mail: [mertsalova-in@mail.ru](mailto:mertsalova-in@mail.ru)

**Mertsalov I. O.**

Orel State University of Economy and Trade, Orel

**Аннотация.** Системный анализ применяется для решения проблем с неопределенностью ситуации принятия решения и представляет собой комплекс мероприятий, направленных на исследование и выявление общих тенденций и факторов развития организации, а также на разработку эффективных методов по совершенствованию системы управления, организационной и производственно-хозяйственной деятельности организации. Эксперт-аналитик должен быть специалистом по определению комплексных организационно-технических проблем, возникающих в процессе деятельности предприятия, способным осуществлять поиск наиболее оптимальных способов их решения.

**Ключевые слова:** системный анализ, система управления организации, методы активизации интуиции и опыта специалистов.

**Abstract.** The system analysis is applied to the solution of problems with uncertainty in a decision-making situation and represents a complex of the researches focused on identification of the general tendencies and factors of the organization development and aimed to improve the management system of the organization. The expert-analyst is to be the specialist who can determine the complex of managerial and engineering problems arising in the course of activities of the enterprise. He should also be able to seek for the most optimal methods for their decision.

**Keywords:** system analysis, management system, methods for activating the intuition and experience of experts.

В условиях динамичной конкуренции и постоянных технологических изменений главным ресурсом повышения конкурентоспособности

предприятий малого и среднего бизнеса становится эффективным совершенствование применяемой ими системы управления. С целью определения проблем организации и выявления наиболее результативных мер по улучшению ее производственно-хозяйственной деятельности в последнее десятилетие успешно применяется системный анализ.

Системный анализ представляет собой комплекс мероприятий, направленных на исследование и выявление общих тенденций и факторов развития организации, а также на разработку эффективных методов по совершенствованию ее системы управления, организационной и производственно-хозяйственной деятельности.

Системный анализ применяется для решения проблем с неопределенностью ситуации принятия решения, которые не могут быть поставлены и решены отдельными методами математики, и поэтому использует не только формальные методы, но и методы качественного анализа, направленные на активизацию использования интуиции и опыта специалистов различных областей знаний, объединяя при этом разные методы с помощью единой методики и опираясь на научное мировоззрение.

Эксперт-аналитик должен быть специалистом по определению комплексных организационно-технических проблем, возникающих в процессе деятельности предприятия, способным осуществлять поиск наиболее оптимальных способов их решения. Роль системного аналитика заключается в изучении устройства и функционирования текущей системы, в анализе деятельности организации с целью выявления проблемных мест, нуждающихся в улучшении, а также в разработке целевой модели деятельности с учетом выбранного варианта решения проблемы.

Выбор и использование конкретных методов исследования, а порой и интеграция методов, во многом определяют степень эффективности исследования систем управления.

Такие понятия, как «мозговая атака», «сценарии», «дерево целей»,



морфологические методы прочно вошли в историю системного анализа. Все эти термины отражают тот или иной подход к активизации выявления и обобщению знаний, мнений и интуиции опытных специалистов, которые являются экспертами в различных областях. Именно поэтому все эти методы часто называют «экспертными». Однако в системном анализе существует и особый класс методов, связанных с непосредственным опросом экспертов, который называют методом экспертных оценок, поскольку применение данного метода предполагает при опросах проставление оценок в баллах. Все вышеназванные и подобные им подходы иногда объединяют термином «качественные», оговаривая при этом условность этого названия, так как при обработке мнений, полученных от специалистов, могут использоваться и количественные методы. Но чаще всего вышеописанные методы теоретики в области системного анализа называют «методами активизации интуиции и опыта специалистов». Этот термин в большей мере, чем другие отражает суть методов, которыми пользуются эксперты, когда они не только не могут сразу описать рассматриваемую проблему аналитическими зависимостями, но и не видят, какие из методов формализованного представления систем могли бы помочь получить модель для принятия решения.

Как известно, интуиция представляет собой метод решения задач посредством подсознательного вывода, основанного на воображении, эмпатии и предшествующем опыте, то есть способность постижения истины без ее обоснования и доказательства.

На первый взгляд, кажется, что при оценке требований, которым должен удовлетворять специалист, чтобы его интуиция могла быть использована для проведения исследования, вполне достаточно высокого уровня образования в той области, к которой относится объект исследования. Однако, соблюдение этого требования не всегда служит гарантией хорошо развитой интуиции и научного воображения и порой приводит к определенным стереотипам мышления, которые препятствуют использованию интуиции. В ряде случаев



при использовании этой специфической группы методов данное требование вообще является необязательным. Тем не менее необходимо понимать, что, только обладая некоторым минимальным запасом знаний в области исследования, специалист может делать выводы и высказывать собственное мнение.

Наличие у специалиста знаний и опыта, необходимых для эффективной деятельности и высказывания авторитетного мнения в определенной предметной области, принято называть его компетентностью, которая включает в себя содержательный (знание) и процессуальный (умение) компоненты. Именно компетентность подразумевает потенциальную готовность специалиста решать поставленные задачи со знанием дела, поскольку предполагает не только знание существа проблемы, но и умение её решать. При этом необходимым условием, бесспорно, является не только постоянное обновление знаний, но и овладение новой информацией для успешного применения этих знаний в конкретных условиях, «поскольку накопленный запас знаний, умений и иных производственных качеств человека может быть реализован и оценен только ... посредством активной деятельности их обладателя» [5, с. 61].

Вместе с тем, для успешной активизации интуиции и опыта специалист, который принимает участие в тестировании системы управления предприятия, должен обладать определенными свойствами мышления. Одним из первых свойств мы можем назвать ассоциативность, то есть способность вырабатывать ассоциации при принятии решения. Как известно, ассоциация представляет собой некую закономерно возникающую связь между отдельными событиями, предметами или явлениями, которые закреплены в памяти индивида и мгновенно возникают в его сознании. При этом одно из таких событий относится к хорошо знакомой области, и, соответственно, знания и выводы о нем бывают в какой-то мере использованы применительно к другому, или другим элементам

ассоциативного ряда.

Отсутствие таких свойств мышления, как стереотипность и тривиальность являются залогом способности эксперта отказаться от общепринятых шаблонов и предлагать оригинальные, нестандартные идеи, вырабатывать новые способы решения возникающих проблем. При этом порой для принятия быстрых интуитивных решений необходимым условием является умение создавать на подсознательном уровне последовательные логические цепочки, основанные, однако, не только на интуиции, но и на определенных обоснованных суждениях, опыте.

Безусловно, нельзя не упомянуть интеллектуальную раскрепощенность индивида в свободе выбора им интеллектуальных средств достижения поставленной цели, а именно его уверенность в собственных интеллектуальных способностях, способность преодолевать не только подсознательные опасения и распространенные предрассудки, но и отсутствие чрезмерной восприимчивости чужого мнения или влияния. При этом такое свойство мышления, как самокритичность, создаст условия для самостоятельного поиска и понимания собственных ошибок и недочетов, будет способствовать оценке поведения индивида и результатов его мышления.

Очевидно, что работа в команде предполагает наличие у каждого члена экспертной группы такого свойства мышления, как коммуникабельность, то есть способности к конструктивному и взаимообогащающему общению с коллегами, к установке, налаживанию и поддержанию положительного микроклимата и дружеской атмосферы в коллективе, что в свою очередь будет способствовать наилучшему раскрытию творческих возможностей каждого при решении общей конкретной задачи.

Процесс принятия правильных решений в условиях динамично развивающейся современной экономики с каждым годом становится все более сложным видом деятельности. Причины этого кроются в постоянном

увеличении количества информационных ресурсов, с которыми необходимо работать современному специалисту, в глобализации мировой экономики, в интенсификации производственных и социальных процессов.

В современных рыночных условиях даже самый тщательный учет отдельных ситуационных факторов не может обеспечить целостного взгляда на развитие организации, что в свою очередь не дает возможность проанализировать способы эффективного совершенствования ее системы управления. В то же время, решение некоторых задач, связанных с улучшением производственно-хозяйственной деятельности, которые порой возникают перед руководителями предприятий малого и среднего бизнеса, часто невозможно в рамках отдельной организации, а если их и удается решить, то через некоторое время они снова могут возникнуть.

Процесс разработки эффективных методов по совершенствованию системы управления, организационной и производственно-хозяйственной деятельности осложняется тем, что многие предприятия находятся в процессе непрерывной реконструкции и реорганизации, поскольку современные технологии и организационные структуры в последние годы требуют более интенсивного обновления, чем это было раньше из-за инновационных процессов, которые стали нормой жизнедеятельности современного предприятия.

В ходе развития общества в целом и отдельных организаций, в частности, возникает необходимость разработки методик управления этим процессом, для чего требуется фиксация и нормировка нового порядка мышления, новых технологий воздействия на организации. С этой целью профессионалы в области управления все чаще вынуждены прибегать к таким методам активизации интуиции и опыта специалистов в области системного анализа, как различные методы экспертных оценок и сценариев, методы морфологического анализа, деловые игры и др. Выбор форм и методов активизации интуиции и опыта специалистов зависит от

конкретной задачи и условий анализа проблемной ситуации.

### **Библиографический список**

1. Берн Э. Игры, в которые играют люди. Люди, которые играют в игры. [Текст]/ Э. Берн. - М.: Издательство Эксмо, 2015. – 576 с. – Серия: Психология общения. - ISBN 978-5-6992-7303-4.
2. Волкова, В.Н. Теория систем и системный анализ: учебник для бакалавров [Текст]/ В.Н. Волкова, А.А. Денисов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство ЮРАЙТ, 2013. – 616 с. – Серия: Бакалавр. Углубленный курс. - ISBN 978-5-9916-2544-9.
3. Гаврилов, Л.П. Инновационные технологии в коммерции и бизнесе: учебник для бакалавров [Текст]/ Л.П. Гаврилов. – М.: Издательство ЮРАЙТ, 2013. – 372 с. – Серия: Бакалавр. Базовый курс. - ISBN 978-5-9916-2452-7.
4. Зекунов, А.Г. Управление качеством: учебник для бакалавров [Текст]/ А.Г. Зекунов, В.Н. Иванов, В.М. Мишин, Ю.В. Пазюк, Т.И. Власова; под ред. А.Г. Зекунова. – М.: Издательство ЮРАЙТ, 2013. – 475 с. – Серия: Бакалавр. Углубленный курс. - ISBN 978-5-9916-2281-3.
5. Мерцалова, С.Л. Система оценки эффективности инвестиций в интеллектуальный капитал организации [Текст]/ С.Л. Мерцалова, И.В. Карпова, Н.А. Мартынова. - Орел: Вестник ОрелГИЭТ, 2015, №3(33) С. 61-63 - ISSN 2411-6467.
6. Трофимова, Л.А. Методы принятия управленческих решений: учебник для бакалавров [Текст]/ Л.А. Трофимова, В.В. Трофимов. – М.: Издательство ЮРАЙТ, 2013. – 335 с. – Серия: Бакалавр. Базовый курс. - ISBN 978-5-9916-3167-9.

## Цыренова Б.Р Качество продукции как основной фактор повышения конкурентоспособности продукции

The quality of products as a key factor in increasing the competitiveness of  
products

**Цыренова Б. Р.**

Бурятская Государственная Сельскохозяйственная Академия им.  
В.Р. Филиппова г. Улан-Удэ

**Tsyrenova B. R.**

Buryat State Agricultural Academy named.  
V. R. Filippov, Ulan-Ude

**Аннотация:** Данная статья посвящена рассмотрению качества продукции как важнейшей составляющей его конкурентоспособности, приведены основные показатели качества продукции.

**Ключевые слова:** продукция, качество, конкуренция, компания, цена

**Abstract:** This article is devoted to the product quality as the most important component of its competitiveness, are the main indicators of quality products.

**Keywords:** products, quality, competition, company, price.

Качество продукции или услуг является одним из важнейших факторов успешной деятельности любой организации. В это время во всем мире заметно усилились требования, которые предъявляются потребителем к качеству продукции. Усиление требований сопровождается осознанной всеми необходимостью постоянного повышения качества, без чего невозможно достижение и поддержка эффективной экономической деятельности.

Почему покупатель выбирает тот, а не иной продукт? Какими критериями он при этом руководствуется? Как склонить его к выбору определенного товара или услуги? Подобные вопросы играют центральную роль в коммерческой деятельности каждой фирмы. А для всей рыночной экономики в целом они равносильны принципиальному вопросу о том, какие товары будут производить в данной стране. Ответы на них связаны с понятием конкурентоспособности.

Улучшение взаимоотношений и взаимопонимания между поставщиками и потребителями, а также между подразделениями внутри предприятия на основании сформулированных и закреплённых в практике деятельности единых принципов, подходов и процедур решения вопросов качества.

Конкурентоспособность — это сложная экономическая категория, которая может рассматриваться на нескольких уровнях. Таким образом повышение эффективности функционирования предприятия во многом зависит от уровня конкурентоспособности товара, фирмы и страны в целом.

Конкурентоспособные компании должны производить и предлагать рынку товары, которые удовлетворяют нужды их целевых потребителей. В противном случае компании не могут получать доходы, а значит, быть конкурентоспособными. Для того чтобы удовлетворять нужды потребителей лучше, чем конкуренты, компании должны сокращать производственный цикл и издержки, улучшать качество продуктов и услуг. Понятие конкурентоспособности предприятия включает в себя большой комплекс экономических характеристик, определяющих положение предприятия на отраслевом рынке. Этот комплекс может включать характеристики товара, определяемые сферой производства, а также факторы, формирующие в целом экономические условия производства и сбыта товаров предприятия.

В условиях современной рыночной экономики требования к качеству выпускаемого товара повышаются. Это связано в первую очередь с тем, что прочное и устойчивое положение предприятия на рынке товаров и услуг зависит от уровня конкурентоспособности производимой им продукции.

Под конкурентоспособностью продукции понимают способность продукции отвечать требованиям данного рынка в рассматриваемый период по сравнению с аналогами-конкурентами.

В последние годы все большее значение приобретают и такие свойства и характеристики продукции, как экологические, эргономические,

эстетические. Экологические показатели характеризуют соответствие товара требованиям защиты окружающей среды и основываются на рациональном и бережном природопользовании. Эргономические связаны с учетом свойств и особенностей человеческого организма и призваны соблюдать гигиенические (освещенность, токсичность, шум, вибрация, запыленность и др.), антропометрические (соответствие формы и конструкции изделия размерам и конфигурации человеческого тела), физиологические, психологические и другие требования. Эстетические показатели определяют внешнюю форму и вид продукции, ее дизайн, привлекательность, выразительность, эмоциональность воздействия на потребителя и т.д.

При определении уровня качества товара следует учитывать нормативные составляющие: соответствие продукции обязательным стандартам качества, принятым в законодательном порядке в странах-партнерах, куда предполагается ее поставлять. Это особенно важно в связи с тем, что уже сам по себе факт несоответствия выпускаемого изделия принятым на конкретном рынке стандартам качества снимает вопрос о возможности поставки и сводит на нет всю остальную работу по повышению уровня качества изделия. Таким образом, при планировании выхода на новый рынок в первую очередь следует получить информацию по утвержденным в законодательном порядке или принятым в торговой практике стандартам качества и учесть их в работе по совершенствованию продукта. Особенному ужесточению подлежат в настоящее время в большинстве стран стандарты качества, обеспечивающие экологическую чистоту, высокую степень унификации продукции, меры безопасности и защиты здоровья человека.

Важным критерием определения качества изделия и соответственно его конкурентоспособности является обеспечение патентной чистоты и патентной защиты товара. Патентная чистота обеспечивается, если оригинальные технические решения, использованные при производстве данного товара, осуществлены только разработчиками-ми предприятия-

изготовителя или основаны на приобретенной у других фирм соответствующей лицензии и не подпадают под действие патентов в конкретных странах. При наличии лицензионного соглашения, позволяющего производить продукцию по данной технологии, предприятие-изготовитель может ее производить для продажи, как правило, только на своем внутреннем рынке, если в соглашении не было специально оговорено право поставки товара на экспорт. Если в какой-либо стране данный товар запатентован не нашей фирмой, мы не можем его там продавать, — в противном случае предприятие будет подвергнуто суровому штрафу. Отсутствие патентной чистоты делает продукцию неконкурентоспособной на соответствующем рынке и служит серьезным препятствием к развитию экспортной деятельности.

Качество товара его эксплуатационная безопасность и надежность, дизайн, уровень послепродажного обслуживания являются для современного покупателя основными критериями при совершении покупки и, следовательно, определяют успех или не успех фирмы на рынке

Современная рыночная экономика предъявляет принципиально новые требования к качеству выпускаемой продукции. Это связано с тем, что сейчас выживаемость любой фирмы, ее устойчивое положение на рынке товаров и услуг определяется уровнем конкурентоспособности. В свою очередь, конкурентоспособность связана с действием нескольких десятков факторов, среди которых можно выделить два основных - уровень цены и качество продукции. Причем второй фактор постепенно выходит на первое место.

Исходя из того, что конкурентоспособность продукции, товара, определяется ее способностью выдерживать конкуренцию, составляющие элементы конкурентоспособности непосредственно вытекают из методов конкуренции: ценовых и неценовых.



Ценовая конкуренция предполагает продажу товаров по более низким ценам, чем конкуренты. Она имеет многоцелевое назначение: низкая цена может служить инструментом проникновения на новые рынки; низкая цена используется фирмой как барьер против выхода на рынок конкурентов; в ряде случаев фирмы проводят снижение цен как ответ на действия конкурентов. Ценовая конкуренция направлена на повышение конкурентоспособности товара на рынке, то есть цена выступает составляющим элементом конкурентоспособности товара. Причем, следует отметить, что покупателя интересуют полные затраты на приобретение и эксплуатацию данного изделия.

Неценовая конкуренция базируется на отличительных особенностях товаров по сравнению с конкурентами. Эти отличительные особенности могут быть связаны непосредственно с качеством самой продукции; с конкурентоспособностью предложения; с фирмой-производителем данного товара; с конкурентными преимуществами отрасли (конкурентоспособность отрасли); с конкурентными преимуществами региона, территории и даже страны, в которой изготовлен данный товар (конкурентоспособность страны).

В условиях конкуренции качество продукции должно исследоваться, прежде всего, с точки зрения обеспечения конкурентоспособности продукции, и в этой связи производителя должны интересовать, прежде всего, те свойства продукции и уровень параметров, их определяющий, которые представляют интерес для покупателя и обеспечивают удовлетворение его потребностей.

Качество продукции представляет собой совокупность потребительских свойств товара, дающих возможность в той или иной мере удовлетворять обусловленные потребности.

Конкурентоспособность продукции предприятия зачастую сводится к качеству выпускаемой продукции, а также вечному соотношению цена/качество.

Числовое значение конкурентоспособности продукции (КС) – это отношение интегрального показателя качества продукции (К) и цены продукции (Ц):

$$КС = К/Ц.$$

Выделяют 5 вариантов изменения цены продукта и его качества.

1. Качество продукта улучшается ( $K_1 < K_2$ ) без изменения его цены ( $Ц_1 = Ц_2$ ).

2. Улучшение качества продукта ( $K_1 < K_2$ ) сопровождается снижением его цены ( $Ц_1 > Ц_2$ ).

3. Качество продукта улучшается ( $K_1 < K_2$ ) одновременно с повышением его цены ( $Ц_1 < Ц_2$ ).

4. Качество продукта снижается ( $K_1 > K_2$ ) одновременно со снижением цены ( $Ц_1 > Ц_2$ ).

5. Рост цены на продукцию ( $Ц_1 < Ц_2$ ) сопровождается снижением ее качества ( $K_1 > K_2$ ). [3]

Показатели качества выпускаемой продукции отражаются в стандартах предприятий и технических условиях. Выделяют следующие системы показателей: обобщающие, индивидуальные (единичные) и косвенные.

К обобщающим показателям относят те, которые дают характеристику общего уровня качества всех производимых предприятием продуктов, например, удельный вес новой продукции в общем объеме ее выпуска, средний коэффициент сортности, удельный вес сертифицированной продукции и т. д.

Индивидуальные, или единичные, показатели характеризуют одно из свойств продукции. Различают показатели:

- назначения (характеризуют область применения товаров и степень их приспособленности для использования: производительность станка, мощность двигателя, грузоподъемность, ходимость и пробег шин до износа, и другие);

- надежности (способность товара выполнять требуемые функции и сохранять свои эксплуатационные параметры в течение определенного промежутка времени, например, безотказность, сохраняемость, долговечность в работе, ремонтпригодность изделия);

- технологичности (определяют эффективность конструкторских и технологических решений: удельная трудоемкость, удельная энергоемкость, коэффициент использования прогрессивных материалов, удельная материалоемкость);

- эстетичности (способность товара удовлетворять эстетическую потребность: внешний вид, выразительность, целостность, гармоничность, оригинальность продукции и т. д.);

- патентно-правовые (определяют патентную защиту технических решений, используемых в продукции, степень их обновления, а также играют существенную роль при определении конкурентоспособности производимых продуктов, например, показатели патентной чистоты и патентной защиты);

- экономичности (характеризуют затраты на производство и эксплуатацию продукции: себестоимость, рентабельность, цена и другие);

- стандартизации и унификации (определяют насыщенность продукции стандартизированными составными частями и степень их унификации, например, коэффициенты применяемости и повторяемости);

- транспортабельности (характеризуют приспособленность товаров к транспортировкам: средняя трудоемкость и продолжительность подготовки продукции к транспортировкам, средняя материалоемкость упаковки и прочие).

Под косвенными показателями понимают штрафы за некачественную продукцию, доля и объем забракованной продукции, удельный вес зарекламированной продукции и другие.

Повышение качества продукции непосредственно влияет на эффективность использования производственных ресурсов предприятия и его функционирования в целом.

Улучшение качества продукции невозможно представить без нововведений. Именно на основе нововведений удастся повышать качество продукции (услуг), улучшать полезный эффект товара, тем самым добиваться конкурентного преимущества данного товара.

Таким образом, повышение качества продукции является ключевой задачей для любого предприятия, поскольку выступает основным фактором, влияющим на прибыльность деятельности предприятия.

#### **Библиографический список**

1. Беклешев В.К., Завлин П.Н. Методы эксперта в НИИ и КБ. М.: Экономика, 2011. – 203с.
2. Гительман, Л. Д. / Преобразующий менеджмент.- М.: Дело, 2010. 398 с
3. Евланов Л.Г. / Принятие решений в условиях неопределенности. М.: ИУНХ, 2013. - 196 с.
4. Окунев С. В. Методика выбора направлений повышения сравнительной конкурентоспособности продукции // Основы экономики, управления и права. – 2012. – №2. – 64-67с.
5. Садртдинова Р. Р., Мусин У. Р. Факторы повышения конкурентоспособности продукции // НАУКА-RASTUDENT.RU. – 2014. – № 2 (02-2014) / [Электронный ресурс]. – URL: <http://nauka-rastudent.ru/2/1198>

## Чимагомедова С.С. Маркетинг как форма предпринимательства

Marketing as a form of business

**Чимагомедова С. С.**

Дагестанский Государственный Университет г. Махачкала

Chima.3003@gmail.com

**Chimagomedova S. S.**

Dagestan State University, Makhachkala

**Аннотация:** В статье рассмотрены роль и значение маркетинга в предпринимательстве. Приведено значение маркетинга в классическом бизнесе, оценено его значение в предпринимательской сфере.

**Ключевые слова:** маркетинг, предпринимательство, рынок, сегмент.

**Abstract:** The article discusses the role and importance of marketing in business. Powered by marketing the value of a classic business, assess its value in the enterprise sphere.

**Keywords:** marketing, business, market segment.

В нынешнем веке Россия достигла высокого общего уровня образованности (по числу лауреатов Нобелевской премии в различных областях науки и культуры мы пока удерживаем 6-е место в мире). На этом фоне резко бросается в глаза низкий уровень экономического образования в стране, особенно по сравнению с развитыми странами мира. Между тем, россиянам сегодня приходится решать куда более сложные экономические проблемы, чем гражданам стабильно развивающихся стран. И недостаток экономического образования становится все более ощутимой бедой.

Наша страна перешла на новый для нее рыночный путь развития экономики сравнительно недавно. В числе новых терминов характеризующих рыночную экономику, особое место принадлежит слову «маркетинг», которое всего за несколько лет превратилось в престижную и необходимую реальность. Книги по маркетингу в России стали почти бестселлерами. Как заметил профессор Хилс [2,стр. 99], особенно был обойден вниманием вопрос предпринимательства в малом бизнесе, потому что считалось, что «...те, кто не смог ходить в колледж, будут просто

"практиками" концепции создания новой компании». Этот комментарий Хилса не только указывает на то, что создающиеся малые и средние предприятия пренебрегают теоретическими положениями и методами маркетинговых исследований и процедур, но и на отсутствие простого и адаптированного для малого бизнеса инструментария маркетинга.

Широкое распространение маркетинга породило и множество его различных определений. Но во всех определениях обязательно присутствуют слова «потребитель», «обмен», «деятельность». Именно они составляют фундамент маркетинга, главная формула которого «Производить то, что продается, а не продавать то, что производится». Маркетинг является многообразной деятельностью, где переплетаются психологические, социальные, нравственные, финансовые и экономические процессы. Свой подход к проблеме различия в понятиях маркетинг и предпринимательство был изложен профессором Омуре. В своих исследованиях Омуре и др. (Omura, Calantone & Schmidt, 1994) [6, стр. 161-171] рассмотрели подход, который определяет, что маркетинг присутствует в предпринимательстве, хотя и в различных формах. В этой работе было предложено рассматривать роль маркетинга в предпринимательстве через матрицу, использующую шкалы Й. Шумпетера и И. Кирзнера.

В настоящее время на первый план выступают задачи по выработке технологии работы в рыночных условиях, а значит, постановке на предприятиях активной маркетинговой политики. Опыт показывает, что активная маркетинговая деятельность в сочетании с эффективным управлением финансами и персоналом обеспечивает предприятию рост прибыли без привлечения инвестиций извне.

Маркетинг — философия успешного предпринимательства и базовая функция управления предприятием, предполагающая отказ от традиционных управленческих подходов. Отсюда и определение: «маркетинг — это социальный и управленческий процесс, с помощью которого одни лица или

группы лиц (организации) — удовлетворяют потребности и желания других лиц (организаций) — покупателей (рынка), — создавая товары (продукцию и услуги), обладающие потребительской ценностью, путем обмена их на деньги (или другие товары)».

Маркетинг ориентирован на рыночную экономику и рассматривается как основа бизнеса.

Целями маркетинга являются формирование и стимулирование спроса, обеспечение обоснованности принимаемых управленческих решений и планов работы фирмы (предприятия), а также расширение объема продаж, рыночной доли и прибылей.

Иными словами, прежде чем производить, предприятие должно провести тщательное изучение потребностей конкретных потребителей, в соответствии с полученными данными доработать и усовершенствовать товар и только затем выйти с этим товаром на рынок.

Осуществление маркетинговой политики фирмы должно начинаться с разработки стратегии маркетинга, представляющей собой план реализации целей и задач фирмы по каждому рынку и товару в соответствии с ее возможностями и рыночной ситуацией.

Реализация стратегических задач маркетинга в повседневной практике субъектов малых форм хозяйствования должна осуществляться по следующим направлениям:

- Своевременное накопление максимальной информации об окружающей рыночной среде и правильный ее анализ.
- Верный выбор маркетинговых целей и основных путей их достижения.
- Оптимальная увязка ресурсов с целями, а целей с запросами потребителей. Формирование номенклатуры и ассортимента продукции, в наибольшей степени удовлетворяющих требованиям рынка.
- Работа на рынках посредством создания сбытовой сети, организации рекламы, мероприятий по стимулированию сбыта, поиска торговых

посредников (дистрибьюция) с целью нахождения своих покупателей и рыночной ниши.

- Работа с общественностью благодаря пропаганде своей предпринимательской деятельности среди имеющихся и потенциальных покупателей, своих работников, чтобы добиться их признания и поддержки.
- Текущая управленческая работа по приспособлению системы маркетинга к новым условиям фирмы.

Условиями для эффективного функционирования маркетинга в малом бизнесе являются:

- наличие развитого рынка;
- свобода производителя;
- обширная система сбора информации, ее доступность;
- подготовленность предпринимателей.

Роль маркетинга в бизнесе определяется тем, что маркетинг раскрывает потенциальные возможности производства и сбыта товара, разрабатывает оптимальную товарную политику, определяет направления конкурентной борьбы и завоевания рынка, предлагает набор инструментов для стимулирования спроса, создает эффективную систему товародвижения, позволяет изучить и спрогнозировать состояние и развитие рынка.

Маркетинг занимает центральное место в управленческом комплексе предприятия. Три зоны деятельности предприятия — финансы, маркетинг и производство. Среди них маркетинг — наиболее трудоемок и занимает центральное место с точки зрения значимости для успеха предприятия.

Сознание многих отечественных предпринимателей не приемлет представления о систематических затратах на маркетинг, пропорциональных затратам на производство. Дисбаланс между усилиями, затрачиваемыми на производство и на продажи, указывает на недооценку трудностей, связанных со сбытом и непонимание условий, которые могут сделать сбыт более эффективным.



Целями маркетинга являются формирование и стимулирование спроса, обеспечение обоснованности принимаемых управленческих решений и планов работы фирмы (предприятия), а также расширение объема продаж, рыночной доли и прибылей.

Иными словами, прежде чем производить, предприятие должно провести тщательное изучение потребностей конкретных потребителей, в соответствии с полученными данными доработать и усовершенствовать товар и только затем выйти с этим товаром на рынок.

Осуществление маркетинговой политики фирмы должно начинаться с разработки стратегии маркетинга, представляющей собой план реализации целей и задач фирмы по каждому рынку и товару в соответствии с ее возможностями и рыночной ситуацией.

Реализация стратегических задач маркетинга в повседневной практике субъектов малых форм хозяйствования должна осуществляться по следующим направлениям:

- Своевременное накопление максимальной информации об окружающей рыночной среде и правильный ее анализ.
- Верный выбор маркетинговых целей и основных путей их достижения.
- Оптимальная увязка ресурсов с целями, а целей с запросами потребителей. Формирование номенклатуры и ассортимента продукции, в наибольшей степени удовлетворяющих требованиям рынка.
- Работа на рынках посредством создания сбытовой сети, организации рекламы, мероприятий по стимулированию сбыта, поиска торговых посредников (дистрибьюция) с целью нахождения своих покупателей и рыночной ниши.
- Работа с общественностью благодаря пропаганде своей предпринимательской деятельности среди имеющих и потенциальных покупателей, своих работников, чтобы добиться их признания и поддержки.

- Текущая управленческая работа по приспособлению системы маркетинга к новым условиям фирмы.

Условиями для эффективного функционирования маркетинга в малом бизнесе являются:

- наличие развитого рынка;
- свобода производителя;
- обширная система сбора информации, ее доступность;
- подготовленность предпринимателей.

Маркетинг затрагивает жизнь каждого из нас. Это процесс, в ходе которого разрабатываются и предоставляются в распоряжение людей товары и услуги, обеспечивающие определенный уровень жизни. Маркетинг включает в себя множество самых разнообразных видов деятельности, в том числе маркетинговые исследования, разработку товара, организацию его распространения, установление цен, рекламу и личную продажу. Многие путают маркетинг с коммерческими усилиями по сбыту, тогда как и на самом деле он сочетает в себе несколько видов деятельности, направленных на выявление, обслуживание, удовлетворение потребительских нужд для решения целей, стоящих перед организацией. Маркетинг начинается задолго до и продолжается еще долго после акта купли-продажи.

Практическая деятельность маркетинга оказывает большое влияние на людей, выступающих в качестве покупателей, продавцов и рядовых граждан. В качестве ее целей выдвигаются такие, как достижение максимально возможного высокого потребления, достижение максимальной потребительской удовлетворенности, предоставление потребителям максимально широкого выбора, максимальное повышение качества жизни. Многие считают, что целью должно быть именно повышение качества жизни, а средством ее достижения - применение концепции социально-этичного маркетинга. Интерес к этой деятельности усиливается по мере того, как все большее число организаций в сфере предпринимательства, в

международной сфере осознают, как именно маркетинг способствует их более успешному выступлению на рынке.

### **Библиографический список**

1. Войтоловский Н.В., Горшков Р.К. Основы экономики и управления предпринимательством: Учеб.пособие. - М.:Экслибрис - Пресс.2015
2. Hills Gerald E., Claes M. Hultman, Morgan P. Эволюция и развитие предпринимательства маркетинга Журнал Управление малым бизнесом, том 46, выпуск 1, 2008, pp.99-112 Котлер Ф. Основы маркетинга. - М.:Бизнес-книга, 2014.
3. Майкл Портер Конкурентная стратегия - М.:Альпина,2013
4. Котерова Н.П. Основы маркетинга - М.:Академия,2012
5. Минько Э.В. Кричевский М.Л. Качество и конкурентоспособность - СПб.:Питер,2012
6. Омура, Г., Калантон Р., Д. Шмидт (1994), Entrepreneurism в качестве рынка механизма, удовлетворяющих в системе свободного рынка, в научных исследованиях на Маркетинг / Предпринимательство интерфейса, под редакцией Hills, GE и Мохан-Neill, С. Т, Чикаго, Иллинойс: университет штата Иллинойс в Чикаго, p.161- 171.

УДК 658

### **Щербань А.С., Вечирко О.Н. Тенденции развития закупочной логистики в торговле республики Крым**

Trends in the development of procurement logistics in the trade of the Republic of Crimea

**Щербань А. С.**

Институт экономики и управления (структурное подразделение КФУ им. В.И. Вернадского)  
anton.letter@mail.ru

**Вечирко О. Н.**

Институт экономики и управления (структурное подразделение КФУ им. В.И. Вернадского)  
vechirko15@mail.ru

**Shcherban A. S.**

**Аннотация.** В статье рассмотрены основные принципы организации и внедрения закупочной логистики в торговых предприятиях республики Крым, как части экономической науки и сферы деятельности, направленной на реализацию процесса продвижения товара и минимизации объемов издержек, формируемых в процессе товародвижения. Проведен анализ взаимосвязи экономической деятельности предприятия с закупочной логистикой. Исследованы актуальные проблемы и перспективы развития в условиях санкционных явлений в экономике страны.

**Ключевые слова:** логистика, закупочная деятельность, товародвижение.

**Abstract.** In article the basic principles of the organization and introduction of purchasing logistics in trade enterprises of the Republic of Crimea as parts of the economic science and a field of activity directed to realization of process of advance of goods and minimization of volumes of the expenses formed in the course of merchandising are considered. The analysis of interrelation of economic activity of the enterprise with purchasing logistics is carried out. Urgent problems and the prospects of development in conditions the santsionnykh of the phenomena in national economy are investigated.

**Key words:** logistics, procurement, merchandising.

Деятельность в области логистики многогранна. Она включает управление транспортом, складским хозяйством, запасами, кадрами, организацию информационных систем, коммерческую деятельность и многое другое. Принципиальная новизна логистического подхода – ограниченная взаимная связь, интеграция вышперечисленных областей в единую материалопроводящую систему.

Закупочная логистика является одной из основных логистических подсистем, направленной на изучение и оптимизацию процесса движения сырья, материалов, товаров и комплектующих с рынка закупок до складов предприятия. Рациональная организация закупочной деятельности для предприятий торговли играет важную роль, так как существует необходимость грамотного построения путей доставки товаров с целью минимизации издержек и формирования оптимального товарного запаса на складах, обеспечения своевременного пополнения и обновления товарного ассортимента, воздействия на производителей товаров в соответствии с требованиями потребительского спроса. [1]

Стандартная форма построения закупочной логистики для торговой организации, как правило, включает в себя следующие этапы:

- определение потребностей в материальных ресурсах (тип поставок, размер поставок, номенклатура выбранной продукции);
- исследования рынка закупок, поиск и выбор оптимальных поставщиков на основании требований предъявляемых торговой организацией;
- проведение переговоров с потенциальными поставщиками и заключения договоров;
- подготовка бюджета закупок;
- координация и взаимосвязь закупок со сбытом и реализацией, а так же контроль выполнения поставщиками договорных обязательств.

Рационализация закупочной логистики ведет к снижению общего объема издержек на поставку товаров, формирования рационального оптового ассортимента товаров, обеспечения возможности концентрации определённых объемов товаров в одном распределительном центре, организации периодичной и экономически эффективной поставки товаров розничным потребителем (предприятиям).

На данный момент в отдельных регионах России существуют определенные сложности в организации эффективной закупочной логистики, что связано в первую очередь с отсутствием грамотного научного подхода к формированию хозяйственных связей, а также сложности их организации вследствие значительной удаленности региона или его географического расположения.

Так, для республики Крым, которая после проведенного в 2014 году референдума вступила в состав Российской Федерации, возникла необходимость полной перестройки хозяйственных связей и переориентации на новые товарные рынки. На данный момент Крымские торговые предприятия вынуждены осуществлять поиск новых источников поступления товаров, в связи с введенными санкциями и слабой загруженностью портов,

заново формировать договорную систему товароснабжения, осуществлять поиск альтернативных товаров, с целью обеспечения наиболее привлекательного и рационально сформированного ассортимента товаров.

Сложности заключаются еще и в том, что большинство торговых предприятий ориентируются на поставщиков, близких по географическому расположению, таких как производственные предприятия Краснодарского, Ставропольского края и Ростовской области, при этом, не выдвигая на первый план такой критерий привлекательности поставщика – как его цена и условия поставки. Этот фактор привел к формированию в республике Крым высоких цен на товары, завозимые с континента, а также повышения цен на местную продукцию из-за дорогой стоимости сырья и комплектующих.

Определённые проблемы в отношении возможности формирования широкого ассортимента товаров по оптимальным закупочным ценам, а также обеспечения удобства товароснабжения требуют незамедлительного внедрения научных подходов в организации закупочной логистики в республике.

Для торговых организаций, имеющих хозяйственные связи с материковой частью РФ, следует организовать централизованное управление закупочной логистикой, осуществлять разработку маятниковых маршрутов поставок с предварительным анализом Крымских экспортеров, осуществлять поиск дополнительных источников загрузки сборными грузами. Отдельно следует подойти к выбору транспортного средства исходя из максимально прогнозируемых объемов продаж. Стоит учитывать тот факт, что размер партии напрямую связан с частью затрат, формирующих ее стоимость, так как многие производители и крупные дистрибьюторские компании часто предлагают гибкую ценовую политику при осуществлении таких заказов. Во многом внедрение торговой логистики в систему поставок продукции отражается на экономическом эффекте ведения торговой деятельности. (Табл.1[2].)

## Экономическая эффективность от внедрения закупочной логистики

Показатель	Торговое предприятие с внедренной системой закупочной логистики	Торговое предприятие, в котором отсутствует система закупочной логистики
Средний уровень оборотных товарных запасов, дни	12	24
Коэффициент централизации	0,85	0,67
Средний уровень звенности, ед.	3	4
Коэффициент использования складских помещений	0,57	0,68
Коэффициент покрытия	0,88	0,81
Коэффициент стойкости ассортимента	0,92	0,81
Уровень рентабельности продаж, %	8,0-11,0	6,5-7,0

Как следует из данных таблицы 1 внедрение закупочной логистики в работе торговых предприятий, осуществляющих торговую деятельность на территории республики Крым, позволяет увеличить товарооборотчиваемость за счет снижения отпускных цен на товары, ускорить период продажи за счет более стойкого и широкого ассортимента товаров, а также снижение уровня звенности до 3 позиций. Как показывает практика, в процессе доведения товаров до розничных торговых предприятий в случае внедрения закупочной логистики на этапе поставки товара от производителя до оптового звена задействуется максимум один посредник. В некоторых случаях, при организации лояльной политики в сфере закупочной деятельности поставка товаров осуществляется по прямым связям в виде транзита непосредственно от производителя на накопительный склад оптового торгового предприятия. [2]

Особое внимание необходимо уделить важности разработки маршрута поставки товаров. Большинство предприятий Крыма осуществляют поставку товаров путем полной централизации с территории материковой части России по средствам и за счет предприятий поставщиков, что отражается на закупочной цене продукции из-за учета повышенных транспортных расходов

в связи с нерациональным использованием и отравлением пустых или частично загруженных транспортных средств в обратном направлении транспортными компаниями.

У многих оптовых-посреднических организаций в Крыму после 2014 года, в связи с уходом из региона украинских транспортных компаний и перевозчиков возникли сложности с транспортным обеспечением процесса товародвижения. В Крыму практически полностью не развита сфера транспортного обеспечения грузоперевозок, многие оптовые предприятия (даже очень крупные) не имеют своих автопарков и полностью зависят от условий предъявляемых поставщиками.

При внедрении закупочной логистики для торговых предприятий Крыма рационально создавать свои автопарки, которые будут обеспечивать не только своевременный завоз продукции на территорию республики, но и осуществлять вывоз местных товаров на континент, тем самым осуществляя как бесперебойную транспортировку грузов, так и обеспечивая более быстрый выход Крымских производителей на всероссийский внутренний рынок.

Для контроля и управления оперативными логистическими процессами важным является обмен информацией в режиме on-line, который позволяет минимизировать время реакции на возникшую ситуацию.

При построении грамотной системы закупок необходимо осуществлять организацию сквозного контроля над потоковыми процессами, усовершенствование способов их управления, многовариантное прогнозирование объемов перевозок и запасов, формирование рациональных хозяйственных связей, выявление центров возникновения потерь времени (таких как паромная переправа), а так же других материальных, трудовых и денежных ресурсов.

Внедрение современных информационных систем значительно упростит реализацию таких функций. Примером может служить



информационная система «Галактика» предназначенная для автоматизации всего спектра финансово-хозяйственной деятельности средних и крупных предприятий торговли.

Рекомендуется внедрение новых логистических систем, таких как MRP (Material Requirement planning) - система планирования потребности в материалах, которая поможет оптимизировать процесс закупок в зависимости от спроса и организовать правильное планирование с поддержанием минимальных производственных запасов. Такие системы как Manhattan SCALE (Supply Chain Architected for Logistics Execution) – гибкая, функциональная WMS-система от ведущего мирового разработчика ИТ-решений для логистики на платформе Microsoft.Net позволит рационально управлять складским хозяйством. [3]

В мировой практике Manhattan SCALE уже доказала свою эффективность на складах ритейловых, дистрибуционных, производственных и логистических компаний по всему миру.

Такой подход позволяет сократить общие издержки, связанные с транспортировкой товаров и сокращение их стоимости, что в свою очередь позволяет добиться конкурентоспособной цены.

На организацию закупочной логистики в значительной степени влияет структура ассортимента реализуемых товаров, их объемы и частота поступления. В случае с большим товарным ассортиментом и мелкими партиями по группам товаров необходимо провести поиск открытых распределительных центров или «логистических хабов», крупных дистрибуторских компаний объединяющих в себе гибкую ценовую политику данной продукции и обладающие следующими преимуществами:

- осуществляется работа с одним поставщиком по основной части ассортимента;
- характеризуется менее трудоемким и более регламентированным процессом заказа и получения товара.

На региональном уровне в связи с отсутствием таковых возникает острая необходимость построения крупных оптово-розничных перевалочных комплексов на территории Крыма, позволяющих эффективно фрахтовать суда, и исключить зависимость от Керченской переправы, что в свою очередь позволяет сократить стоимость конечной продукции. В этом случае предоставляется возможность получить прямой доступ к товарам из Китая, Индии, Вьетнама по ценам этих стран, сформировать нужный ассортимент. Такой проект потребует как государственных, так и частных инвестиций.

В качестве выводов по проведенному исследованию стоит отметить определённые особенности во внедрении закупочной логистики для торговых предприятий республики Крым. Учитывая полную переориентацию рынка на новых поставщиков, сложности с транспортным обеспечением, зависимость от климатических и политических факторов, что во многом влияет на формирование высоких цен на завозимую продукцию, для оптово-посреднического звена рекомендуется следующее:

- поиск новых поставщиков с учетом не только их отдаленности от региона, но и «выгодности» закупочных цен;
- разработка маятниковых маршрутов поставки, направленные как на завоз товаров в Крым, так и вывоз продукции за его пределы;
- организацию открытия новых логистических центров, обеспеченных собственным или привлеченным транспортным составом;
- внедрение новых информационно-аналитических систем, зарекомендовавших себя в международной практике.

### **Библиографический список**

1. Гаджинский А. М. Логистика : учебник / Гаджинский А. М. – [2-е изд.]. – М. : Информ.-внедренческий центр “Маркетинг”, 1999. – 228 с.
2. Вечирко О.Н. Тягунова Н.М. Торговельна логістика – основа конкурентоспроможності роздрібного торговельного підприємства. Вісник

Львівської комерційної академії / [ред. кол.: Башнянин Г. І., Куцик П. О., Семак Б. Б. та ін.]. – Львів : Видавництво Львівської комерційної академії, 2014. – Вип. 46. – 294 с.

3. Закупочная логистика. Бильзецкий А. Электронная книга. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://finbel.by/Students/InetBooks/BookPage.aspx?BookID=1&BookThemeID=4&ThemeNumber=3>

## СЕКЦИЯ 5. ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА И НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

УДК 338.24

### **Арутюнян Ю.И., Фисенко Т.М., Чистуха Е.Г., Ладыгина Е.И. Основы FMEA-анализа**

The framework for FMEA analysis

**Арутюнян Ю. И.**

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный университет  
им И. Т. Трубилина»  
г. Краснодар

**Фисенко Т. М.**

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный университет  
им И. Т. Трубилина»  
г. Краснодар

**Ладыгина Е. И.**

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный университет им И. Т. Трубилина»  
г. Краснодар

**Чистуха Е. Г.**

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный университет им И. Т. Трубилина»  
г. Краснодар  
milkonova@yandex.ru

**Arutyunyan Y. I.**

Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Education  
“Kuban State Agrarian University named after I.T. Trubilin”  
Krasnodar

**Fissenko T. M.**

Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Education  
“Kuban State Agrarian University named after I.T. Trubilin”  
Krasnodar

**Ladygina E. I.**

Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Education “Kuban State Agrarian  
University named after I.T. Trubilin”  
Krasnodar

**Chistuha E. G.**

Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Education “Kuban State Agrarian  
University named after I.T. Trubilin”  
Krasnodar

**Аннотация.** Перед каждой современной организации стоит крайне важная задача не ошибиться в своей деятельности и добиться положительного отношения со стороны конечного потребителя, а не отпугнуть его своим продуктом. Для того, чтобы не происходило отрицательное воздействие на спрос со стороны потребителей, каждое высшее руководство организации принимает решение применения FMEA-анализа. В

данной статье разобраны основы применения данного метода анализа деятельности организации и ее эффективность применения на практике.

**Ключевые слова:** анализ, предприятие, система учета, спрос, процесс, конкуренция.

**Abstract.** Before every modern organization is an extremely important task not to be mistaken in their activities and to achieve a positive attitude on the part of the end user, not scare him off their product. In order that there is no negative impact on the demand from the consumers, every top management decides to use of FMEA-analysis. This article demolished the foundations of this method of organization activity analysis and its effective application in practice.

**Keywords:** analysis, enterprise accounting system, the demand, the process of competition.

Российская экономика несет значительные потери из-за низкого уровня бюджетной дисциплины, масштабного нецелевого и неэффективного использования государственных средств [1, с.15]. В результате организации находятся в довольно стесненных обстоятельствах, в ходе которых они вынуждены разрабатывать практически идеальный продукт, чтобы он полностью соответствовал желанию своего потребителя и отвечал всем заявленным нормам. Если этого происходить не будет, то в таком случае будет наблюдаться отрицательная динамика для организации и продажи начнут резко падать, что приведет к нежелательным последствиям в виде отрицательного спроса.

Чтобы повысить эффективность управления предприятием, нужны современные, проверенные и эффективные в мировой и отечественной практике инструменты [2, с.300]. Один из них - FMEA- анализ, который направлен на выявление основных недочетов в товаре или услуге и разработка способов устранения данных неполадок. Роль затрат, как одного из факторов, определяющих уровень прибыли предприятия, требует чтобы они управлялись системно [3, с.182]. При этом проведение такого анализа будет способствовать снижению затрат предприятия. Признанно считать, что данный вид анализа также употребляется в том случае, если имеет место быть начало производства. Однако существующее положение дел сильно

изменяет обстановку и компании уже должны проводить такую оценку в профилактических целях.

Существует три вида FMEA-анализа:

- анализ технической системы;
- анализ конструкции;
- анализ процесса.

Все эти три разновидности анализа могут рассматриваться и применяться как отдельно, так и в совокупности. Ниже на рисунке представлены основные положения каждой из разновидностей FMEA-анализа.

	Несоответствия	Последствия	Причины
<b>FMEA – анализ системы</b>	Несоответствия функций системы	Проблема	Причины проблемы
<b>FMEA – анализ конструкции</b>	Причины проблемы (из FMEA – анализа системы)	Проблемы для каждого элемента конструкции	Детальный список причин для каждого элемента конструкции
<b>FMEA – анализ процесса</b>	Детальный список причин (из FMEA – анализа конструкции)	Проблемы для каждого элемента конструкции (из FMEA – анализа конструкции)	Детальный список причин для операций процесса

Рисунок 1. Взаимодействие разновидностей FMEA-анализа

На основании вышеуказанного рисунка можно сделать вывод, что каждый вид анализа представляет собой тесное взаимодействие с другим, потому как если в какой-то определенной среде (например, конструкции) не будет налажено производство и реализация успешной стратегии, то в данном случае не будет положительного результата для организации. Поэтому на наш взгляд существует острая необходимость проведения комплексного FMEA-анализа в современных организациях, причем делать это нужно с частой периодичностью, чтобы не упускать из виду неполадки в системе производства.

FMEA – анализ выполняется, когда разрабатывается новое изделие, процесс, услуга, или проводится их модернизация; когда находится новое

применение для существующего изделия, процесса или услуги; когда разрабатывается план контроля нового или измененного процесса. Также, FMEA может проводиться с целью планового улучшения существующих процессов, изделия или услуги, или исследования возникающих несоответствий.

FMEA-анализ процесса производства обычно производится у изготовителя ответственными службами планирования производства, обеспечения качества или производства с участием соответствующих специализированных отделов изготовителя и, при необходимости, потребителя. Проведение FMEA-анализа процесса производства начинается на стадии технической подготовки производства и заканчивается своевременно до монтажа производственного оборудования. Целью FMEA-анализа процесса производства является обеспечение выполнения всех требований по качеству процесса производства и сборки путем внесения изменений в план процесса для технологических действий с повышенным риском.

На основании вышесказанного можно сделать вывод, что FMEA-анализ является основой успешного функционирования современных организаций в условиях постоянной конкуренции на рынке. Если компания не будет проводить комплексный и своевременные рассматриваемый вид анализа, то имеет место высказывание, что данное предприятие стоит неэффективную стратегию управления, потому как основополагающими принципом успешного развития является качество продукции. Если оно не соответствует заявленным требованиям, то в таком случае количество продаж начнет резко падать, пока не приведет к полному банкротству организации и формированию отрицательного спроса.

На наш взгляд существует острая необходимость осуществления оперативного FMEA-анализа и обращение внимания со стороны отечественных организаций на то, что данный вид анализа является не

рекомендацией, а необходимостью для успешного развития компании и укрепления ее положения на современном рынке.

### **Библиографический список**

1. Аладжев А.И., Милконова Ю.И., Шер М.Л. Экономико-правовой аспект государственного и муниципального финансового контроля в Российской Федерации // Теоретические и прикладные аспекты современной науки: сборник научных трудов по материалам V Международной научно-практической конференции 30 ноября 2014 г.: в 6 ч. / Под общ. ред. М. Г. Петровой. - Белгород : ИП Петрова М. Г., 2014. - Часть V. - С.14-17.

2. Арутюнян Ю.И., Коломоец А.С. Совершенствование процесса бюджетирования на предприятии // Материалы VI международной научно-практической конференции «Фундаментальная наука и технологии - перспективные разработки». - North Charleston, SC, USA: н.-и. ц. «Академический», 2015. С. 300-303.

3. Кириллова Е. Ю., Арутюнян Ю. И. Контроллинг в системе управления затратами // Материалы международной научно-практической конференции «Проблемы развития современной экономики в условиях глобальных вызовов и трансформации экономического пространства»: в 4-х томах. - пос. Персиановский: Изд-во Донского ГАУ, 2015.- С. 180-184.

УДК 338.24

### **Арутюнян Ю.И., Чистуха Е.Г., Ладыгина Е.И. Достоинства и недостатки внедрения системы «стандарт-кост»**

*Advantages and disadvantages of introduction of system "standard-cost"*

**Арутюнян Ю. И.**

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный университет  
им И. Т. Трубилина» г. Краснодар

**Ладыгина Е. И.**

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный университет им И. Т. Трубилина» г.  
Краснодар

**Чистуха Е. Г.**



ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный университет им И. Т. Трубилина» г.  
Краснодар  
milkonova@yandex.ru

**Arutyunyan Y. I.**

Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Education  
“Kuban State Agrarian University named after I.T. Trubilin”. Krasnodar

**Ladygina E. I.**

Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Education “Kuban State Agrarian  
University named after I.T. Trubilin”. Krasnodar

**Chistuha E. G.**

Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Education “Kuban State Agrarian  
University named after I.T. Trubilin”. Krasnodar

**Аннотация.** Статья посвящена достоинствам и недостаткам внедрения системы «стандарт-кост». Проведен анализ инструментов за выполнением контроля и регулирования затрат путем выявления отклонений от установленных стандартов затрат.

**Ключевые слова:** система «стандарт-кост», издержки, калькулирование, контроль.

**Abstract.** The article focuses on the advantages and disadvantages of introduction of system "standard-cost". The analysis of tools for performing monitoring and control costs by identifying variances from established standards costs.

**Keywords:** system "standard-cost", cost, calculation, control.

В настоящее время перед Российской Федерацией стоит необходимость решения целого ряда экономических и социальных проблем [1, с.14]. Необходимо правильное управление финансами в условиях свободного курсообразования, а также решить проблемы расчетной инфраструктуры, которые также являются барьером по вступлению на российский рынок ряда крупнейших зарубежных инвесторов [6, с. 233]. Поэтому актуальность данной темы объясняется тем, что на нынешнем этапе развития бухгалтерского и управленческого учета существует широкий набор различных методов учета и управления затратами. Чтобы повысить эффективность управления предприятием, нужны современные, проверенные и эффективные в мировой и отечественной практике инструменты [2, с. 300].

Рассматривая любой сценарий развития событий в санкционных условиях [3, с. 224], все сферы бизнеса сосредоточены на внедрении эффективных методов оптимизации затрат. Если организация не делает акцента на издержках, то их изменение невозможно будет предугадать,

следовательно, размер прибыли закономерно уменьшается и становится зачастую отрицательным. В связи с этим система управления затратами становится жизненно необходимой для товаропроизводителей. Нужно уметь разделять затраты с целью выделения той части затрат, которая поддается управлению. Также использование новых технологий способствует существенному снижению себестоимости, которое является базой для обоснованного снижения рыночной цены [5, с.159].

При этом перед руководителем предприятия возникает важная проблема выбора наиболее подходящего метода из числа предложенных вариантов. От приемлемости выбора зависит качество информационной базы для проведения стратегического планирования, анализа и контроля. В целях решения этой проблемы многие экономисты и менеджеры советуют придерживаться уже достоверных моделей управления затратами.

В связи с усилением роли управленческого учета в принятии тактических и стратегических решений и потребностью формировать экономически обоснованные издержки возникают проблемы выбора и построения в организации приемлемой системы учета затрат, так же меняется отношение к методологии построения учета, к вопросам планирования показателей деятельности.

Себестоимость продукции дает понять, насколько эффективна производственно-хозяйственная деятельность. При других равных условиях, чем ниже себестоимость продукции, тем более конкурентоспособной она является, тем выше величина прибыли и, следовательно, больше источников для реализации инвестиционных, социальных и иных программ.

Из этого следует, что способ исчисления себестоимости продукции очень важен. Основными системами управления затратами предприятия являются: система Тэйлора, Ракера, «Директ–кост», «Стандарт–кост», система ABC, управленческий учет, контроллинг [4,с.182]. Среди них самым распространенным за рубежом является система «стандарт-кост». В связи с

постепенным переходом на международные стандарты учета такой способ все активнее распространяется и в России.

Система «стандарт-кост» для отечественного учета является новым методом, даже не смотря на то, что ее зарождение связано с началом XX в. Первые упоминания о ней можно встретить в книге Г. Эмерсона «Производительность труда как основа оперативной работы и заработной платы».

Понятие «стандарт-кост», как и большинство новых понятий, в первое время имело различные трактовки. В частности, использовались такие обозначения, как «сметная себестоимость», «нормативная себестоимость», т.е. скалькулированная предварительно и другие.

Однако, название «стандарт-кост» (Standart Costs) стало наиболее распространенным и в широком смысле подразумевает себестоимость, установленную заранее.

Главной целью коммерческой деятельности любой фирмы в рыночных условиях – максимизация прибыли. Возможности реализации этой стратегической цели ограничены во всех случаях издержками производства, а также спросом на выпускаемую продукцию. Одним из наиболее эффективных инструментов в управлении затратами организации является система учета «Стандарт-кост», главным принципом которой является учет и контроль затрат в пределах установленных норм и нормативов и по отклонениям от них.

«Стандарт кост» - метод калькулирования себестоимости продукции на основе стандартных, нормативных затрат.

Сущность метода «стандар-кост» заключается в системе оперативного управления и контроля :

- 1) за движением производственного процесса;
- 2) за издержками производства.

А также система анализа причин, в силу которых образовалась разница между стандартной и фактической себестоимостью продукции и выручкой от ее реализации.

Преимущества системы «стандарт-кост» сводятся к следующему:

1) стандарты затрат используются в течение года без пересмотра и корректировок, что ведет к снижению трудоемкости учетных работ и не влияет на оперативность в регулировании издержек;

2) текущий учет изменений норм в течение месяца не ведется, а следовательно, в ежемесячном учете изменений норм, отнесении их на завершённое производство, корректировке плановых калькуляций на величину возникших отклонений нет необходимости;

3) списание отклонений на счет прибылей и убытков в периоде их возникновения не искажает финансовый результат в следующих периодах и отвечает в полной мере требованиям рыночной экономики;

4) осуществляется отдельный учет издержек по стандартам и отклонениям от них, и поэтому собранные данные в течение месяца изначально сгруппированы в требуемом для анализа и контроля виде;

5) система направлена на стратегическое планирование, на формирование ценовой и маркетинговой политики.

Недостатки системы:

1) Высокая стоимость.

2) Неэффективность в условиях нестабильности.

3) Низкая эффективность при малых значениях отклонений.

4) Акцент на анализ отклонений трудовых затрат.

5) Односторонняя оценка.

Главной целью в «Стандарт-кост» является контроль и регулирование затрат путем выявления отклонений от установленных стандартов затрат, что способствует совершенствованию и самих стандартов затрат. При отсутствии же такого контроля применение «Стандарт-кост» будет иметь условный

характер и не даст ожидаемого эффекта. Принципы этой системы являются универсальными, поэтому их применение целесообразно при любом методе учета затрат и способе калькулирования себестоимости продукции. Как и другие системы учета затрат, «Стандарт-кост» имеет свои недостатки, но, несмотря на это руководители многих фирм и компаний используют ее в целях контроля за издержками производства и калькулирования себестоимости продукции, а также для управления, планирования и принятия необходимых решений.

### **Библиографический список**

1. Аладжев А.И., Милконова Ю.И., Шер М.Л. Экономико-правовой аспект государственного и муниципального финансового контроля в Российской Федерации // Теоретические и прикладные аспекты современной науки: сборник научных трудов по материалам V Международной научно-практической конференции 30 ноября 2014 г.: в 6 ч. / Под общ. ред. М. Г. Петровой. - Белгород : ИП Петрова М. Г., 2014. - Часть V. - С.14-17.

2. Арутюнян Ю.И., Коломоец А.С. Совершенствование процесса бюджетирования на предприятии // Материалы VI международной научно-практической конференции «Фундаментальная наука и технологии - перспективные разработки». - North Charleston, SC, USA: н.-и. ц. «Академический», 2015. С. 300-303.

3. Арутюнян Ю. И., Трубачева Е. А. Сценарии развития экономики России в период экономических санкций США и Евросоюза // Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции «Экономика, финансы и менеджмент: тенденции и перспективы развития». - Волгоград: ИЦРОН, 2015. С. 224-227.

4. Кириллова Е. Ю., Арутюнян Ю. И. Контроллинг в системе управления затратами // Материалы международной научно-практической конференции «Проблемы развития современной экономики в условиях

глобальных вызовов и трансформации экономического пространства»: в 4-х томах. - пос. Персиановский: Изд-во Донского ГАУ, 2015.- С. 180-184.

5. Рытик А.А., Милконова Ю.И., Шибанихин Е. А. Внеоборотные активы сельскохозяйственного предприятия: особенности формирования и управления // Теоретические и прикладные аспекты современной науки: сборник научных трудов по материалам V Международной научно-практической конференции 30 ноября 2014 г.: в 6 ч. / Под общ. ред. М. Г. Петровой. – Белгород : ИП Петрова М. Г., 2014. – Часть V. – С.159-161.

6. Трубачева Е. А., Милконова Ю. И. Анализ современного финансового рынка России: проблемы и пути их решения // Экономика и предпринимательство. № 6(35). – Москва, 2013. – С. 232-236.

УДК 336.226

### **Баранова Л.Г., Федорова В.С. Налоговая нагрузка на малый бизнес: опыт, проблемы, перспективы.**

The tax burden on small business: experience, problems, prospects.

**Баранова Л. Г.**

Петербургский государственный университет путей сообщения, Спб.  
lg-baranova@yandex.ru

**Федорова В. С.**

Петербургский государственный университет путей сообщения, Спб.  
fedorova vs@mail.ru

**Baranova L. G.**

Peterburg State Transport University, SPb

**Fedorova V. S.**

Peterburg State Transport University, SPb

**Аннотация:** Успешное функционирование субъектов малого бизнеса во многом зависит от реализуемой государством налоговой политики.

**Ключевые слова:** налоговая политика, налоговые режимы, малый бизнес.

**Abstract:** successful operation of small businesses depends on implemented by government tax policy

**Keywords:** tax policy, tax regime, small businesses.

Одним из приоритетных направлений декларируемой государством экономической политики является развитие в России малого и среднего бизнеса. При этом немаловажное значение для обеспечения нормальной

жизнедеятельности субъектов малого предпринимательства имеет налоговая составляющая этой политики.

Основными ресурсами налогового регулирования предпринимательской деятельности, по нашему мнению, являются:

- создание «щадящих» налоговых режимов;
- введение «налоговых каникул»;
- применение пониженных налоговых ставок;
- система налоговых льгот.

Первая задача была успешно реализована государством путем введения *специальных налоговых режимов*, главными потребителями которых являются именно субъекты малого предпринимательства.

В соответствии с действующим налоговым законодательством субъекты малого бизнеса могут уплачивать налоги по следующим налоговым режимам:

1) система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход (ЕНВД). Примечательно, что в первоначальном варианте данный режим должен был прекратить свое существование еще в 2014 году, но впоследствии было решено продлить его действие до 2018 года. Теперь же Федеральным законом от 02.06.16 № 178-ФЗ срок «жизни» ЕНВД продлен еще на пару лет – вплоть до 31 декабря 2020 года включительно;

- 2) упрощенная система налогообложения (УСН);
- 3) УСН наряду с ЕНВД;
- 4) общая система налогообложения (ОСНО);
- 5) ОСНО наряду с ЕНВД.

Кроме того, для индивидуальных предпринимателей был введен особый налоговый режим – патентная система налогообложения, существенно упрощающая процедуру взаимоотношений предпринимателей с государством.

Привлекательность специальных налоговых режимов по сравнению с ОСНО достигается существенным снижением налоговой нагрузки путем замены основных налогов, имеющих наибольший удельный вес в структуре налоговых расходов плательщиков, едиными налогами (см. табл. 1).

Таблица 1.

Сравнение налоговой нагрузки для различных налоговых режимов

Параметры сравнения	ОСНО	УСН	ЕНВД	ПСН
Налоги, подлежащие уплате, зависимости от применяемого режима налогообложения	Налог на прибыль организаций (НДФЛ для ИП)			
	Налог на имущество организаций (физических лиц для ИП) (кроме налога, рассчитываемого на базе кадастровой стоимости)	Единый налог, уплачиваемый в связи с применением УСН	Единый налог на вмененный доход	ПВД *6% (ПВД-Потенциально возможный доход)
	Налог на добавленную стоимость			

Что же касается *налоговых каникул*, то в настоящее время этим правом могут воспользоваться только индивидуальные предприниматели, и то, не во всех регионах России (Москва и Санкт-Петербург входят в число таких «счастливчиков»). Согласно п.4 статьи 346.20 и п.3 статьи 346.50 Налогового кодекса субъекты РФ с 1 января 2015 г. могут устанавливать на территории своего региона нулевую процентную ставку для предпринимателей, применяющих упрощенную или патентную систему налогообложения. Этот порядок касается налогоплательщиков - индивидуальных предпринимателей, впервые зарегистрированных после вступления в силу указанных законов и осуществляющих предпринимательскую деятельность в производственной, социальной и (или) научной сферах, а также в сфере бытовых услуг населению.



Конкретный перечень видов деятельности утверждается законом субъекта РФ.

Кроме того, предприниматель должен соблюдать ограничение по средней численности работников и предельному размеру доходов от реализации. Данные ограничения могут быть установлены (или нет) также по усмотрению региональных властей.

Индивидуальные предприниматели, желающие воспользоваться налоговыми каникулами, должны выполнить еще одно условие: по итогам налогового периода доля доходов от реализации товаров (работ, услуг) при осуществлении видов предпринимательской деятельности, в отношении которых применялась налоговая ставка в размере 0 процентов, в общем объеме доходов от реализации товаров (работ, услуг) должна быть не менее 70 процентов.

Дополнительный бонус для применяющих налоговые каникулы индивидуальных предпринимателей на УСН, выбравших в качестве объекта налогообложения «доходы, уменьшенные на величину расходов» – освобождение от минимального налога.

Необходимо иметь в виду, что налоговые каникулы носят «срочный» характер: предприниматели на УСН могут пользоваться ими непрерывно в течение двух налоговых периодов с момента государственной регистрации, а на патентной системе – непрерывно в течение не более двух налоговых периодов в пределах двух календарных лет с момента государственной регистрации. Общий срок введения властями на территории субъекта РФ налоговых каникул – до 2020 г. включительно<sup>1</sup>.

Что же касается налоговых каникул для юридических лиц, то для них, к сожалению, подобных преференций не предусмотрено.

---

<sup>1</sup> П.3 статьи 2 Федерального закона от 29.12.2014. г. № 477-ФЗ «О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса РФ».

Право налогового регулирования деятельности в сфере малого бизнеса путем понижения *налоговых ставок* делегировано государством региональным властям. Именно они отвечают за налоговый климат в регионах.

Так, с 1 января 2016 года субъектам РФ предоставлено право понижать налоговые ставку единого налога, уплачиваемого при применении УСН с объектом "доходы"<sup>2</sup>. Ранее такие налогоплательщики уплачивали налог по ставке 6% на всей территории РФ. Теперь же ставка единого налога может быть снижена для отдельных категорий плательщиков до 1%.

Но и до 2016 года регионы могли изменять ставки единого налога, но только при применении УСН с объектом "доходы минус расходы": уже с 2009 года субъекты Российской Федерации могли дифференцировать налоговые ставки в пределах от 5 до 15 процентов в зависимости от категорий налогоплательщиков<sup>3</sup>.

Законодатели не обошли вниманием и систему налогообложения в виде ЕНВД: с 01.10.2015 представительным органам муниципальных образований, законодательным органам городов федерального значения Москвы, Санкт-Петербурга и Севастополя предоставлено право понижать налоговые ставки единого налога на вмененный доход с традиционных 15 % до 7,5%<sup>4</sup>.

Но и при общем режиме налогообложения у субъектов РФ есть возможность налогового регулирования малого бизнеса при уплате ими не только региональных, но и федеральных налогов: в ряде регионов для малых

---

<sup>2</sup> Федеральный закон от 13.07.2015 г. № 232-ФЗ «О внесении изменений в статью 12 части первой и часть вторую Налогового кодекса РФ».

<sup>3</sup> Федеральный закон от 26.11.2008 г. № 224-ФЗ «О внесении изменений в часть первую, часть вторую налогового кодекса РФ и отдельные законодательные акты РФ».

<sup>4</sup> П.2 статьи 2 Федерального закона от 13.07.2015 N 232-ФЗ «О внесении изменений в статью 12 части первой и часть вторую Налогового кодекса РФ».

предприятий снижена ставка налога на имущество организаций и налога на прибыль в части, поступающей в региональный бюджет.

Что же касается *налоговых льгот*, то здесь ситуация намного сложнее.

Конечно же, для установления налоговых льгот по региональным налогам никаких препятствий нет – это зависит исключительно от доброй воли региональных властей. И хотя Налоговым кодексом не установлены специальные налоговые льготы для организаций, имеющих статус субъекта малого предпринимательства, такие льготы могут устанавливаться законами субъектов РФ и нормативными правовыми актами органов местного самоуправления по региональным и местным налогам. Например, в соответствии с п. 1 ст. 4.1 Закона города Москвы от 05.11.2003 N 64 "О налоге на имущество организаций" по налогу на имущество, уплачиваемому исходя из кадастровой стоимости недвижимости для налогоплательщиков – организаций, являющихся субъектом малого предпринимательства, предусмотрена возможность уменьшения налоговой базы на величину кадастровой стоимости 300 кв. м площади объекта недвижимого имущества.

Этой льготой могут воспользоваться организации, применяющие не только ОСНО, но и специальные налоговые режимы.

С федеральными налогами дело обстоит намного хуже. Так, с введением в 2002 году главы 25 Налогового кодекса «Налог на прибыль организаций» были утрачены практически все льготы, ранее установленные законом РФ от 27.12.1991 г № 2116-1 «О налоге на прибыль предприятий и организаций», в том числе и льготы для малых предприятий.

Так, в период с 1992 по 2001 год в первые два года работы не уплачивали налог на прибыль малые предприятия, осуществляющие производство и переработку сельскохозяйственной продукции; производство продовольственных товаров, товаров народного потребления, строительных материалов, медицинской техники, лекарственных средств и изделий медицинского назначения; строительство объектов жилищного,

производственного, социального и природоохранного назначения (включая ремонтно - строительные работы) - при условии, если выручка от указанных видов деятельности превышает 70 процентов общей суммы выручки от реализации продукции (работ, услуг). В третий и четвертый год работы указанные предприятия уплачивали налог в размере соответственно 25 и 50 процентов от установленной ставки налога на прибыль, если выручка от указанных видов деятельности составляет свыше 90 процентов общей суммы выручки от реализации продукции (работ, услуг). Однако при прекращении малым предприятием деятельности, в связи с которой ему были предоставлены налоговые льготы, до истечения пятилетнего срока, начиная со дня его государственной регистрации, предприятиям приходилось уплачивать сумму налога на прибыль, исчисленную в полном размере за весь период его деятельности, к тому же увеличенную на сумму дополнительных платежей, определенных исходя из ставки рефинансирования.

Это создавало стимулы не только к развитию малого бизнеса, как такового, но и увеличению производства именно в тех сферах, которые являются особенно значимыми для всего государства в целом.

И хотя отмена налоговых льгот по налогу на прибыль сопровождалось существенным снижением налоговой ставки с 35% до 24% при введении главы 25, а затем – до нынешних 20% (что должно было нивелировать ущерб, нанесенный предприятиям упразднением льгот), все же такое решение нельзя признать экономически оправданным.

По нашему мнению, было бы целесообразно восстановить указанную льготу по налогу на прибыль, хотя, возможно, и в несколько усовершенствованном виде. Например, О.В.Гордеева предлагает возродить к жизни указанную льготу, но при этом увязать ее с направлением

полученных дополнительных средств (или их части) на развитие производства<sup>5</sup>.

Следует отметить, что внесенные в последние годы изменения в налоговое законодательство не всегда учитывают интересы малого бизнеса, а иногда даже ухудшают финансовое положение субъектов малого предпринимательства. Прежде всего, речь идет об отмене льготы по налогу на имущество организаций для предприятий, уплачивающих налоги в рамках специальных налоговых режимов: с введением с 2014 года порядка налогообложения имущества на базе кадастровой стоимости «спецрежимники» вынуждены платить этот налог с принадлежащего им имущества, налоговая база по которому определяется, как кадастровая стоимость. И хотя принятые поправки в главу 30 НК РФ в целом соответствуют мировым стандартам, для российских предприятий, особенно малых, резкое увеличение и без того высокой налоговой нагрузки может привести к параличу всей их деятельности, или, что еще хуже для государства – уходу таких предприятий «в тень» и уклонению от уплаты налогов.

Отрадно, что принятой в 2016 году Правительством РФ Стратегией развития малого и среднего предпринимательства в РФ на период до 2030 года предусмотрена необходимость выработки эффективной налоговой политики, главными стратегическими ориентирами которой должны стать:

стабильность и предсказуемость;

ориентация на реальные потребности субъектов малого и среднего предпринимательства;

сбалансированность фискального и стимулирующего действия налогов;

активное вовлечение бизнеса в процесс обсуждения налоговых инициатив<sup>6</sup>.

---

<sup>5</sup> О.В.Гордеева. Малое и среднее предпринимательство: особенности функционирования и налогового регулирования». «Налоги». 2012 г.. № 22.

Хотелось бы верить, что очередные инициативы государства по улучшению налогового климата не останутся всего лишь декларацией намерений. Ведь всем хорошо известно, что благими намерениями вымощена дорога в ад.

### **Библиографический список.**

1. Налоговый кодекс РФ от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 03.07 2016) с изм., вступившими в силу с 1 сентября 2016 года.
2. Распоряжение Правительства РФ от 2 июня 2016 года № 1083-р «Стратегия развития малого и среднего предпринимательства в РФ на период до 2030 года».
3. Основные направления налоговой политики РФ на 2016 год и плановый период 2017-2018 годов.
4. Федеральный закон от 24.07.2007 года № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ».
5. Федоров Е.А. Управление налоговым бременем: учеб. пособие / Е.А. Федоров, Л.Г. Баранова, В.С. Федорова. – СПб.: Петербургский государственный университет путей сообщения, 2011. – 37 с.

УДК 336.62

## **Береза М.В. Резервы и пути повышения рентабельности заемного капитала**

Provisions and ways to increase the return on borrowed capital

**Береза М. В.**

Дальневосточный федеральный университет, г. Владивосток

**bereza.mariya@bk.ru**

**Bereza M. V.**

Far Eastern Federal University, Vladivostok

**Аннотация.** В условиях нестабильности российской рыночной экономики, процессы формирования капитала, определения рационального соотношения различных источников финансирования, а, следовательно, и качество управления ресурсами,

---

<sup>6</sup> Распоряжение Правительства РФ от 2 июня 2016 года № 1083-р «Стратегия развития малого и среднего предпринимательства в РФ на период до 2030 года».

приобретают особую значимость. Практически перед каждым хозяйствующим субъектом стоит задача определения рационального соотношения заемного и собственного капитала, что будет способствовать повышению рентабельности капитала предприятия, как в условиях ограниченности финансовых ресурсов, так и с учетом специфики деятельности организации. Целью данного исследования является проблема эффективного использования заемного капитала с помощью факторного анализа.

**Ключевые слова:** факторная модель, рентабельность собственного капитала, рентабельность заемного капитала, структура капитала, финансовая устойчивость, источники финансирования.

**Abstract.** In the context of Russian market economy instability, capital formation processes, the determining of rational proportions of the various financing sources and, consequently, the quality of resources management, assume special prominence. Virtually all business entities face with the issue of determining a rational ratio of debt and equity capital that will enhance the return on equity under the conditions of limited financial resources and different specialization profiles of organizations. The purpose of this research is the problem of effective use of borrowed capital with means of a factor analysis.

**Keywords:** factor model, return on equity, return on borrowed capital, capital structure, financial stability, financial sources.

Для успешного функционирования и осуществления долгосрочной стратегии развития промышленному предприятию необходимо сформировать такую структуру капитала, которая обеспечивала бы достижение достаточного уровня ликвидности, платежеспособности и финансовой устойчивости, а также адекватное финансирование внеоборотных и оборотных активов для текущей деятельности. Проблема поиска оптимального соотношения источников финансирования в условиях дефицита финансовых ресурсов определяет актуальность данного исследования. Оптимизация решений по привлечению капитала является процессом исследования множества факторов, влияющих на финансовые результаты. В ходе обработки решений менеджмент осуществляет рациональный выбор наиболее эффективного варианта привлечения капитала. В качестве критериев оптимизации могут выступать обобщающие показатели рентабельности капитала, которые используются в данной статье. Разработанные на их основе факторные модели зависимости рентабельности заемного капитала от других частных факторов позволяют выявить степень количественного влияния каждого из них на изменение результативного показателя.

Для оценки влияния факторов на изменение рентабельности заемного капитала ( $P_{зк}$ ) используем шестифакторную мультипликативную модель.

$$P_{зк} = \frac{P}{ЗК} = \frac{P}{N} * \frac{N}{ОА} * \frac{ОА}{КЗ} * \frac{КЗ}{ДЗ} * \frac{ДЗ}{ЧА} * \frac{ЧА}{ЗК} = x * y * z * q * l * m,$$

где:

$\frac{P}{N}$  ( $x$ ) – рентабельность продаж, %;

$\frac{N}{ОА}$  ( $y$ ) – коэффициент оборачиваемости оборотных активов;

$\frac{ОА}{КЗ}$  ( $z$ ) – коэффициент покрытия оборотными активами кредиторской задолженности;

$\frac{КЗ}{ДЗ}$  ( $q$ ) – коэффициент соотношения кредиторской и дебиторской задолженности;

$\frac{ДЗ}{ЧА}$  ( $l$ ) – доля дебиторской задолженности в чистых активах организации, коэф.;

$\frac{ЧА}{ЗК}$  ( $m$ ) – коэффициент покрытия чистыми активами взятых в долг средств (заемного капитала).

Предложенную шестифакторную модель рентабельности заемного капитала можно представить, как зависимость обобщающего показателя от факторов ( $x, y, z, q, l, m$ ):  $p = x y z q l m$ , расчёт влияния которых на изменение рентабельности заемного капитала рекомендуется проводить с использованием метода цепных подстановок. Тогда:

$$\Delta\rho_{(x)} = \Delta x * y_0 * z_0 * q_0 * l_0 * m_0;$$

$$\Delta\rho_{(y)} = x_1 * \Delta y * z_0 * q_0 * l_0 * m_0;$$

$$\Delta\rho_{(z)} = x_1 * y_1 * \Delta z * q_0 * l_0 * m_0;$$

$$\Delta\rho_{(q)} = x_1 * y_1 * z_1 * \Delta q * l_0 * m_0;$$

$$\Delta\rho_{(l)} = x_1 * y_1 * z_1 * q_1 * \Delta l * m_0;$$

$$\Delta\rho_{(m)} = x_1 * y_1 * z_1 * q_1 * l_1 * \Delta m;$$



Совокупное влияние факторов должно быть равно приросту рентабельности заемного капитала:

$$\Delta\rho_{\text{зк}} = \Delta\rho_{(x)} + \Delta\rho_{(y)} + \Delta\rho_{(z)} + \Delta\rho_{(q)} + \Delta\rho_{(l)} + \Delta\rho_{(m)}$$

Приведенные в модели факторы прямо пропорционально оказывают влияние на изменение рентабельности заемного капитала. Используя методику, представленную в учебном пособии Е.В. Неяскиной и О.В. Хлыстовой [3, с.93-100], рассчитаем влияние факторов на уровень рентабельности заемного капитала. Исходные данные таблицы 1 свидетельствуют о том, что рентабельность заемного капитала в отчетном году увеличилась по сравнению с предыдущим годом на 1,14 процентных пункта, а рентабельность собственного капитала за тот же период возросла на 21,22 процентных пункта. На 2015 год рентабельность собственного капитала составляет 24,07%. Так как компания почти не привлекала заемные средства, и, кроме того, произошло сокращение величины заемного капитала за исследуемый период, рентабельность заемного капитала на 2015 год составила 1,2%. Темпы роста кредиторской задолженности 55,73% выше, чем темпы роста дебиторской задолженности 30,62%, что является причиной низкой рентабельности заемного капитала по сравнению с рентабельностью собственного капитала. Показатель рентабельности продаж в 2015 году был на уровне 0,41% и увеличился по сравнению с 2014 годом на 0,342 п.п. Чистая прибыль увеличилась на 1011,1%. Заемный капитал снизился на 44,26%, а собственный капитал вырос на 31,7%.

Увеличились в 2015 году значения коэффициента оборачиваемости оборотных активов (+2,06), оборачиваемости заемного капитала (+2,06), а коэффициент покрытия оборотными активами кредиторской задолженности снизился (-0,01).

Таблица 1

Показатели факторного анализа рентабельности заемного капитала ООО «Восток-Бизнес» за 2014-2015 гг.

Показатели	Единица измерения	2014	2015	Отклонение (+:-)	Темп прироста, %
А	1	2	3	4	5
Объем реализации (Выручка)	тыс. р.	237 022	458 852	221 830	93,59
Себестоимость	тыс. р.	237 812	457 815	220 003	92,51
Чистая прибыль	тыс. р.	171	1 900	1 729	1011,11
Среднесписочная численность работающих				-	
Собственный капитал	тыс. р.	5 994	7 894	1 900	31,70
Заемный капитал	тыс. р.	284 305	158 468	- 125 837	-44,26
Кредиторская задолженность	тыс. р.	284 305	158 438	- 125 867	-44,27
Дебиторская задолженность	тыс. р.	135 998	41 643	- 94 355	-69,38
Оборотные активы	тыс. р.	288 978	159 420	- 129 558	-44,83
Чистые активы	тыс. р.	5 993	7 894	1 901	31,72
Рентабельность продаж	%	0,07215	0,41408	0,342	473,95
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов		0,82021	2,87826	2,05805	250,92
Коэффициент оборачиваемости заемного капитала		0,83369	2,89555	2,06186	247,32
Коэффициент покрытия оборотными активами кредиторской задолженности	-	1,01644	1,00620	- 0,01024	- 1,01
Коэффициент соотношения кредиторской и дебиторской задолженности		2,09051	3,80467	1,71416	82,00
Доля дебиторской задолженности в чистых активах организации		22,69281	5,27527	- 17,41754	-76,75
Коэффициент покрытия чистыми активами взятых в долг средств	-	0,02108	0,04981	0,02873	136,32
Коэффициент соотношения заёмного капитала к собственному		47,43160	20,07449	- 27,35711	-57,68
Рентабельность собственного капитала	%	2,85285	24,06891	21,21606	743,68
Рентабельность заемного капитала	%	0,06015	1,19898	1,13883	1893,43
Производительность труда	тыс. р.	-	-	-	-
Капиталовооруженность работающих	тыс. р.	-	-	-	-

На базе мультипликативной многофакторной модели рентабельности заемного капитала и данных таблицы 1 рассчитаем влияние факторов на изменение результативного показателя методом цепных подстановок с использованием приема абсолютных разниц (Таблица 2).

Сводное влияние факторов на рентабельность заемного капитала:

$$\Delta P_{зк} = 0,2850647 + 0,8661984 + (-0,012203) + 0,9833197 + (-1,675167) \\ + 0,6916202 = + 1,138833562$$

Используя формулу мультипликативной зависимости рентабельности заемного капитала от исследуемых факторов: рентабельность продаж; оборачиваемость оборотных активов; коэффициент покрытия оборотными активами кредиторской задолженности; коэффициент соотношения кредиторской и дебиторской задолженности; доля дебиторской задолженности в чистых активах организации; коэффициент покрытия чистыми активами заемных средств, можно рассчитать влияние изменения факторов на приращение рентабельности заемного капитала.

Отметим, что рентабельность заемного капитала уменьшилась на 1,49% только в связи с изменением коэффициента покрытия оборотными активами кредиторской задолженности и уменьшением доли дебиторской задолженности в чистых активах организации. В результате у предприятия появляется удобный случай проанализировать неиспользованные возможности, направленные прежде всего на пополнение оборотных активов для покрытия кредиторской задолженности и ускорение их оборота. Все остальные факторы оказали положительное влияние на приращение рентабельности заемного капитала, в результате чего произошло увеличение на 2,83%.

Таблица 2

## Оценка влияния факторов на рентабельность заемного капитала ООО «Восток-Бизнес» 2015 год

Факторы влияния на изменение Рзк	Факторы						Рентабельность ЗК, %	Влияние фактора, %
	P/N	N/OA	OA/K3	K3/D3	D3/ЧА	ЧА/ЗК		
A	1	2	3	4	5	6	7	8
Базовое значение показателей	0,07215	0,820208	1,016437	2,090509	22,69281	0,021079	0,06015	-
Изменение рентабельности продаж (P/N)	0,4140769	0,820208	1,016437	2,090509	22,69281	0,021079	0,34521	0,2850647
Изменение коэффициента оборачиваемости оборотных активов (N/OA)	0,4140769	2,878259	1,016437	2,090509	22,69281	0,021079	1,21141	0,8661984
Коэффициент покрытия оборотными активами кредиторской задолженности (OA/K3)	0,4140769	2,878259	1,006198	2,090509	22,69281	0,021079	1,19921	-0,012203
Изменение коэффициента соотношения кредиторской и дебиторской задолженности (K3/D3)	0,4140769	2,878259	1,006198	3,804673	22,69281	0,021079	2,18253	0,9833197
Изменение доли дебиторской задолженности в чистых активах организации (D3/ЧА)	0,4140769	2,878259	1,006198	3,804673	5,275272	0,021079	0,50736	-1,675167
Изменение коэффициента покрытия чистыми активами взятых в долг средств (ЧА/ЗК)	0,4140769	2,878259	1,006198	3,804673	5,275272	0,049814	1,19898	0,6916202

Факторный анализ рентабельности заемного капитала помогает предприятию определить на что именно в данный момент обратить внимание для увеличения эффективности использования заемного капитала. А также в дальнейшем более продуктивно управлять структурой капитала компании и получать оптимальные финансовые результаты. На сегодняшний день это особенно актуально в связи с кризисом банковской системы, когда среднестатистическому предпринимателю приходится учитывать возможные риски потери денежных средств. Важно понимать и учитывать внешние факторы, которые несомненно оказывают влияние на предприятия и их оптимальную структуру капитала, такие как введение санкций против России, падение курса рубля по отношению к мировым резервным валютам, высокий уровень инфляции, а также различные федеральные программы и другие факторы.

### **Библиографический список**

1. Ковалев, В. В. Основы теории финансового менеджмента: учеб.-практ. пособие. –М.: Проспект, 2012.
2. Финансовый менеджмент: теория и практика: Учебник. / Под ред. Е. С. Стояновой. - 4-изд., перераб. и доп. - М.: Перспектива, 2013,- 656 с.
3. Хлыстова, О.В. Неяскина, Е.В. Финансовый менеджмент: учебное пособие / О.В. Хлыстова, Е.В. Неяскина. – М.: Изд-во Дальневост. ун-та, 2011. – 342 с.

УДК 338.001.36

### **Ворожбицкая Ю.В. Особенности интегрированной отчетности, составляемой Российскими компаниями на современном этапе**

Features of Russian companies' integrated reporting at the modern stage

**Ворожбицкая Ю. В.**

Новосибирский государственный университет экономики и управления, г.

Новосибирск

Vorozhbickaya@yandex.ru

**Vorozhbickaya Y. V.**

Novosibirsk State University of Economic and Management,

Novosibirsk

**Аннотация:** Составление интегрированной отчетности находит все более широкое применение в различных компаниях. В данной статье сопоставляются две формы отчетности: интегрированная отчетность и отчетность по стандартам МСФО. Приводится сравнение интегрированных отчетностей, составленных отечественными компаниями и зарубежными, выделяются специфические признаки каждой из форм отчетностей и выявляются различия.

**Ключевые слова:** интегрированная отчетность, Международные стандарты финансовой отчетности, стейкхолдеры.

**Abstract:** Drafting of integrated reporting is becoming more widely used in different companies. This article compares the two forms of the reporting: Integrated Reporting and IFRS standards. The comparison of integrated reporting made by Russian and foreign companies, highlighted the specific features of each of the forms of reporting and identifies the differences.

**Keywords:** Integrated reporting, International Financial Reporting Standards, stakeholders.

Концепция введения интегрированной финансовой отчетности в учетную систему разных стран мира – явление достаточно новое, но обретающее все большее распространение, поскольку вызывает доверие у пользователей учетной информации. В непростой современной экономической ситуации первоочередными целями некоторых компаний становится получение выгод в краткосрочной перспективе, а не долгосрочное планирование, направленное на принесение блага обществу. Поведение таких компаний, нацеленное на «быструю» выгоду, может привести к дестабилизации на рынке, которая поставит под угрозу экономику какой-либо отдельной отрасли или даже страны в целом. По большому счету интегрированная отчетность — это отчетность, которая помимо полной и достоверной информации о компании содержит также информацию о планах развития фирмы в будущем и о грядущих перспективах ее деятельности в разрезе как финансовых, так и нефинансовых аспектов [5]. Отсюда вытекает очевидное преимущество такой отчетности перед остальными. Не самая благоприятная ситуация в экономике создала необходимость внедрения новой модели, позволяющей свести к минимуму или обезопасить от рисков как всех стейкхолдеров, так и сам бизнес. Новая модель интегрированной отчетности предусматривает включение довольно значимых нефинансовых факторов: влияние окружающей среды, социального фактора и фактора государственного надзора (environmental, social and governance, ESG)

[8]. Это позволит улучшить качество отчетности, а также отразить влияние уровня защиты прав человека, изменений климатических условий или общественных явлений на бизнес.

В 2010 году был открыт специальный орган, который курирует вопросы подготовки таких отчетов, — Международный совет по интегрированной отчетности (IRC или МСИО). А 26 апреля 2013 года в России был представлен драфт международного стандарта финансовой отчетности, который стал доступен для обсуждения крупными российскими компаниями, органами государственной власти и в декабре того же года утвержден в нашей стране.

Долгосрочной целью МСИО является переориентация всего «делового сообщества» на интегрированное мышление и в государственном и в частном секторах при использовании интегрированной отчетности, как нормы корпоративных отчетов. Результатами такого мышления станет эффективное распределение и использование капиталов, что способствует финансовой устойчивости самих компаний и стабильности в экономике. Сущность интегрированного мышления в рамках организации и составления корпоративного отчета предполагает активное рассмотрение организацией связей между ее различными операционными и функциональными единицами и капиталами, которые организация использует или на которые она оказывает воздействие [1].

Принципы составления интегрированной отчетности направлены на повышение качества информации, доступной поставщикам финансового капитала или иным пользователям. Также уделяется много внимания выработке более связного и эффективного подхода к корпоративной отчетности, которая соединяла бы в себе различные направления и предоставляла информацию о полном наборе факторов, оказывающих существенное воздействие на способность организации создавать стоимость в течение долгого времени. К достоинствам такой формы отчетности относится и то, что она учитывает

многочисленные изменения в корпоративной отчетности, происходящие в рамках национальных юрисдикций разных стран мира.

Внедрение МСИО в российскую практику ускорит внедрение индивидуальных инициатив и даст импульс к более смелому и осознанному применению инноваций в корпоративной отчетности, что позволит раскрыть все преимущества компании [1]. Особый акцент в отчете делается на способности организации создавать стоимость в краткосрочном, среднесрочном и долгосрочном периодах. Поэтому одними из основных принципов составления отчетов по МСИО являются краткость, стратегическая и перспективная направленность, связность информации, капиталы и их взаимосвязанность.

Целью настоящей работы стало изучение интегрированной отчетности на примере российских компаний и её сопоставление с консолидированной отчетностью тех же компаний по МСФО.

Компания «Уралкалий» составляет интегрированную отчетность с 2013 года и в ее основе лежит отчетность по МСФО [16]. То есть отчетность по МСФО полностью включена в интегрированную отчетность в аспекте финансовых результатов деятельности компании, но преобладающее большинство факторов, описанных в отчетности – нефинансовые [11].

Далее была рассмотрена годовая интегрированная отчетность ПАО «Интер РАО» [9]. Здесь анализ финансовых результатов деятельности организации представлен довольно специфично. Специфика заключается в том, что в отчетности совершенно нет тех форм, которые мы привыкли видеть в Международных стандартах [14]. Речь идет об отчете о финансовых результатах, отчете о движении денежных средств и отчете о финансовом положении. Все эти формы представлены только в приложениях к самой интегрированной отчетности. А непосредственно в саму отчетность были включены: сокращенный отчет о движении денежных средств, показатели ликвидности, показатели норм прибыли и показатели рентабельности,



показатели деловой активности (оборачиваемости), а также приведены коэффициент концентрации собственного капитала и коэффициент соотношения собственного и заемного капитала [9].

Российский государственный холдинг – госкорпорация «Росатом» одной из первых стала внедрять и публиковать интегрированную отчетность. Как было сказано выше, драфт стандартов МСИО был представлен в России в 2013 году, а первая публичная отчетность госкорпорации Росатом относится к периоду 2012 года [10]. В части отчетности, посвященной финансово-экономическим результатам, представлен отчет о финансовых результатах, составленный по стандарту МСФО, а также показатели ликвидности, рентабельности, оборачиваемости запасов, дебиторской и кредиторской задолженности. Сюда же включены диаграммы и гистограммы о структуре выручки, себестоимости, активов и структура капитала и обязательств [15].

Рассмотрим модель интегрированной отчетности в странах, где интегрированную отчетность уже широко используют - Америка и Германия. Для примеров взяты фирмы «Nike» и «BMW Group» [12, 13]. Но несмотря на то, что эти компании предоставляют свои отчеты исключительно в форме интегрированной, финансовые результаты деятельности этих компаний отражены в традиционных формах Международных стандартов финансовой отчетности.

Широкое применение в мировой практике новой модели отчетности свидетельствует о том, что существующая уже несколько лет модель финансовой отчетности не решает поставленных перед ней задач. Она неполноценным образом раскрывает информацию о компании и может ввести пользователей в заблуждение, потому что является исключительно финансовой, количественной. Более того, на современном этапе под интегрированной отчетностью компании может пониматься не обязательно годовой отчет, а гораздо более обширный, охватывающий периоды более одного года. Так как для некоторых крупнейших компаний годовой отчет, к которому привыкли в

МСФО, – малая часть той информации, которая раскрывается стейкхолдерам или внешним пользователям.

В России интегрированная отчетность пока не получила широкого распространения. По данным исследований, около четверти компаний публикуют как традиционный годовой, так и нефинансовый отчет (социальный отчет, экологический и др.). Подавляющее большинство российских компаний предоставляют годовые отчеты, которые включают в себя в различной степени информацию об устойчивом развитии. Но лишь около 12% компаний в России готовят интегрированные отчеты. При этом чуть больше 80 % компаний, выпускающих интегрированные отчеты, - государственные [4].

Лидирующие отрасли по подготовке интегрированных отчетов – электроэнергетика, машиностроение и инжиниринг. И здесь наблюдается некоторая закономерность. Деятельность всех вышеперечисленных компаний напрямую связана с экологией и окружающей средой, и именно эти компании одними из первых в России стали внедрять нефинансовые факторы в отчетность, иными словами, стали составлять интегрированную отчетность. Вполне возможно, это связано с тем, что экологическому фактору уделяется с некоторых пор большое внимание, а более подробное раскрытие взаимодействия компании и окружающей среды повышает уровень доверия к компании, а тем более если большая доля компании принадлежит государству.

Составление интегрированной отчетности - процесс довольно трудоемкий, поскольку нужно максимально сжато и при этом максимально полно показать не только финансовые стороны компании, но и учесть все нефинансовые аспекты деятельности [3]. Более того, необходимо спрогнозировать возможный ход развития компании в долгосрочной перспективе. Российские компании (но до сих пор не все) не так давно адаптировались к Международным стандартам финансовой отчетности, в которых содержатся конкретные цифры, прописанные документально [6]. Интегрированная отчетность – это новшество, которое по силам не каждой

компании, да и целесообразно не для любого бизнеса, поэтому в ближайшее время она не заменит стандартной финансовой отчетности или отчетности по МСФО, но будет формироваться на добровольной основе некоторыми крупными компаниями.

Более того, существует проблема неопределенности раскрытия информации в интегрированной финансовой отчетности [2]. Эта проблема напрямую связана с тем, что отсутствует единая обязательная методология расчета базовых показателей, поскольку каждая компания самостоятельно определяет насколько релевантна для ее пользователей та или иная информация.

Концепция внедрения интегрированной отчетности в российскую практику подразумевает достижение следующих целей:

- Удовлетворение информационных потребностей стейкхолдеров в полном объеме на долгосрочную перспективу;
- Включить в отчетность все релевантные показатели факторов окружающей среды, общества и государственного регулирования (ESG-факторов) для учета их в процессе принятия решений;
- Показать взаимозависимость всех нефинансовых факторов (ESG), упомянутых в отчете, с финансовыми при принятии решений, которые отразятся на долгосрочных показателях результатов деятельности компании. Продемонстрировать прямую связь между устойчивостью бизнеса (sustainability) и его ценностью;
- Перевести всю оценку показателей результатов деятельности компании в сторону долгосрочной перспективы;
- Максимально сжато и точно отразить объем информации, необходимый менеджменту для осуществления ежедневного регулирования операций [7].

Различия между отчетностью составленной по МСФО и интегрированной отчетностью очевидны. Но можно отметить тот факт, что интегрированная

отчетность может полностью включать в приложениях или в основной своей части отчетность, составленную по Международным стандартам финансовой отчетности. При этом финансовая отчетность по МСФО гораздо обширнее, чем привычная нам модель финансовой отчетности: она может включать больше расчетных показателей, но какие именно показатели включить – решает руководство компании, поскольку никаких нормативов для составления нет.

В России многие нововведения долго приживаются в силу различных обстоятельств. Более того, не всем российским компаниям выгодно раскрывать всю информацию о себе. Но чем быстрее интегрированное мышление входит в деятельность компании, тем более обоснованными, логичными и связными будут и информация управленческой отчетности, и её анализ, и последующее принятие решений.

#### **Библиографический список:**

1. Международные стандарты интегрированной отчетности [Электронный ресурс] Режим доступа: [http://ir.org.ru/attachments/article/94/13-12-08-THE-INTERNATIONAL-IR-FRAMEWORK.docx\\_en-US\\_ru-RU.pdf](http://ir.org.ru/attachments/article/94/13-12-08-THE-INTERNATIONAL-IR-FRAMEWORK.docx_en-US_ru-RU.pdf) (Дата обращения: 10.10.2016 г.)
2. Алексеев М.А. Взаимосвязи интегрированной отчетности, экономической безопасности и аудита бизнеса // Сибирская финансовая школа. 2015. № 1 (108). С. 135-138.
3. Алексеев М.А. Оценка человеческого капитала в интегрированной отчетности с позиций теории трансакционных издержек // Экономические, экологические и социокультурные перспективы развития России, стран СНГ и ближнего зарубежья: сборник научных трудов по материалам II Международной научно-практической конференции. Под редакцией И.Г. Воробьева. 15 апреля 2015.: - Новосибирск - 2015.- С. 216-223.
4. Бойко А.В., Загородняя Ю.Е. Интегрированная отчетность и ее преимущества. Проблемы составления в России // Современные тенденции развития науки и технологий - 2016. - №3-9. - С.22-26.

5. Бородина Ю.Б., Савельева М.Ю. Отчетность в области устойчивого развития: место в системе нефинансовых отчетов, руководство к применению // Современное коммуникационное пространство: анализ состояния и тенденции развития: сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции: в 2 частях. Под редакцией И.В. Архиповой; Министерство образования и науки РФ, Новосибирский государственный педагогический университет. 2016, С. 64-67.

6. Савинкина А.А., Шидман А.А., Савельева М.Ю. Проблемы внедрения интегрированной отчетности в практику российских компаний. В сборнике: Фундаментальные научные исследования: теоретические и практические аспекты сборник материалов международной научно-практической конференции: в 3 томах. 2016. С. 328-332.

7. Сорокина К.В., Интегрированная отчетность – новая модель отчетности бизнеса // Корпоративная финансовая отчетность. Международные стандарты. 2011. № 7 (55). С. 88-94.

8. Журнал «Account ability», with association LRQA, London, November 2006, с. 20 – 31.

9. Интегрированная отчетность ПАО «Интер РАО» 2015 [Электронный ресурс] Режим доступа:

[http://www.interra.ru/upload/docs/Inter\\_RAO\\_Annual\\_Report\\_2015\\_rus\\_21june.pdf](http://www.interra.ru/upload/docs/Inter_RAO_Annual_Report_2015_rus_21june.pdf) (Дата обращения: 10.10.2016 г.)

10. Интегрированная отчетность 2012 госкорпорации «Росатом» [Электронный ресурс] Режим доступа: [https://docviewer.yandex.ru/?url=http%3A%2F%2Fkgo.rcb.ru%2F2013%2Fotchet%2Frosatom\\_otchet\\_rus\\_2012.pdf&name=rosatom\\_otchet\\_rus\\_2012.pdf&lang=ru&c=580120eaa92e](https://docviewer.yandex.ru/?url=http%3A%2F%2Fkgo.rcb.ru%2F2013%2Fotchet%2Frosatom_otchet_rus_2012.pdf&name=rosatom_otchet_rus_2012.pdf&lang=ru&c=580120eaa92e) (Дата обращения: 10.10.2016 г.)

11. Интегрированная отчетность ПАО «Уралкалий» 2015 [Электронный ресурс] Режим доступа:

[https://vk.com/doc145191330\\_438043499?hash=d0984e51b0f9113b5c&dl=184e8927fc230d93be](https://vk.com/doc145191330_438043499?hash=d0984e51b0f9113b5c&dl=184e8927fc230d93be) (Дата обращения: 10.10.2016 г.)

12. Интегрированная отчетность «BMW Group» 2015 [Электронный ресурс] Режим доступа: [https://www.bmwgroup.com/content/dam/bmw-group-websites/bmwgroup\\_com/ir/finanzberichte/pdf/en/12784\\_GB\\_2015\\_en\\_Finanzbericht.pdf](https://www.bmwgroup.com/content/dam/bmw-group-websites/bmwgroup_com/ir/finanzberichte/pdf/en/12784_GB_2015_en_Finanzbericht.pdf) (Дата обращения: 10.10.2016 г.)

13. Интегрированная отчетность «Nike» 2015 [Электронный ресурс] Режим доступа: [http://s1.q4cdn.com/806093406/files/doc\\_financials/2015/ar/docs/nike-2015-form-10K.pdf](http://s1.q4cdn.com/806093406/files/doc_financials/2015/ar/docs/nike-2015-form-10K.pdf) (Дата обращения: 10.10.2016 г.)

14. Консолидированная отчетность по МСФО ПАО «Интер РАО» 2015 [Электронный ресурс] Режим доступа: [http://www.interra.ru/upload/docs/IRAO\\_KonsFO\\_2015\\_208\\_fz\\_1A\\_rus.pdf](http://www.interra.ru/upload/docs/IRAO_KonsFO_2015_208_fz_1A_rus.pdf) (Дата обращения: 10.10.2016 г.)

15. Консолидированная отчетность по МСФО госкорпорации «Росатом» 2012 [Электронный ресурс] Режим доступа: [http://archive.rosatom.ru/wps/wcm/connect/tvel/tvelsite/resources/fbae12804086d1a08318c74c1b6ef43e/2012\\_RUS.pdf](http://archive.rosatom.ru/wps/wcm/connect/tvel/tvelsite/resources/fbae12804086d1a08318c74c1b6ef43e/2012_RUS.pdf) (Дата обращения: 10.10.2016 г.)

16. Консолидированная отчетность по МСФО ПАО «Уралкалий» 2015 [Электронный ресурс] Режим доступа: [http://www.uralkali.com/upload/iblock/e33/Uralkali\\_IFRS%20FS\\_2015\\_rus.pdf](http://www.uralkali.com/upload/iblock/e33/Uralkali_IFRS%20FS_2015_rus.pdf) (Дата обращения: 10.10.2016 г.)

## Федотова Е.В. Проблемы сближения бухгалтерского и налогового учета в процессе разработки учетной политики

Problems of rapprochement of business and tax accounting in the course of development of accounting policy

**Федотова Е. В.**

Автономная некоммерческая образовательная организация высшего образования Центросоюза Российской Федерации «Российский университет кооперации» Чебоксарский кооперативный институт (филиал), г. Чебоксары  
ekaterina\_fedotova\_91@mail.ru

**Fedotova E.V.**

Autonomous non-profit educational organization of the higher education of Tsentrosoyuz of the Russian Federation "Russian university of cooperation" Cheboksary cooperative institute (branch), Cheboksary

**Аннотация.** В статье анализируется процесс формирования учетной политики, детализируются элементы построения учетного процесса. Рассматривается проблема сближения между бухгалтерским и налоговым учетом учетной политики.

**Ключевые слова:** учетная политика, бухгалтерский учет, налоговый учет.

**Abstract.** In article it is analyzed процесс forming of accounting policy, elements of creation of accounting process are disaggregated. The rapprochement problem between business and tax accounting of accounting policy is considered.

**Keywords:** accounting policy, accounting, tax accounting.

Под учетной политикой организации понимается совокупность способов ведения бухгалтерского учета – первичного наблюдения, стоимостного измерения, текущей группировки и итогового обобщения фактов хозяйственной деятельности[2].

Учетная политика является документом, отражающим специфику способов ведения бухгалтерского учета в случаях, если:

- 1) бухгалтерские нормативы содержат положения, которые позволяют делать выбор из нескольких вариантов, предусмотренных нормативами и (или) прямо не предусмотренных нормативами, но так же не противоречащих им;
- 2) бухгалтерские нормативы содержат лишь общие положения, но не содержат конкретных способов ведения бухгалтерского учета;
- 3) бухгалтерские нормативы содержат неясные или неоднозначные или противоречивые нормы или неустранимые сомнения;



4) бухгалтерские нормативы любым иным образом делают возможным (или не запрещают) применение способов учета, установленных учетной политикой. [6 с.53]

Учетная политика, является одним из основных центров политики управления организации, которая оказывает непосредственное влияние на финансовую отчетность. Грамотный подход к ее составлению обеспечивает эффективную организацию учета, направленную на повышение результативности деятельности, а также на оптимизацию налогообложения. Поэтому формирование эффективной учетной политики является одной из важнейших задач, стоящих перед руководителем и бухгалтером любой организации. Так же следует уделять внимание учетной политике для целей налогового учета, так как он является ее неотъемлемой частью.

При осуществлении своей деятельности организация должна определить и прописать в учетной политике для целей налогообложения свои принципы и порядок отражения деятельности.

Под налоговым учетом понимается система обобщения информации для определения налоговой базы по определенному налогу на основе данных первичных документов, сгруппированных в соответствии с порядком, предусмотренным НК РФ и (или) иным актом законодательства о налогах и сборах, определяющим порядок исчисления конкретного налога.[1]

Учетная политика является документом, отражающим специфику способов ведения налогового учета и (или) исчисления налога и (или) уплаты налога в случаях, когда:

1) налоговое законодательство содержит положения, которые позволяют делать выбор из нескольких вариантов, предусмотренных законодательством и (или) прямо не предусмотренных законодательством, но не противоречащих ему;

2) налоговое законодательство содержит лишь общие положения, но не



содержит конкретных способов ведения налогового учета или порядка исчисления и (или) уплаты налога.

3) налоговое законодательство содержит неясные или неоднозначные или противоречивые нормы или неустранимые сомнения;

4) налоговое законодательство любым иным образом делает возможным (или не запрещает) применение налогоплательщиком способов учета, установленных учетной политикой.

Правила ведения налогового учета, определенные в учетной политике для целей налогообложения, неизменяются в течение всего налогового периода. Исключением могут быть лишь те ситуации, когда внесение изменений в порядок ведения налогового учета допускается Налоговым кодексом РФ. Любые изменения, а также дополнения в учетную политику вносятся приказом по организации и доводятся до всех подразделений организации, задействованных в формировании налогового учета.

Каждый год организация сталкивается с проблемой составления или изменений основополагающего документа по ведению учета — учетной политики. Самой важной проблемой при этом является сближение между бухгалтерским и налоговым учетом.

Федеральный закон от 20.04.14 № 81-ФЗ «О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации» (далее — Закон № 81-ФЗ), внес поправки, направленные на сближение налогового учета с бухгалтерским учетом. О необходимости такого сближения было отмечено в Основных направлениях налоговой политики Российской Федерации на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов, одобренных Правительством РФ 30.05.13.[3] Несмотря на общее направление, взятое на сближение, Закон № 81-ФЗ внес лишь отдельные изменения и полностью положений, препятствующих использованию в целях определения налоговой базы по налогу на прибыль

организаций правил, аналогичных правилам бухгалтерского учета, из главы 25 НК РФ не исключил.

Сближение бухгалтерского и налогового учета возможно в том случае, если налоговый учет ведется методом начисления. Но при кассовом методе учета это сделать невозможно, так как в этом случае не совпадают требования бухгалтерского и налогового учета в отношении отражения хозяйственных операций. Но осуществить сближение бухгалтерского и налогового учета не так просто, т.к. имеются различия в отражении хозяйственных операций.

Приведем пример. Перед налоговым учетом основной задачей является исчисление налога на прибыль. При этом учетная политика для целей налогообложения формируется исходя из требований НК РФ, в соответствии с которыми данные налогового учета должны отражать:

- порядок формирования суммы доходов и расходов;
- порядок определения доли расходов, учитываемых для целей налогообложения в текущем налоговом (отчетном) периоде;
- сумму остатка расходов (убытков), подлежащую отнесению на расходы в следующих налоговых периодах;
- сумму задолженности по расчетам с бюджетом по налогу на прибыль.

В связи с этим перед организацией не возникает необходимости расчета прибыли в привычном для бухгалтера понимании, а именно как часть дохода, отражающего финансовый результат деятельности организации, которым могут распоряжаться собственники. Величина такой прибыли формируется только в бухгалтерском учете.

Соответственно в налоговом учете отражаются не все хозяйственные операции и не все расходы, а только то, что учитывается в целях налогообложения и в пределах установленной суммы.

Основным организационным отличием двух форм учета в учетной политике является то, что систематизированная в бухгалтерских регистрах

информация отражается на счетах бухгалтерского учета и в бухгалтерской отчетности, а сгруппированная информация в налоговых регистрах — в расчете налоговой базы без распределения по счетам бухгалтерского учета.

Поэтому нужно разработать меры по сближению бухгалтерского и налогового учета учетной политики.

Один из самых простых способов как можно сблизить налоговый и бухгалтерский учет — это закрепление в учетной политике одинаковых методов амортизации основных средств. Такой способ подходит для большинства организаций, но тут имеются свои различия. В налоговом учете амортизацию можно начислять либо линейным, либо нелинейным методом. [1] А в бухгалтерском учете таких способов четыре (п. 18 Положения по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01», утв. Приказом Минфина России от 30.03.01 № 26н):

- линейный;
- способ уменьшаемого остатка;
- способ списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования;
- способ списания стоимости пропорционально объему продукции или работ.

Таким образом, исходя из вышесказанного можно сделать вывод, что существует только один общий для обоих учетов метод начисления амортизации основных средств — линейный. При этом, чтобы избежать расхождений в суммах начисленной амортизации надо в обоих учетах установить одинаковый срок полезного использования основного средства. Кроме того, надо чтобы в обоих учетах совпадала его первоначальная стоимость.

Сблизить бухгалтерский и налоговый учет помогут одинаковые методы оценки товаров и материалов. Также можно сблизить бухгалтерский и

налоговый учет, выбрав одинаковые методы оценки товаров и материалов. В налоговом учете таких методов четыре: ФИФО, ЛИФО, оценка по стоимости каждой единицы и оценка по средней стоимости [1]. В бухучете используются все те же методы, за исключением метода ЛИФО [4]. Тут вариантов для того, чтобы установить аналогичные способы учета больше (кроме способа ЛИФО). Отметим, что в отношении разных групп сырья и материалов организация вправе применять разные методы их оценки (письмо Минфина России от 29.11.13 № 03-03-06/1/51819). Это вовсе не противоречит нормам НК РФ.

Так же можно воспользоваться еще одним способом сближения бухгалтерского и налогового учетной политики – выбор одинакового метода признания доходов и расходов. Таких способов два: кассовый метод и метод начисления. Кассовый метод можно применять как в налоговом, так и в бухгалтерском учете, на усмотрение организации. Но есть нюанс, кассовый метод могут применять только субъекты малого предпринимательства. При этом социально ориентированные некоммерческие организации и эмитенты публичного размещения ценных бумаг, которые относятся к малым предприятиям, не имеют права его использовать.

В налоговом учете кассовый метод могут применять только те организации, у которых выручка от реализации не превышает 1 млн. рублей в среднем за каждый из предыдущих четырех кварталов. Таким образом, применять кассовый метод одновременно и в налоговом, и в бухгалтерском учете вправе очень немногие организации.

Таким образом, мы считаем, что осуществлять сближение бухгалтерского и налогового учета возможно по следующим направлениям:

- закрепление в учетной политике одинаковых методов амортизации основных средств;
- одинаковый метод оценки товаров и материалов;
- одинаковый метод признания доходов и расходов.

Наиболее важно осуществлять такое сближение по следующим вопросам:

- избежание расхождений в суммах начисленной амортизации;
- избежание ошибки при формировании цены приобретения ТМЦ;
- контролирование своих доходов и расходов.

### **Библиографический список**

1. Налоговый кодекс Российской Федерации. Части первая, вторая и третья. Действующая редакция от 03.07.2016
2. Федеральный закон от 6 декабря 2011 г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» (с изменениями и дополнения от 4 ноября 2014 г.)
3. Федеральный закон от 20.04.14 № 81-ФЗ «О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации»
4. ПБУ 1/2008 Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организаций» (утв. приказом Минфина РФ от 6 октября 2008 г. № 106н).
5. Положения по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» ПБУ 5/01» (утв. Приказом Минфина России от 09.06.01 № 44н)
6. Астахов В.П. Бухгалтерский (финансовый) учет В .2 т. Т. 1: учебник для академического бакалавриата / В.П. Астахов - 12-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2015. – 536 с.

## СЕКЦИЯ 6. ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА

УДК 33

### Кудашева-Подвойская О.В. Кредитная кооперация как ключевой механизм экономического и социального развития села (на примере Рязанской области)

Credit cooperation as a key mechanism for economic and social development of rural areas  
(for example, Ryazan region)

Кудашева-Подвойская О.В.,  
ассистент кафедры национальной экономики  
и регионального развития  
Рязанский Государственный университет имени С.А. Есенина  
**Kudasheva - Podvoyskaya O.V. ,**  
assistent kafedry natsional'noy ekonomiki  
i regional'nogo razvitiya  
Ryazanskiy Gosudarstvennyy universitet imeni S.A. Yesenina

**Аннотация:** В статье дается оценка значимости развития малого предпринимательства в сельской местности, рассматриваются этапы становления и преимущества сельскохозяйственной кредитной потребительской кооперации, анализируется число крестьянско-фермерских хозяйств и кредитных потребительских кооперативов региона. На основе проведенного исследования автором делаются выводы и предложения.

**Abstract:** The article assesses the importance of small business development in rural areas, are considered stages of formation and benefits of agricultural credit consumer cooperatives, analyzed the number of peasant farms and credit consumer cooperatives of the region. On the basis of research by the author draws conclusions and suggestions.

**Ключевые слова:** кредитная кооперация, крестьянско-фермерские хозяйства, малое предпринимательство, региональная экономика, сельское хозяйство.

**Keywords:** credit cooperatives, peasant farmers, small businesses, regional economy, agriculture.

Вскоре после обретения независимости Россией началось ускоренное реформирование малого бизнеса и индивидуального предпринимательства. Итогом разносторонних изменений устройства отечественной экономики стала возросшая значимость индивидуального предпринимательства. Малый бизнес в регионах приобретает все большую ценность для стабильного развития отечественной экономики, устраняет проблемы трудовой занятости и стабилизирует степень обеспеченности граждан. Социальное значение малого предпринимательства заключается в большом количестве владельцев

и работников личных подсобных хозяйств, которые являются важной качественной характеристикой экономики региона. Основной поток потребителей способны обслуживать именно индивидуальные предприниматели, оперативно производя товары и оказывая услуги учитывая быстро меняющиеся требования рынка. Частное предпринимательство способно создавать новые рабочие места, обеспечивать снижение уровня безработицы и активно осваивать новые ниши рынка и разновидности продукции. Так же он может успешно функционировать в таких отраслях, в которых крупный бизнес развиваться не в силах. Наиважнейшей особенностью предпринимательства малых масштабов, это оперативное осваивание инвестиций и быстрая оборачиваемость оборотных средств. Еще одной характерной чертой малого бизнеса, можно обозначить динамичную инновационную деятельность, которая способствует ускоренному развитию некоторых хозяйственных отраслей функционирующих во всех сферах региональной экономики. Его высокая приспособляемость к изменению конъюнктуры рынка, помогает стабилизировать макроэкономические процессы протекающие в государстве в целом. Число малых предприятий и их распределение по видам экономической деятельности в Рязанской области можно видеть на рисунке 1[1] представленном ниже. Оптовая и розничная торговля среди них занимает лидирующую позицию.

#### Число малых предприятий и их распределение по видам экономической деятельности

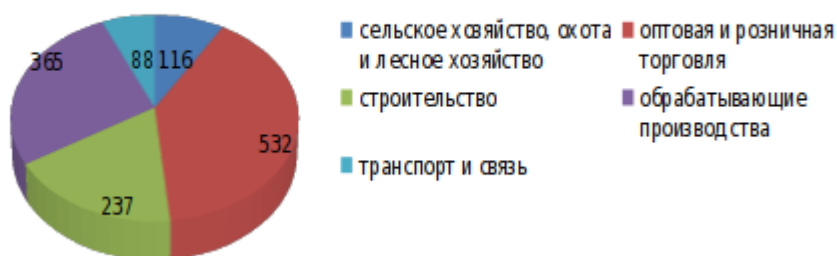


Рисунок 1. Число малых предприятий и их распределение по видам экономической деятельности в Рязанской области

Замысел кредитных кооперативов заключается в выдаче денежных средств в займы малым крестьянско-фермерским хозяйствам оказывая тем самым оказывая им существенную поддержку. Становление новой модели экономики в начале 90-х годов XX века в РФ привело к высокой значимости малых форм хозяйствования в сельскохозяйственном секторе экономики, т.к. в связи с переходом аграрной сферы на иную систему хозяйствования крестьянско-фермерские хозяйства очевидно были более устойчивее в отличие от крупных сельскохозяйственных предприятий. Таким образом, возникла необходимость возрождать в России сельскохозяйственную потребительскую кооперацию, в том числе и кредитную. Кредитная кооперация в сельскохозяйственном секторе экономики - давняя и широко используемая форма кооперации в мире. Применение ее показало, что она вполне благополучно может решать вопросы обеспечения кредитными средствами малый и средний бизнес в агропромышленной сфере, участвовать в формировании производственной кооперации на селе, повышать эффективность работы личных подсобных хозяйств, стабилизировать подъем экономики в агропромышленном секторе на национальном уровне, способствовать социальному преобразованию села.

Изначально кредитные потребительские кооперативы в сельском хозяйстве в России возникли в в 1996 г. Самыми успешными из них стали кооперативы в Ростова и Волгограда, правительство которых понимало и видело в них выход сельского хозяйства из кризиса с помощью государственных мер и участия местных фермеров. Кредитная кооперация в сельском хозяйстве прежде всего ориентирована на пайщиков с невысоким уровнем дохода, так же она способна решить проблему доступности финансовых услуг сельскому населению, в тех населенных пунктах где кооператив находится недалеко от места жительства и труда своих членов, выдает финансовые средства используя более простые и понятные процедуры,



в отличие от систем кредитования применяемых в банке. Кредитный кооператив прежде всего является объединением людей, а не капиталов, как в обычных коммерческих организациях. Количество участников ограничено: состоящие в нем члены знакомы друг с другом, они же и осуществляют контроль над деятельностью кредитного кооператива. Организационный механизм кооперативов позволяет своим участникам, наблюдать за использованием его финансовых средств т.к, каждый пайщик имеет свой голос. На схеме 1 приводятся данные о количестве объектов ОФСН на Рязанской области, полученные на основе сведений о государственной регистрации, предоставляемых органами ФНС России по Рязанской области из Единого государственного реестра юридических лиц, а также с использованием сведений о государственной регистрации юридических лиц по общероссийскому классификатору предприятий и организаций. В настоящее время на территории Рязанской области на 42 крестьянско-фермерских хозяйства приходится 14 кредитных потребительских кооператива.



Рисунок 2. Число объектов ОФСН в разрезе общероссийского классификатора организационно – правовых форм на территории Рязанской области на 01.10.2016г.

На начало августа 2016 года суммарная задолженность по обязательствам организаций Рязанской области составила 216744,3 млн. рублей, из нее просроченная – 6904,8 млн. рублей, или 3,2%. Кредиторская задолженность организаций области на 1 августа 2016 года сложилась в размере 106069,7 млн.

рублей. Из общей суммы кредиторской задолженности 3998,3 млн. рублей, или 3,8% – просроченная задолженность. Просроченную кредиторскую задолженность имели 12,8% организаций. В структуре просроченной кредиторской задолженности 72,8% приходится на задолженность поставщикам и подрядчикам, 13,9% – в бюджет, 10,5% – в государственные внебюджетные фонды. Задолженность по полученным займам и кредитам организаций области на 1 августа 2016 года составила 110674,7 млн. рублей, из нее просроченная – 2906,5 млн. рублей, или 2,6%. Дебиторская задолженность организаций на начало августа 2016 года сформировалась в сумме 97191,2 млн. рублей, в том числе просроченная – 4837,5 млн. рублей, или 5,0%. Просроченную дебиторскую задолженность имели 20,7% организаций. В структуре просроченной дебиторской задолженности 79,1% приходится на задолженность покупателей и заказчиков за товары, работы и услуги. [1] Это прежде всего означает, что схема совместной работы кредитной системы банков и сельской кредитной кооперации заработала, требуется государственная поддержка. Основным рычагом которой может быть предоставление субсидий за счет средств федерального бюджета, бюджетам субъектов Российской Федерации на возмещение части затрат на уплату процентов по кредитам, полученным в российских кредитных организациях, и займам, полученным в сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативах крестьянскими (фермерскими) хозяйствами, сельскохозяйственными потребительскими кооперативами и гражданами имеющим в собственности личное подсобное хозяйство.

Равномерное кредитование личных подсобных хозяйств и фермеров через систему сельской кредитной потребительской кооперации способно стать эффективным для государства и вполне доступным для сельскохозяйственных производителей товаров, в отличие от банковской системы в первую очередь из-за того что, кредитная кооперация является источником накопления первоначального капитала для развития сельской инфраструктуры

сельскохозяйственного производства в регионе. Сельскохозяйственная кредитная потребительская кооперация многократно увеличивает возможности развития малого предпринимательства на селе, существенно снижая социальную напряженность среди населения. Особенное значение здесь имеет и то, что привлекаются личные средства граждан в региональную экономику. Препятствиями на пути развития потребительской кооперации является недостаточно высокий уровень развития информационного обеспечения и отсутствие единой стратегии дальнейшего развития.

Задачей потребительской кооперации в регионах России является участие в развитии социальной инфраструктуры на селе, стабильное развитие потребительского рынка страны, обеспечение занятости населения, укрепление безопасности России в сфере продовольственного обеспечения. В современном время в России развитие кредитной кооперации находится на начальном этапе, несмотря на то что число кредитных кооперативов увеличивается показывая высокую эффективность кредитно-финансовой деятельности. Таким образом можно сделать вывод что, увеличение численности кредитных кооперативов указывает на существующую потребность сельского населения в сохранении и увеличении объемов продукции, производимой малыми формами хозяйствования, а кредитная кооперация является одним из ключевых механизмов экономического и социального развития села.

### **Библиографический список**

1. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Рязанской области [Электронный ресурс] / Официальный сайт – Режим доступа: URL :[http:// www.gks.ru](http://www.gks.ru), (дата обращения: 13.09.16).
2. Сабитова Н.М. Инструменты государственного финансового регулирования малого предпринимательства / Н.М. Сабитова, А.И. Хайруллова//Экон. науки. – 2015. – № 6 (127). – С. 111–114 ; [Электронный ресурс]. URL:[http://ecsn.ru/files/pdf/201506/201506\\_111.pdf](http://ecsn.ru/files/pdf/201506/201506_111.pdf) (13.09.16).

3. Сатторкулов О. Т., Обидов Р. А., Турдикулова Ш. О. Роль и значение малого бизнеса и частного предпринимательства в современных условиях // Молодой ученый. — 2015. — №2. — С. 315-318.

УДК 334.722.1

## **Потылицин А.А. Формы и методы поддержки малого и среднего бизнеса на территориях РФ**

Forms and methods of support of small and average business in territories of the Russian Federation

**Потылицин А.А.**

Сибирский государственный аэрокосмический университет  
имени академика М.Ф. Решетнева  
г.Красноярск

**Potylitsin A. A.**

Siberian State Aerospace University  
Krasnoyarsk

**Аннотация:** Государственная поддержка предпринимательства представляет собой сознательное создание экономических и правовых условий, стимулов для развития бизнеса, а также вложение в него материальных и финансовых ресурсов на льготных условиях. Цель работы заключается в анализе имеющихся форм и методов государственной поддержки предпринимательства в России на сегодняшний день. Рассмотрены проблемы развития малого и среднего бизнеса на примере Красноярского края. Результатом работы являются сформулированные предложения по совершенствованию системы поддержки малого и среднего бизнеса.

**Ключевые слова:** маркетинг, малый бизнес, малое предпринимательство, поддержка малого бизнеса.

**Abstract:** State support of entrepreneurship is a conscious creation of economic and legal conditions, incentives for business development, as well as the attachment of material and financial resources on concessional terms. The aim of this work is to analyze existing forms and methods of state support of entrepreneurship in Russia today. The problems of development of small and medium business on the example of Krasnoyarsk region. The result of the work are suggested to improve the system of support of small and medium-sized businesses.

**Keywords:** marketing, small business, small business, small business support.

Малое и среднее предпринимательство – неотъемлемый элемент современной рыночной системы хозяйства, без которого экономика и общество в целом не могут нормально существовать и развиваться. Этот сектор экономики создает необходимую атмосферу конкуренции, он способен быстро реагировать на любые изменения рыночной конъюнктуры, заполнять образующиеся ниши в потребительской сфере, создавать дополнительные рабочие места. В современных условиях РФ, когда процесс становления малого бизнеса в нашей стране находится на начальном этапе, его дальнейшее развитие в количественном и качественном плане является важнейшим фактором поступательного подъема национальной экономики.

Малый бизнес – бизнес, опирающийся на деятельность небольших фирм, малых предприятий, формально не входящих в объединения [1].

В развитых странах поддержка некрупных предприятий считается стратегически важной для развития экономики задачей.

По статистике лишь 3,4% малых предприятий в России живет более трех лет, остальные закрываются раньше.

Темпы роста числа зарегистрированных индивидуальных предпринимателей в нашей стране остаются низкими - ежегодно их число увеличивается на 4%, в то время как количество ИП, прекративших свою деятельность увеличивается на 12%. По данным ФНС на 10 октября 2016 года в ЕГРИП зарегистрировано 3,580 млн. индивидуальных предпринимателей и крестьянских (фермерских) хозяйств, а прекратили свою деятельность за все время 8,492 млн. человек [3].

Что касается индивидуальных предпринимателей, то их число сокращается: если в 2013 году их насчитывалось около 4 млн., то в 2014 году из-за повышения страховых взносов их количество снизилось на 12,5% и составило 3,7 млн., а в 2016 году их число продолжало сокращаться, хотя и более низкими темпами, таким образом, зарегистрированных ИП стало 3,58 млн.

Динамика количества малых и средних предприятий за 2013-2016 гг. представлены в Таблице 1.

Таблица 1

Число малых и средних предприятий в 2013-2016гг. (на конец года), тыс.

	Год			
	2013	2014	2015	2016
Малые предприятия	1644,3	1836,4	2003	2063,1
Средние предприятия	25,2	15,9	13,8	13,7
Итого	1669,5	1852,3	2016,8	2076,8

Как видно из приведенных выше данных, число малых предприятий в течение всего рассматриваемого периода имело тенденцию к повышению, в то время как количество средних предприятий снижалось. Но, несмотря на такую отрицательную динамику, общее число предприятий продолжало увеличиваться, в наибольшей степени за счет роста числа малых предприятий [3].

Если обратить внимание на количество малых и средних предприятий в 2014 и 2015 годах, то можно заметить, что динамика показателей по всем видам предприятий была очень слабой.

К сожалению, в России система развития и поддержки малого предпринимательства осуществляется в условиях заметного ослабления государственного воздействия на данные процессы. Деятельность многочисленных государственных и полугосударственных структур поддержки малого предпринимательства сводится в ряде случаев к самообеспечению, фиксированию проблем и препятствий, возникающих перед предпринимателями, а реальная помощь носит единичный характер [2]. Отметим ряд функций государства, благодаря которым должна осуществляться государственная поддержка малого предпринимательства. Во-первых, государство выступает как властная структура, устанавливающая рамочные

условия функционирования субъектов рынка, т.е. осуществляющая разработку и контроль за соблюдением нормативно-правовых актов. Во-вторых, государство является собственником имущества, что служит основанием для распоряжения и непосредственного управления государственным имуществом. В-третьих, государственные рычаги – это своеобразный инструмент экономического регулирования и стимулирования рыночных процессов.

Перечисленные функции определяют поддержку малого и среднего бизнеса по следующим направлениям:

- создание институциональных основ;
- управленческая и научно-методическая поддержка;
- правовое обеспечение и защита предпринимательства, отраженные в законодательстве;
- финансово-кредитная поддержка;
- налоговая политика;
- антимонопольная политика.

Система государственной поддержки малого предпринимательства в настоящее время включает:

- государственные нормативно-правовые акты, направленные на поддержку и развитие малого предпринимательства;
- государственный аппарат, представляющий собой совокупность государственных институциональных структур, ответственных за развитие малого предпринимательства, обеспечивающих реализацию государственной политики в этой сфере и осуществляющих регулирование сферы малого предпринимательства и управление инфраструктурой его поддержки;
- государственная инфраструктура поддержки малого предпринимательства, включающая некоммерческие и коммерческие организации, созданные с участием или без участия государства, деятельность которых иницируется, поощряется и поддерживается государством, и предназначенная для реализации системы государственной поддержки, направленной на развитие



малого предпринимательства. Существенную роль в развитии предпринимательства играет региональная система регулирования и поддержки малого предпринимательства. Формы и методы реализации региональной политики в отношении малого предпринимательства исходят, с одной стороны, из мер, принимаемых на государственном уровне, с другой – определяются задачами развития и спецификой каждого конкретного региона.

Основным инструментом реализации государственной политики служат федеральные, региональные, отраслевые (межотраслевые) и муниципальные программы развития и поддержки малого предпринимательства [3].

Формирование методов и инструментов государственного регулирования деловой среды и государственной поддержки МСП должно соответствовать выбранным целям и задачам. В исследованиях по государственной поддержке субъектов МСП, выделяются следующие формы государственной поддержки:

- формирование организационно-правового поля, которое определяет нормативно-правовые документы и соответствующие государственные институты;
- финансовая доступность для развития субъектов МСП;
- меры по стимулированию занятости.

В настоящее время на федеральном уровне существует не менее десятка министерств и ведомств, которые в той или иной степени занимаются вопросами развития предпринимательской деятельности. Основные из них - это Министерство экономического развития РФ, Министерство финансов РФ, Федеральная антимонопольная служба, Министерство образования и науки РФ, Государственный комитет по делам молодежи РФ и другие. При этом не существует специализированного государственного органа, занимающегося вопросами поддержки малого и среднего предпринимательства. Важную роль в государственной инфраструктуре поддержки малого предпринимательства играют государственные корпорации (ГК). Настоящий бум создания государственных корпораций начался в 2007 году, когда были созданы



следующие организации: Государственная корпорация «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)» (далее – Внешэкономбанк); Государственная корпорация «Российская корпорация нанотехнологий» (далее – «РоснаноТех»); Государственная корпорация по содействию разработке, производству и экспорту высокотехнологичной промышленной продукции «Ростехнологии» (далее – «Ростехнологии»). Сфера деятельности государственных корпораций разнообразна. Некоторые из них заняты функциями, которые могли бы выполняться частными предприятиями, деятельность других не востребована никем, кроме членов правительства и сводится к распределению государственных субсидий.

На уровне субъектов федерации действуют территориальные подразделения вышеуказанных органов власти, а также свои региональные государственные органы. Федеральные органы исполнительной власти, органы исполнительной власти субъектов Российской Федерации и органы местного самоуправления осуществляют меры по размещению заказов на производство и поставки специализированного оборудования и иных видов продукции для субъектов малого предпринимательства, содействуют в создании и организации деятельности субъектов малого предпринимательства, специализированных оптовых рынков, ярмарок продукции субъектов малого предпринимательства, в том числе путем предоставления зданий, сооружений, оборудования, производственных и служебных помещений, иного имущества, находящихся в государственной или муниципальной собственности.

Предприятия малого и среднего бизнеса имеют неравномерное территориальное распределение внутри страны. Наибольшее количество малых и средних предприятий сконцентрировано в Центральном федеральном округе (около 33%), далее идет Приволжский федеральный округ (19%), Северо-Западный и Сибирский федеральные округа (14% и 12% соответственно). На долю остальных четырех регионов (Уральский, Северо-Кавказский, Южный и Дальневосточный федеральные округа) приходится 22% всех предприятий

малого и среднего бизнеса. Такое распределение вызвано рядом факторов, к которым можно отнести инфраструктуру региона, численность населения, уровень и качество жизни, особенности нормативно-правового регулирования предпринимательской деятельности. Например, неблагоприятная демографическая ситуация в некоторых регионах (Дальневосточный, Сибирский федеральные округа) и, как следствие, низкий спрос на товары и услуги ограничивает развитие предприятий малого бизнеса [14].

Отраслевая структура предприятий малого и среднего бизнеса не претерпевала значительных изменений в течение последних лет. Более подробно данная структура представлена на рис. 1.



Рисунок 1. Отраслевая структура предприятий малого бизнеса в 2016г

Неизменно наиболее популярными видами деятельности остаются оптовая и розничная торговля (их доля в 2015г. составила 39% от общего числа предприятий), за ними следуют предоставление услуг и операции с недвижимым имуществом (20%), строительство (12%), обрабатывающие производства (9%). Наименьший удельный вес имеет сельское хозяйство (3%), добыча полезных ископаемых и производство электроэнергии (1%), образование, здравоохранение, социальные услуги и другие виды деятельности в сумме имеют долю в 9% [12].

По итогам можно сделать вывод о том, что за последние несколько лет субъекты малого и среднего предпринимательства продолжают развиваться и набирать обороты, однако существуют определенные проблемы, которые ощутимо сказываются на их деятельности.

Наиболее важными являются проблемы, связанные с финансированием малого и среднего бизнеса. Здесь ситуация остается довольно сложной, прежде всего из-за высоких процентов на кредиты, которые предприятия не могут себе позволить. Еще одним препятствием остается недоступность госзаказов. Это связано в первую очередь с тем, что по данному вопросу государство в большинстве случаев отдает предпочтение крупным предприятиям.

Требуется разработка и внедрение новых, более эффективных программ, которые позволят увеличить долю малого бизнеса в ВВП страны. Для этого, прежде всего, следует ослабить административные барьеры, упростить бюрократические процедуры, снизить налоговую нагрузку, а так же укреплять сотрудничество в сфере госзаказов. Тогда предприятия смогут быть уверенными в своих возможностях и перспективах [14].

Таким образом, для дальнейшего развития предприятий малого бизнеса государству необходимо продолжать политику по их поддержке, так как малые и средние субъекты предпринимательства имеют большое значение для экономики всей страны. Благодаря своей быстрой адаптации к различным внешним факторам, они могут способствовать стабилизации и улучшению состояния экономики во время кризисов, эта гибкость является их преимуществом перед крупным бизнесом.

Малый бизнес в Красноярском крае - уже реальность, от его развития, от отношения общества и государства к этой сфере экономики зависит и развитие всего Красноярского края.

### **Библиографический список**

1. Арустамов Э.А. Организация предпринимательской деятельности: учеб. Пособие / Э.А. Арустамов, А.Н. Пахомкин, Т.П. Митрофанова. – М.: Инфра-М, 2006. – 285 с.
2. Бабаева Л.Б. Малый бизнес в России: научн-практич. пособие / Л.Б. Бабаева. – М., 1993. – С. 80 8. Блинов А.С. Малое предпринимательство: Теория и практика. / А.С. Блинов – М.: Инфра-М, 2006.
3. Бусыгин А.В. Предпринимательство: учебник / А.В. Бусыгин – М.: Инфра-М, 2006. – 256 с.
4. Гандилов В.И. Правовые проблемы малого предпринимательства / В.И. Гандилов. – М.: Экзамен, 2005. – 189 с.
5. Горфинкель В.Я. Предпринимательство: учебник для вузов / В.Я. Горфинкель. – М.: Юнити-Дана, 2006. – 354 с.
6. Пыжикова Н.И. Эффективность малого и среднего бизнеса в АПК / Н.И. Пыжикова, Е.В. Титова, М.А. Козлов // Эпоха науки. № 4, декабрь, 2015.
7. Пыжикова Н.И. Проблемы развития и функционирования малого и среднего бизнеса в России / Н.И. Пыжикова, Е.В. Титова, М.А. Козлов // Научный журнал «Вестник современной науки», 2015.
8. Хасанова Г. Ф. АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РФ // Научное сообщество студентов XXI столетия. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ: сб. ст. по мат. XXXIX междунар. студ. науч.-практ. конф. № 2(39). URL: [http://sibac.info/archive/economy/2\(39\).pdf](http://sibac.info/archive/economy/2(39).pdf) (дата обращения: 28.10.2016)

## Черников Д.Н. Некоммерческие организации – стратегический вектор развития

Non-profit organizations – strategic vector of development

**Черников Д.Н.,**

Волгоградский кооперативный институт (филиал)

Российского университета кооперации,

Волгоград

kolalex12@mail.ru

**Chernihov D.N.**

Volgograd cooperative Institute (branch)

Russian University of cooperation

Volgograd,

**Аннотация:** в статье автор рассматривает теоретические и практические вопросы, касающиеся совершенствования деятельности некоммерческих организаций

**Ключевые слова:** некоммерческая организация, социальное партнерство, общественная организация.

**Abstract:** in article the author considers theoretical and practical issues concerning the improvement of activities of non-profit organizations.

**Keywords:** non-profit organization, social partnership, a public organization.

Международный опыт убедительно свидетельствует о том, что расширение и постоянное совершенствование сферы услуг, способствует построению социально ориентированного государства и формированию и развитию гражданского общества. В развитом гражданском обществе индивиды в большинстве случаев взаимодействуют с государством не один на один, а опосредованно, через соответствующий общественный институт (органы самоуправления, политические партии, общественные организации, в том числе профсоюзы, негосударственные институты исследования общественного мнения, негосударственные средства массовой информации, добровольные научные, творческие, профессиональные объединения). Причем государство помогает «прописать» права (а не только обязанности) всех этих общественных институтов, иначе они и не могли бы выполнять свои защитные функции [См. подробнее: 3-5]. Активному включению граждан в процесс формирования социальной политики и гражданского общества способствуют

некоммерческие организации, которые зачастую забирают на себя часть социальных функций государства. Арцер Т.В. предлагает следующую схему «современной социально-ориентированной рыночной экономики» (рис.1[1, с. 11]).



Рисунок 1. Модель «Социально-ориентированной рыночной экономики»

Как известно, и государство, и частный сектор обладают своими собственными интересами и преимуществами, но при объединении создается эффект синергии, который проявляется в том, что дает возможность более эффективно действовать и достигать лучших результатов именно в тех сферах, где особенно заметны провалы рынка или неэффективность государственного управления

Таким образом, целью социального партнерства является компенсация провалов рынка с помощью переговорного процесса между государством, бизнесом и некоммерческими организациями. Что касается России, то диалог между бизнесом и некоммерческими организациями находится в стадии формирования. Инициаторами взаимодействия являются некоммерческие организации.

Термин «некоммерческая организация» имеет западное происхождение и употребляется в научно-исследовательской практике с 90-х гг. XX века. До этого времени для обозначения целенаправленного добровольного объединения

индивидов использовался термин «общественное движение». Сегодня в соответствии с Гражданским Кодексом РФ некоммерческие организации создаются гражданами на добровольной основе для реализации своих определенных интересов. Они могут заниматься хозяйственной деятельностью для удовлетворения своих потребностей.

К некоммерческим относится широкий спектр организаций. При этом наблюдается усиливающаяся тенденция к увеличению их количества (таблица 1).

Таблица 1

Число общественных объединений, политических партий и некоммерческих организаций, зарегистрированных в РФ на 1 января 2016 г.

	Всего зарегистрировано	в том числе зарегистрировано в 2015 г.
Общественные объединения - всего	100405	6063
в том числе:		
общественные организации	55886	4925
из них благотворительные	1619	71
общественные движения	1571	59
из них благотворительные	10	-
общественные фонды	4508	26
из них благотворительные	1856	8
общественные учреждения	838	3
из них благотворительные	4	-
органы общественной самодеятельности	210	1
иные виды общественных объединений	37392	1049
из них:		
профессиональные союзы	25768	448
национально-культурные автономии	1184	134
Политические партии	77	5
Некоммерческие организации – всего	90464	8449
в том числе благотворительные фонды	7494	1056
Филиалы и представительства международных организаций, иностранных некоммерческих неправительственных организаций	151	7

Учитывая значимую социально-экономическую роль некоммерческих



организаций в жизни общества, во всех странах органы государственной власти и управления оказывают им всестороннюю помощь и поддержку.

В соответствии с Федеральным законом от 12 января 1996 г. № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях» (далее – Закон) органы государственной власти и органы местного самоуправления оказывают поддержку социально ориентированным некоммерческим организациям в приоритетном порядке в формах, установленных пунктом 3 статьи 31.1 Закона, включая финансовую, имущественную, информационную, консультационную поддержку, а также поддержку в области подготовки, переподготовки и повышения квалификации работников и добровольцев социально ориентированных некоммерческих организаций. В частности, это в первую очередь финансовая поддержка. Она заключается в предоставлении определенных льгот по уплате налогов, различных сборов и платежей. Это касается некоммерческих организаций преследующих социокультурные цели, такие как поддержка здоровья людей, спорт, благотворительность.

Ассигнования федерального бюджета на поддержку социально ориентированных некоммерческих организаций увеличены с 4,2 млрд. руб. в 2014 году до 7,2 млрд. руб. в 2015 году (см. рис. 2 [2]).

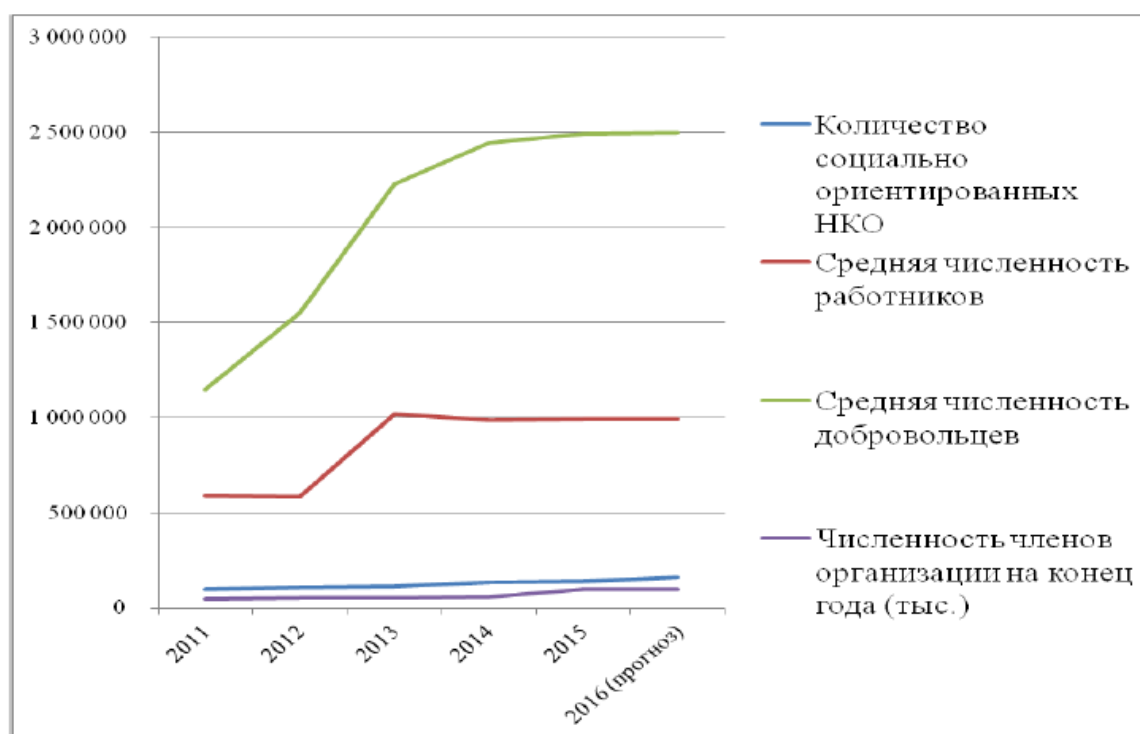
Государственный орган Российской Федерации, оказывающий финансовую поддержку СОНКО	Объем государственной финансовой поддержки, представленной СОНКО (тыс.руб.)		Из них на конкурсной основе (тыс.руб.)		Количество СОНКО, получивших финансовую поддержку	
	2014	2015	2014	2015	2014	2015
Администрация Президента Российской Федерации	2 698 000	4 228 200	2 698 000	4 228 200	1276	1377
Минэкономразвития России	926	859,4	926	859,4	4630	3964
Минкультуры России	784 873,5	2 077 372	784 873,5	2 077 372	58	199
Минтруд России	746 368,4	765 598,3	-	-	16	17
ФСКН России	-	10 200	-	10 200	-	8
Роспечать	83,9	93,3	-	-	33	37
Росмолодежь	18 000	74 000	18 000	74 000	24	44
<b>ИТОГО</b>	<b>4 248 251,8</b>	<b>7 208 635,2</b>	<b>3 501 799,5</b>	<b>6 390 631,4</b>	<b>6037</b>	<b>5762</b>

Рисунок 2. Сводная информация о финансировании программ поддержки СОНКО в 2014-2015



Так, в 2015 г. в рамках предоставления субсидий из федерального бюджета некоммерческим неправительственным организациям, участвующим в развитии институтов гражданского общества, Администрацией Президента РФ проведен конкурсный отбор по поддержке негосударственных некоммерческих организаций в соответствии с распоряжением президента Российской Федерации от 1 апреля 2015 г. № 79-рп «Об обеспечении в 2015 г. государственной поддержки некоммерческих неправительственных организаций, участвующих в развитии институтов гражданского общества и реализующих социально значимые проекты и проекты в сфере защиты прав и свобод человека и гражданина». Общая сумма субсидии 4 228,2 млн. руб. распределена среди 1377 некоммерческих организаций.

Все это способствует сохранению социально-ориентированных некоммерческих организаций в современных непростых финансовых условиях (рис.3. [2]).



Источник: Росстат, 2016 г. – прогноз Минэкономразвития России.

Рисунок 3. Динамика развития сектора СОНКО в 2011-2016 гг.

Таким образом, существование некоммерческих организаций является важным показателем зрелости гражданского общества. Они символизируют его качественное состояние. Возможность создания таких организаций показывает, что существуют реальные предпосылки того, что граждане могут свободно выражать свое мнение, создавать многочисленные, разрешенные законом организации для удовлетворения своих многочисленных потребностей.

### **Библиографический список**

1. Арцер Т. В. Государство, бизнес и некоммерческие организации – социальное партнерство : автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук; специальность 08.00.01 – Экономическая теория. Томск, 2009. 28 с.

2. Доклад о деятельности и развитии социально ориентированных некоммерческих организаций. Режим доступа: [nko.tmbreg.ru>images/Доклад\\_87-p\\_текст\\_ФИНАЛ.pdf](http://nko.tmbreg.ru/images/Доклад_87-p_текст_ФИНАЛ.pdf)

3, Морозова Н.И. Перспективы участия частного сектора в решении социально-экономических задач на государственном и муниципальном уровнях //Современная экономика: проблемы и решения. 2013. № 9 (45). С. 21-29.

4. Морозова Н.И. Сочетание рыночного саморегулирования с государственным регулированием – стратегическое русло развития цивилизованной экономики // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2010. № 23. С. 44-53.

5. Морозова Н.И. Местное самоуправление в решении вопросов социальной сферы и повышении качества жизни населения: компаративный межстрановой анализ //Современная экономика: проблемы и решения. 2013. . № 10 (46). С. 58-67.

УДК 338.27

### Киргизов К.И. Анализ устойчивого развития компаний: пятифакторная модель рейтингового финансового анализа

Analysis of the Company's sustainable development: five-factor model of the rating  
of the financial analysis

**Киргизов К. И.**

Новосибирский государственный университет экономики и управления, г.

Новосибирск

kirillkirgizov@yandex.ru

**Kirgizov K. I.**

Novosibirsk state university of economics and management,

Novosibirsk

**Аннотация.** В условиях рынка все субъекты рыночных отношений заинтересованы в оценке конкурентоспособности и надежности своих партнеров. Концепция допустимого риска предполагает установление его пределов, до которых необходимо минимизировать присутствующие в бизнесе угрозы. Перед этим риск нужно выявить, детально исследовать его факторы, оценить и проанализировать. Оценка рисков и их анализ играют решающую роль в качестве этапа управленческой технологии. Поэтому весьма полезной может оказаться модель так называемого рейтингового финансового анализа, особенно в случае потребности оценки потенциального партнера при заключении контракта на существенную сумму. Для контрагента рассчитывается риск банкротства с применением весовых коэффициентов при показателях, включаемых в расчет.

**Ключевые слова:** финансовая устойчивость, финансовое состояние, банкротство, риски, пятифакторная модель рейтингового финансового анализа

**Abstract.** Under market conditions, all market entities interested in the evaluation of the competitiveness and reliability of its partners. The concept of tolerable risk it involves establishing limits to which it is necessary to minimize the threat present in the business. Prior to this, the risk should be identified, detailed study of its factors to evaluate and analyze. Risk assessment and analysis play a crucial role as stage management technology. Therefore, it can be very useful model of the so-called financial analysis of the rating, especially in the case of a potential partner needs assessment at the conclusion of a contract for a substantial amount. For counterparty risk of bankruptcy is calculated using weight coefficients of the indicators included in the calculation.

**Keywords:** financial stability, financial condition, bankruptcy risk, five-factor model of the rating of the financial analysis

Рейтинговые модели представляют собой мощные и эффективные средства финансового мониторинга деятельности предприятий с точки зрения риска банкротства. Отличительной особенностью большинства рейтинговых моделей является наличие ряда компонентов, полученных экспертным путем

или с помощью математических операций над данными отчетности. На основе данных компонентов вычисляется итоговый рейтинг, который считается адекватным отражением риска банкротства предприятия. Среди российских рейтинговых моделей диагностики риска банкротства следует отметить пятифакторную модель Постюшкова А.В. [1], которая является достаточно простой и предполагает расчет итогового рейтингового показателя на основе подстановки в пятифакторную модель заранее рассчитанных ключевых показателей, характеризующих хозяйственную деятельность предприятия. Это универсальная модель диагностики риска банкротства, разработанная для стран с переходной экономикой, с горизонтом прогнозирования 6 месяцев. Может применяться для любой отрасли и масштаба предприятия [1].

По мнению автора подхода, применение «Методики рейтинговой оценки организаций» позволит в наиболее обобщенном виде представить деятельность предприятий на рынке, определить наиболее эффективные способы инвестирования капитала и тем повысить эффективность производства [1].

Финансовое состояние предприятия является важнейшей характеристикой его деятельности. Финансовое состояние предприятия определяется размещением и использованием средств и источников их формирования. Критериями оценки служат финансовые коэффициенты. Постюшков А.В. утверждает, что этот метод позволяет оценить финансовое состояние будущего партнера не с точки зрения близости к эталонному, а с точки зрения отдаленности от критического. Поэтому при выборе базы отсчета рейтинговой оценки возникает необходимость введения понятия «условное удовлетворительное предприятие» [1]

Эталонное финансовое состояние характеризуется тем, что входящие в рейтинговую модель финансовые показатели имеют нормативные (рекомендуемые) значения. Эталонному состоянию соответствует значение рейтинговой оценки, равное  $R=1$ . Шкала оценки риска учитывает степень отклонения фактического значения рейтингового числа от эталонного значения.

При полном соответствии финансовых коэффициентов их минимальным нормативным значениям эталонное значение  $R$  рейтингового числа в рассмотренных моделях имеет значение  $R=1$  и предприятие характеризуется удовлетворительным финансовым состоянием. Если фактическое значение рейтингового числа  $R < 1$ , то это является признаком неудовлетворительного финансового состояния (увеличивается риск банкротства). Чем больше величина негативного отклонения, тем выше степень риска финансовой несостоятельности предприятия. Увеличение значения рейтингового числа  $R > 1$  свидетельствует об улучшении финансового состояния и снижения степени риска финансовой несостоятельности (вероятность реализации банкротства мала).

Для рейтингования предприятий предлагается использовать пять показателей, наиболее часто применяемых и характеризующих финансовое состояние коэффициентов: текущей ликвидности; обеспеченности собственными средствами; оборачиваемости оборотного капитала; рентабельности собственного капитала; рентабельность продаж (коммерческая маржа). В этом случае выражение для рейтингового числа, определяемого на основе этих пяти показателей, будет выглядеть следующим образом:

$$R = 0,10 * K_{мл} + 2,00 * K_{осс} + 0,08 * K_{об} + K_p + 1,33 * K_m \quad (1)$$

Где:  $K_{тл}$  – коэффициент текущей ликвидности;  
 $K_{осс}$  – коэффициент обеспеченности собственными средствами;  
 $K_{об}$  – коэффициент оборачиваемости собственного капитала;  
 $K_p$  – коэффициент рентабельности собственного капитала;  
 $K_m$  – коммерческая маржа или рентабельность реализации

продукции.

Опираясь на базу данных [skrin.ru](http://skrin.ru) [2], с помощью данного метода была оценена финансовая отчетность 4 крупных компаний (гипермаркетов) в отрасли розничной торговли (FMCG) России: ООО «Лента», ООО «О'кей», ООО «Ашан» и ПАО «Магнит». Выручки компаний в 2014 г. составили 762,7 млрд.

руб. (без НДС), 314,8 млрд. руб. (без НДС), 193,9 млрд. руб. (без НДС), 151,9 млрд. руб. (без НДС) (ПАО «Магнит», ООО «Ашан», ООО «Лента», ООО «О'кей», соответственно).

Также следует отметить что 2014 г. и 2015 г. стали рекордными для компаний по вводу торговых площадей. В 2014 г. Стоимость бизнеса «Ленты» была оценена в \$5,4 млрд, рыночная капитализация — в \$4,3 млрд. «Лента» была оценена с дисконтом лишь в 11 % к лидеру российского ретейла — краснодарскому «Магниту» и премией к бумагам «О'кей» в 13 %.

Компании показывают хорошую динамику либо стабильность получения чистой прибыли. Так, например, чистая прибыль ООО «Лента» за исследуемый отчетный период выросла на 20 709 955 тыс. руб. (на 336,37%). Что касается ПАО «Магнит», то можно сказать, что лидер сектора FMCG показал небольшой темп прироста чистой прибыли (1,18%) и практически неизменные результаты своей деятельности в обоих годах. Прибыль компании составила 37 098 811 тыс. руб. в 2014 и 37 536 826 тыс. руб. в 2015. Чистая прибыль ООО «Ашан» составила 11 933 521 тыс. руб. и 11 884 546 тыс. руб. в 2014 г. и в 2015 г., соответственно. Единственный значительный темп убытка чистой прибыли был замечен у ООО «О'кей»: произошло сокращение на 5 544 541,00 тыс. руб. (на 92,52%).

На настоящий момент все четыре компании имеют положительные финансовые результаты. Они уверенно занимают твердые позиции не только в отрасли FMCG России, но и по всем отраслям экономики страны в целом. Так, например, представителями рейтингового агентства «РИА рейтинг» был составлен рейтинг ТОП-100 крупнейших по капитализации компаний России в 2016 г. [4]. ПАО «Магнит» занимает 8 строчку рейтинга самых дорогих российских компаний с капитализацией на конец 2015 г., равной 14435,9 млн. долл. ООО «Лента» занимает 28 строчку с капитализацией в размере 3284,5 млн. долл. ООО «Окей» находится на 65 позиции с соответствующим значение капитализации 538, 1 млн. долл.

На основе достоверных данных компаний были рассчитаны индикаторы, характеризующие финансовое состояние в 2014-2015 гг. Для исследования в качестве выборки были использованы данные бухгалтерской отчетности по РСБУ за 2014-2015 гг. Итоговые значения вычислений финансовых показателей изображены на таблице 1.

Таблица 1

Итоговые значения финансовых показателей за 2014-2015 гг.

	Лента		Магнит		Ашан		О'кей	
	2014	2015	2014	2015	2014	2015	2014	2015
<b>Кал</b>	0,19	0,37	0,94	0,85	0,22	0,24	0,43	0,24
<b>Кбл</b>	0,44	0,66	1,80	1,43	0,51	0,49	0,67	0,38
<b>Ктл</b>	0,81	1,10	1,80	1,43	0,78	0,82	1,11	0,74
Фин. устойчивость	(0,0,0)	(0,0,0)	(1,1,1)	(0,1,1)	(0,0,0)	(0,0,0)	(0,0,0)	(0,0,0)
<b>Кдосва</b>	0,23	0,29	0,20	0,17	0,31	0,31	0,50	0,37
<b>Косиф</b>	-1,47	-1,03	0,03	-0,49	-0,36	-0,35	-0,15	-0,74
<b>Кк</b>	4,52	3,93	0,61	0,76	2,02	1,54	2,77	3,76
<b>Кфн</b>	0,18	0,20	0,62	0,57	0,33	0,39	0,26	0,21
<b>Кфу</b>	0,59	0,64	0,78	0,80	0,37	0,45	0,43	0,39

Подставив их в выражение оценки рейтингового числа, определили рейтинговую экспресс-оценку финансового состояния предприятий, результаты которой изображены на таблице 2.

Таблица 2

Значение индикатора R по пятифакторной модели рейтингового финансового анализа за 2014-2015 гг

	Лента		магнит		Ашан		О'кей	
	2014	2015	2014	2015	2014	2015	2014	2015
<b>R</b>	-2,33	-0,81	0,55	-0,37	0,08	0,15	0,50	-0,94



По итогам оценки рейтингового числа было выявлено, что у всех выбранных компаний неудовлетворительное финансовое состояние как в 2014 г., так и в 2015 г., т.е. ведущие лидеры сектора FMCG России, исходя из полученных результатов, находились на грани банкротства.

В статье Валиуллина Р.З. и Хузина З.Р. [3] рассматривается задача улучшения финансового состояния предприятия как математическая задача максимизации рейтингового показателя по модели Постюшкова А.В. при ограничениях, учитывающих возможности предприятия по управлению своими текущими обязательствами, собственными оборотными средствами, стоимостью собственного капитала, объемом реализованной продукции, чистой прибыли и возможности по обеспечению суммарного изменения этих факторов. Суть методики заключается в следующем: для того, чтобы максимизировать  $R$  за счет изменения показателей деятельности в допустимых для предприятия пределах, нужно подставить выражения для выражения коэффициентов факторы финансово-хозяйственной деятельности [3]. Авторы статья приводят пример того, как можно улучшить финансовое состояние компании, используя модель Постюшкова А.В. [3]. Найденное решение поставленной математической задачи (при всех возможных допущениях и ограничениях), показало каким образом можно изменить активы и пассивы предприятия, чтобы рейтинговый показатель риска банкротства  $R$  стал больше единицы, т.е. как вывести финансовое состояние предприятия на нормальный уровень. Таким образом, поставленная задача позволяет найти пути улучшения финансового состояния предприятия с учетом его возможностей по управлению своими текущими обязательствами, собственными оборотными средствами, стоимостью собственного капитала, объемом реализованной продукции, чистой прибыли и возможностей по обеспечению суммарного изменения этих факторов [3].

Пятифакторная модель Пастюшкова А.В.[1] обладает несомненными плюсами: достоинствами приведенной рейтинговой модели являются простота



конструкции и правила оценивания степени риска финансового состояния. Для данной модели несущественен набор финансовых показателей.

Автор утверждает, что придуманная им модель универсальна для диагностики риска банкротства и может применяться для любой отрасли и масштаба предприятия [1].

Исходя из результатов проведенного исследования можно сделать вывод о том, что в его подходе все-таки присутствует один существенный недостаток, который выражается в том, что никто не может стопроцентно обосновать логику выбора состава показателей и размеры нормативных ограничений. Нормативы принимаются, исходя из определенных теоретических моделей, не учитывающих ни национальную специфику, ни политическую и экономическую обстановку, ни вид деятельности компании, ни многое другое.

Модель работы с рисками финансовой несостоятельности компании просты и опираются, как ожидается, на самую объективную информацию – бухгалтерскую отчетность. Вместе с тем, существуют определенные проблемы анализа риска, которые еще предстоит решить будущим поколениям специалистов-практиков и ученых-методистов. Сама природа финансовой отчетности «посмертна». Отчетность фиксирует лишь происшедшую совокупность учетных событий с минимальным отставанием от актуальных данных на один месяц (в лучшем случае). Как известно, управлять «ушедшим поездом» невозможно, поэтому анализ и оценка происходят на базе тактических тенденций. Модель отличается определенной односторонней направленностью на оценку угрозы несостоятельности и не позволяет осуществить прогнозы развития компании на тренд развития. Поэтому стоит отметить необходимость разработки и внедрения другой оценки.

Результаты процесса оценки рисков на основе анализа структуры отчетности оправдывают потраченные усилия. Сколько раз приходилось видеть работу специалистов и руководителей, отводящих бизнес от опасной черты за счет своевременно принятых решений. Надеюсь, что в недалеком будущем

появятся системы с элементами искусственного интеллекта, способные на основе моделей корреляционно-регрессионного анализа управлять финансами, избегая проблем и угроз, названных выше.

### Библиографический список

- 1 Постюшков А.В. Методика рейтинговой оценки предприятий // Имущественные отношения в Российской Федерации, №1, с. 46-54, 2003.
- 2 Валиуллин Р.З., Хузина З.Р. Об одной математической задаче улучшения финансового состояния предприятия // Сборник докладов Всероссийской научно-практической конференции с международным участием: в 2-х томах, г. Казань, с. 813-818, 2016.
- 3 База данных по российским компаниям, отраслям и регионам [Электронный ресурс] URL: <http://www.skrin.ru> (дата обращения – октябрь 2016).
- 4 ООО «Рейтинговое агентство «РИА Рейтинг» [Электронный ресурс] URL: <http://riarating.ru> (дата обращения – октябрь 2016).

УДК 338.2

### **Матыкин Д.М. Управление человеческими ресурсами на малых предприятиях на основе ресурсной стратегии**

Human resource management in small enterprises based on resource strategies

**Матыкин Д.М.,**

Волгоградский кооперативный институт (филиал)

Российского университета кооперации,

Волгоград

matykin73@mail.ru

**Matakin D.M.**

Volgograd cooperative Institute (branch)

Russian University of cooperation

Volgograd,

**Аннотация:** В статье автор рассматривает вопросы управления человеческими ресурсами и методы стимулирования персонала применительно к предприятиям малого бизнеса.

**Ключевые слова:** мотивация, стимулирование, управление человеческими ресурсами, малый бизнес.

**Abstract:** In article the author considers the issues of human resources management and incentives of staff in relation to small businesses.

**Keywords:** motivation, stimulation, human resource management, small business

Управление как область человеческой деятельности позволяет интегрировать усилия членов коллектива для достижения успеха. Радость достижения последнего – мощнейший мотиватор и стимулятор энергии и творчества персонала. Отсюда понятно, что менеджмент – это не просто управление бизнесом, это управление бизнесом через филигранную работу с людьми. Центром концепции управления является человек, рассматриваемый как высшая ценность любой организации. Очевидно, что и все системы управления нацелены на пробуждение разнообразных возможностей и способностей работников для того, чтобы в максимальной степени их задействовать в процессе производства, задействовать в процессе производства [2-4].

Особую значимость и остроту проблема приобретает в разрезе обеспечения эффективного функционирования предприятий малого бизнеса. Малые предприятия, несмотря на относительно недолгий период существования в России, стали важным элементом социально-экономической системы. Однако достигнутый уровень развития предприятий малого бизнеса еще недостаточен для создания дополнительных рабочих мест, стимулирования спроса-предложения на товарных рынках.

На сегодняшний день эффективность работы предприятий малого бизнеса во многом определяется не только организаторскими способностями руководителя, но и целями и интересами наемных работников, что актуализирует тему данного исследования.

В условиях нарастающего кризиса основной задачей руководства предприятий малого бизнеса становится достижение максимальной рентабельности в долгосрочной перспективе, где одним из основных факторов достижения этой цели является производительность труда, обеспеченная

системой управления при эффективной системе мотивации и стимулирования персонала предприятия преимущественно в нематериальной форме.

Управление персоналом на малом предприятии зависит от многих факторов, таких как, мнение руководства компании, организационная структура, вид деятельности компании и т.д. Для того чтобы эффективно управлять трудовым поведением, необходимо знать, какие мотивы образуют мотивационное ядро человека, какова их иерархия, как удовлетворяются они системой предоставляемого вознаграждения. Ответить на поставленные выше вопросы пытались многие исследователи. Наиболее известные объяснения вошли в круг классических теорий мотивации, содержание которых сегодня можно найти в любом учебнике по управлению персоналом. Ниже в таблице представлены результаты краткого анализа наиболее известных теорий мотивации.

Таблица 1

Основные положения и недостатки классических теорий мотивации

Теории мотивации	Основные положения	Недостатки
Иерархическая (А. Маслоу)	Выделены пять основных групп потребностей, распол-х по иерархии от низших к высшим. Их удовл-е происходит поэтапно, от одной группы к другой	Поэтапность в удовлетворении потребностей на практике соблюдается крайне редко
Двух факторов (Ф. Герцберг)	Трудовые мотивы разделены на две группы: «мотиваторы» и «гигиенические факторы». Механизм их действия существенно отличается, первые – мотивируют постоянно, вторые – имеют ограниченное влияние	Деление мотивов на две группы факторов условно, при этом не учитываются индивидуальные различия людей
Высших потребностей (Д. Мак-Клелланд)	Высшие потребности представлены тремя группами: власти, успеха, причастности. Рассматривается возможность развития потребностей	Не учитываются потребности «низшего» уровня
Трехуровневая (К. Алдерфер)	Выделены три уровня потребностей. Их удовлетворение происходит от низших к высшим, но при невозможности удовлетворения высшей потребности происходит возвращение «вниз»	Рассматривается ограниченный круг потребностей. Возможность замены не подтверждена на практике
Двухуровневая система потребностей (Л.С. Выготский)	Выделены две обособленные группы мотивов: низших и высших. Удовлетворение потребностей одного уровня за счет другого не происходит	Высшие и низшие мотивы рассматриваются оторвано друг от друга
Теория ожиданий (В. Врум)	Мотивация рассматривается как сложный процесс, зависящий от нескольких	Представлены лишь три группы мотивов,

	переменных: результата, вознаграждения, ценности. Учитываются особенности индивидуального восприятия работников	остальные мотивы в теории не рассматриваются
Теория справедливости (С. Адамс)	В качестве фактора мотивации рассм-ся справедливость вознаграждения по отношению к другим работникам	Круг рассматриваемых мотивов весьма ограничен
Комплексная (Л. Портера – Э. Лоулера)	Объединяет сразу пять мотивирующих факторов: затраченные усилия, восприятие, полученные результаты, вознаграждение, степень удовлетворения	Сложна в применении на практике. Не учитывает индивидуальные особенности людей
Усиления (В. Скиннера)	При мотивации учитывается опыт аналогичной деятельности в прошлом	Рассматривает лишь один из возможных аспектов мотивации
«Х» и «У» (Д. Макгрегора)	Мотивация осуществляется через различные стили управления: адм. и демократический. Выбор стиля определяется типом работников	Чистые типы поведения встречаются редко. Поведение зависит от содержания работы
«Z» Ранговой мотивации (В. Оучи)	Мотивация осуществляется через место работника в иерархии организации, определяемое его трудовым поведением. Управление осуществляется через социальные связи и отношения	Плохо применима к иной (неяпонской) психологии и национальной культуре

Проведенный анализ теорий мотивации выявляет определенные ограничения в их использовании. Большинство из представленных теорий рассматривают не весь, а довольно узкий круг факторов, мотивирующих трудовое поведение. Многие теории носят весьма умозрительный характер, далеко не всегда подтверждаясь на практике. Другие – хорошо «работают» только в конкретных условиях места и времени. Основным же недостатком классических мотивационных теорий является то, что они слабо учитывают индивидуальные различия типов работников, полагая, что в сходных ситуациях разные люди действуют одинаково. В сложившейся ситуации руководителю остается одно из двух: либо действовать по ситуации, руководствуясь своими предпочтениями при выборе той или иной теорий, либо искать какие-то иные рычаги воздействия на поведение работников.

На наш взгляд, наибольшую актуальность сегодня приобретает подход к управлению человеческими ресурсами гармонично вписывающийся в общую стратегию бизнес-планирования предприятия. В этом случае отношение к человеческим ресурсам будет определяться из принятой стратегии. Все

возможные предпочтения могут располагаться на шкале от стратегии «персонал-ресурс» до стратегии «персонал -затраты» .

Стратегия «персонал-ресурс» – это подход к человеческим ресурсам организацию, предусматривающий вложения в персонал и развитие персонала с целью получения прибыли. Вложения в человеческий фактор каждый раз определяются возможностями и целями бизнеса. Параметры и цели таких вложений представлены на рисунке 1.[1].

Параметры	Стратегия «персонал - затраты»
Цель	Выживание в конкурентной среде
Задачи	Экономическая эффективность
Оценка человеческого фактора	Затратная
Эффективность вложений	Явная, измеримая количественно
Надежность вложений	Прогнозируемая, определяется конъюнктурой рынка
Обоснованность решений	Формальная (расчеты, математические и статистические методы принятия решений)
Отдаленность результата	Получение результата сразу
Зависимость от внешней среды	Возможность действовать в нестабильной среде

Рисунок 1. Основные параметры ресурсной стратегии

Данная стратегия применяется предприятиями либо с целью выживания в конкурентной среде, либо в расчете на получение быстрого результата. Ее естественными плюсами являются экономическая обоснованность принимаемых решений и возможность действовать в нестабильной среде.

### Библиографический список

1. Бартоли М., Клементовичус Я.Я., Слободской А.Л. Экономические трансформации и управление человеческими ресурсами. Россия/Франция (версии на русском и французском языках). - Cahiersdel'espaceEurope, Гренобль, Франция. - 1999. - №14.

2. Морозова Н.И. Индикативное планирование: теоретический и практический опыт развитых стран //Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2011. № 28. С. 222-225.

3. Морозова Н.И. Модернизация системы планирования развития территориальных социально-экономических систем в РФ с целью повышения качества жизни населения //Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2013. № 1 (49). С. 16.

4. Морозова Н.И. Сочетание рыночного саморегулирования с государственным регулирование – стратегическое русло развития цивилизованной экономики // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2010. № 23. С. 44-53.

УДК 338.2

## **Матыкин Д.М. Управление человеческими ресурсами в условиях инновационного развития экономики**

Management of human resources in terms of innovative development of economy

**Матыкин Д. М.,**  
Волгоградский кооперативный институт (филиал)  
Российского университета кооперации,  
Волгоград  
matykin73@mail.ru  
**Matakin D. M.**  
Volgograd cooperative Institute (branch)  
Russian University of cooperation  
Volgograd,

**Аннотация:** В статье автор рассматривает вопросы управления человеческими ресурсами и методы стимулирования персонала в условиях инновационной экономики.

**Ключевые слова:** мотивация, стимулирование, управление человеческими ресурсами, инновации.

**Abstract:** The author considers the human resource management and personnel incentives in the innovation economy.

**Keywords:** motivation, stimulation, human resource management, innovation.

Современная экономика все более приобретает черты инновационного развития, связанные с распространением постиндустриальных технологий,



тенденций интеллектуализации труда, что обуславливает необходимость поиска реально приемлемых, альтернативных методов стимулирования инновационной активности персонала. Это еще связано и с тем, что основой новой парадигмы управления, генеральной установкой современного менеджмента, его методологическим стержнем является человекоцентристский взгляд на управление. Люди – главный ресурс организации и важнейший источник ее производительности и преуспевания. Капиталовложения в человека, в условия его труда, образование и развитие сегодня признаются более выгодными, чем даже создание новых рабочих мест.

Анализ основных концепций управления и взглядов на проблемы мотивации и стимулирования позволил выявить взаимосвязь развития социально-экономических отношений, промышленности, науки и систем мотивации. Это позволяет утверждать, что те методы, которые казались бесспорными в первой половине XX века и отражали социально-экономические реалии того времени, постепенно утратили свою силу. Необходимо искать новые мотивы для побуждения работников к максимальному использованию физической, интеллектуальной и творческой возможностей, что позволит мобилизовать резервы личности каждого сотрудника, заинтересовать работников в росте индивидуальных результатов, повышении уровня их компетенции.

Развитие социально-экономических отношений в значительной степени связано с ростом творческого содержания труда и его интеллектуализации. Следует заметить, что во многих странах завершился или подходит к концу период, когда их экономическое развитие происходило преимущественно за счет экстенсивных источников роста, и организация заработной платы была направлена на стимулирование главным образом повышения производительности. Стало очевидным, что повысить эффективность и качество труда без дифференциации и индивидуализации, без комплексной системы стимулирования невозможно [3-5].



Громцова О.В. предлагается использовать следующую методику оценки трудовых ресурсов, которая должна в первую очередь учитывать творческую активность персонала, количество и качество предлагаемых рационализаторских предложений, идей, профессионализм, образование и в конечном итоге создать такой механизм, который объективно заставит человека проявлять свои интеллектуальные способности [2, с. 19]. Для эффективности использования данного механизма необходима объективная оценка тех качественных характеристик работников, которые важны для активизации инновационности (рис.1)

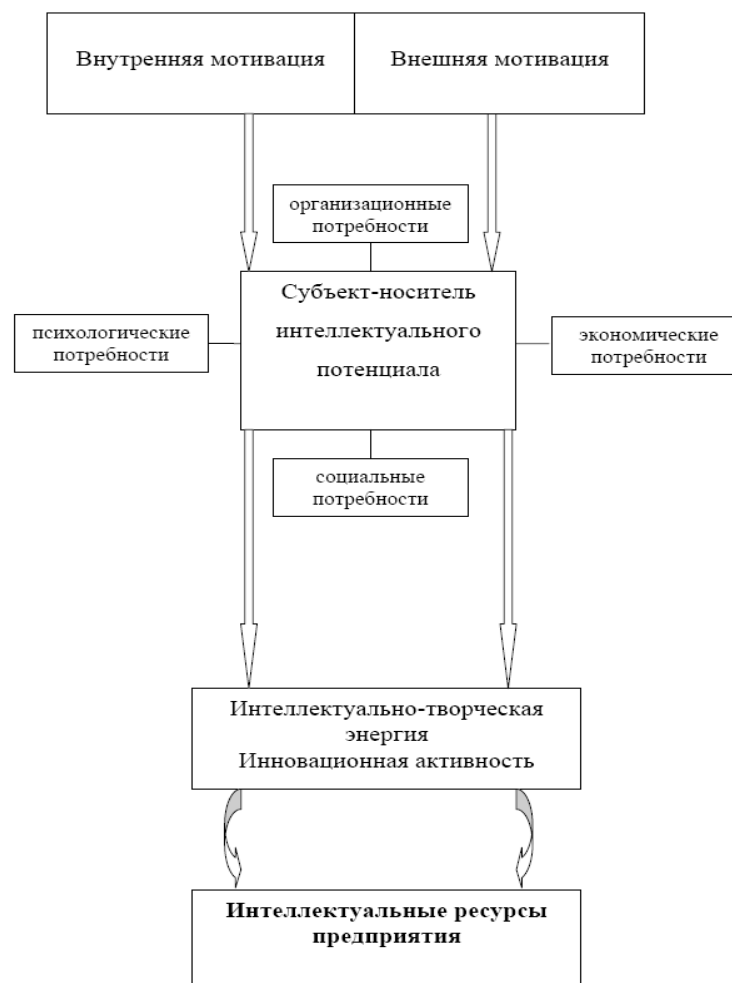


Рисунок 1. Механизм стимулирования инновационной активности персонал

Формирование трудовой мотивации происходит в процессе усвоения человеком духовных ценностей, моральных и этических норм, правил

поведения, выработки индивидуальных ценностных ориентаций и установок в сфере труда. Структура элементов мотивации трудовой деятельности современной организации представлена на рис. 2. [1. С. 45]



Рисунок 2. Структурные составляющие мотивации трудовой деятельности

В настоящее время компаниям предоставляются широкие возможности в выборе средств и методов мотивации труда. Разнообразие инновационных подходов к мотивации труда персонала предоставляет руководству неограниченные возможности в повышении эффективности работы предприятия. Система мотивации труда должна найти компромисс между двумя составляющими: потребностями работников и потребностями организации.

В условиях широкомасштабных экономических новшеств, носящих инновационный характер, предприятия стремятся повышать свою конкурентоспособность, используя новые методы в управлении производством, в частности, в управлении человеческими ресурсами организации.

### **Библиографический список**

1. Аминова, О. Как разработать эффективную стратегию управления персоналом [Текст] / О. Аминова, Е.Каштанова // Кадровик. - 2010. - № 3. - С. 44-49.
2. Громцова О.В. Инновационная активность персонала в условиях трансформации экономики : автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук; специальность 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством: экономика труда. Томск, 2006, 26 с.
3. Морозова Н.И. Индикативное планирование: теоретический и практический опыт развитых стран //Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2011. № 28. С. 222-225.
4. Морозова Н.И. Модернизация системы планирования развития территориальных социально-экономических систем в РФ с целью повышения качества жизни населения //Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2013. № 1 (49). С. 16.
5. Морозова Н.И. Сочетание рыночного саморегулирования с государственным регулирование – стратегическое русло развития цивилизованной экономики // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2010. № 23. С. 44-53.

## СЕКЦИЯ 8. СОЦИАЛЬНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

УДК 334.012.4

### Вдовина А.Д., Ханина Ю.Ю. Развитие социального предпринимательства в России

The development of social entrepreneurship in Russia

**Вдовина А. Д.**

Ростовский государственный экономический университет «РИНХ»  
Vdovinaannahome@gmail.com

**Ханина Ю. Ю.**

Ростовский государственный экономический университет «РИНХ»  
khaninayulya@yandex.ru

**Vdovina A. D.**

Rostov state economic University "RINH"

**Hanina Y. Y.**

Rostov state economic University "RINH"

**Аннотация:** в статье определено, что социальное предпринимательство в современном обществе предполагает альтруистическую манеру ведения бизнеса, сосредоточенную на общественных выгодах.

**Ключевые слова:** социальное предпринимательство, эволюция социального предпринимательства, бизнес и общество

**Abstract:** in the article it is determined that social entrepreneurship in today's society involves altruistic manner of doing business that focuses on social benefits.

**Keywords:** social entrepreneurship, evolution of social entrepreneurship, business and society

Появление социального предпринимательства связывают с началом функционирования в Великобритании в середине XIX века кооперативов, которые являлись средством финансирования социальных потребностей населения.

Впервые сам термин «социальное предпринимательство» стал употребляться в 60-х годах 20-го века в Великобритании, когда в англоязычной литературе стали активно подниматься социальные вопросы. Однако более широкое и устойчивое распространение термин «социальное предпринимательство» получил в 70-80-х годах, благодаря американцу Биллу

Дрейтону, который занимался популяризацией социального предпринимательства в США.<sup>7</sup>

В России социальное предпринимательство возникло на рубеже XIX-XX веков. Примером первого такого предпринимательства можно назвать появление домов трудолюбия, которые являлись российской комплексной трудовой помощью. Основал их в Кронштадте отец Иоанн Сергиев, который считал, что часто простая благотворительность через милостыню развращает людей и лишает их стимула к труду. Поэтому «Дом трудолюбия» представлял собой центр, одновременно занимающийся трудоустройством, благотворительностью и учебно-воспитательной работой.<sup>8</sup>

До сих пор не существует единого мнения, что такое социальное предпринимательство. На современном этапе большинство ученых под социальным предпринимательством понимают предпринимательскую деятельность, нацеленную на смягчение или решение социальных проблем; это применение образа мыслей, процессов, инструментов и технологий для деятельности на благо общества и экологии. Подчеркнем главный отличительный признак социального предпринимательства: цель бизнеса является не извлечения прибыли, а решение социальных проблем в обществе.

Социальное предпринимательство в России, хотя и имеет исторические корни, на современном этапе развито слабо, а предпринимателей, действующих в этой области, очень мало. Выражается оно обычно не в массовом движении, а в отдельных инициативах.

Только в 2010 году в законодательные акты Минэкономразвития России был официально внесён термин «социальное предпринимательство». Теперь региональные власти стали более внимательно относиться к этому новому

---

<sup>7</sup> Гурина А. В. Проблемы социального предпринимательства в России и пути его реформирования // Актуальные проблемы права: материалы IV междунар. науч. конф. (г. Москва, ноябрь 2015 г.). — М.: Буки-Веди, 2015. — С. 91-93.

<sup>8</sup> . *Московская А.А.* Социальное предпринимательство в России и в мире. — Издательский дом Высшей школы экономики. — М., 2011. — 286 с.

общественному явлению, и в российской экономике теперь появился новый сектор.

Сейчас наибольший вклад в развитие социального предпринимательства в России вносит такая организация, как Фонд региональных социальных программ «Наше будущее», созданный в 2007 году. Фонд содействует развитию социального предпринимательства, оказывает поддержку и предоставляет финансирование предприятиям, деятельность которых направлена на решение социальных проблем.<sup>9</sup>

Фонд в качестве социального предпринимателя ведет работу по поиску наиболее перспективных инновационных идей и проектов, их эффективной реализации на практике, а также адаптации наиболее успешных зарубежных технологий социального предпринимательства к российским условиям.

Известны и другие успешные организации в этой сфере, например, «Школа Фермеров (Пермский край), мастерская «Веселый войлок» при Женском обществе социальной поддержки «Женщина, Личность, Общество» (Рыбинск), салон бытовых услуг «Березень» (Тула), ООО «Доспехи» (Москва), общественная организация «Забота» (Нижний Новгород), Научно-социальный центр «Эльфо» (Екатеринбург), фонд «Надежда» (Санкт-Петербург).

Из образовательных учреждений деятельность, которых направлена на обучение, информирование социальных предпринимателей, существует новосибирская школа СП «Территория развития» и Омская школа СП, открытая в 2011 году. В скором времени планируется официальное открытие в высших учебных заведениях факультетов по специальности «Социальное предпринимательство».

В России существует ряд проблем, которые тормозят развитие социального предпринимательства. (рис. 1.)

---

<sup>9</sup> Новый Бизнес. Социальное предпринимательство // [Электронный ресурс]. –<http://www.nb-forum.ru>.



Рисунок 1. Проблемы социального предпринимательства в России.

Во-первых, определённые трудности создаёт слабая теория социального предпринимательства, которая еще не является достаточно оформленной и не получила должного распространения на 2015 год в России, а также недостаточная информированность и просвещённость граждан. Эксперты и научное сообщество не приходят к единому мнению по отнесению той или иной деятельности в России к социальному предпринимательству. Кроме того, в России многие продолжают воспринимать социальный бизнес как благотворительность, что не является таковым. Социальное предпринимательство - это пограничное состояние между бизнесом и благотворительностью.

Во-вторых, из-за недостаточной проработанности теоретической базы, на 2015 год в Законодательстве РФ отсутствует отдельный общеправовой раздел о социальном предпринимательстве, который был бы в состоянии урегулировать все вопросы социального предпринимательства, упростить создание и снизить налоговое бремя для социальных предпринимателей.

Первое и единственное существующее на начало 2015 года законодательное определение социального предпринимательства отражено в приказе Минэкономразвития России от 24 апреля 2013 года № 220 (ранее —

№ 223) «Об организации проведения конкурсного отбора субъектов РФ, бюджетам которых в 2013 году предоставляются субсидии из федерального бюджета на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства субъектами РФ)», которое применяется только для получателей поддержки по указанной Министерством линии.

В августе 2016 года Минэкономразвитие выступило с инициативой изменения действующего законодательства с целью закрепления в нём понятия «социальное предпринимательство». Предлагается внести соответствующие изменения и дополнения в федеральные законы № 135-ФЗ «О защите конкуренции» и № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации».<sup>10</sup>

Еще одной проблемой выступает недостаточное финансирование. Системная поддержка социальным предпринимателям обеспечивается региональными властями, Центрами инноваций социальной сферы и субсидиями по Постановлению Правительства Российской Федерации от 23.08.11 № 713 «О предоставлении поддержки социально ориентированным некоммерческим организациям».

На основании приказа Минэкономразвития России от 25.03.2015 N 167 «Об утверждении условий конкурсного отбора субъектов Российской Федерации, бюджетам которых предоставляются субсидии из федерального бюджета на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства, включая крестьянские (фермерские) хозяйства, и требований к организациям, образующим инфраструктуру поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства» одной из форм поддержки социальных организаций являются субсидии из федерального бюджета.

---

<sup>10</sup> Приказ Минэкономразвития России № 220 от 24.04.2013 г. «Об организации проведения конкурсного отбора субъектов Российской Федерации, бюджетам которых в 2013 году предоставляются субсидии из федерального бюджета на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства субъектами Российской Федерации»



Данным приказом Минэкономразвития определяются условия для получения субсидий и их предельный размер.<sup>1</sup>

Кроме того, 15 октября 2015 года Дмитрием Медведевым было подписано распоряжение о распределении в 2015 году субсидий субъектам Федерации на реализацию региональных программ поддержки социально ориентированных некоммерческих организаций. Общий объем распределяемых из федерального бюджета субсидий бюджетам 55 субъектов Федерации составит 621 млн. рублей.

В бюджете 2015 года сосредоточено 160 млн. рублей на субсидирование проектов привлечения частного инвестора в сферу социального обслуживания.

На август 2014 года при поддержке Агентства стратегических инициатив и Минэкономразвития начали работать 12 центров инноваций социальной сферы, однако результаты их деятельности на 2015 год не получили широкого освещения в специализированных изданиях.<sup>11</sup>

Подводя итоги, можно сделать вывод, что на сегодняшний день наиболее актуальный вопрос - информированность общества относительно понятия «социальное предпринимательство». Положительное восприятие концепции социального предпринимательства гражданами можно сформировать путем проведения круглых столов, лекций, рассказывая о позитивных примерах социального предпринимательства.

В будущем в России, в 2016-2017 годах планируется определить понятие социального предпринимательства и закрепить на законодательном уровне. Для этого потребуются законодательные инициативы и последовательная политика, направленная на укоренение данного явления в жизни страны. Наконец, перспективы роста социальных предприятий зависят от того, какое внимание будет уделяться привлечению новых энергичных и ответственных социальных предпринимателей. Только количественный рост числа социально

---

<sup>11</sup> Николай Николаев. Тернистый путь (рус.). Российская газета (19 августа 2014).

ориентированных бизнесменов дает надежду на то, что в недалеком будущем многие актуальные социальные проблемы будут успешно решены.

### Библиографический список

1. Приказ Минэкономразвития России № 220 от 24.04.2013 г. «Об организации проведения конкурсного отбора субъектов Российской Федерации, бюджетам которых в 2013 году предоставляются субсидии из федерального бюджета на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства субъектами Российской Федерации»

2. Гурина А. В. Проблемы социального предпринимательства в России и пути его реформирования // Актуальные проблемы права: материалы IV междунар. науч. конф. (г. Москва, ноябрь 2015 г.). — М.: Буки-Веди, 2015. — С. 91-93.

3. *Николай Николаев*. Тернистый путь (рус.). Российская газета (19 августа 2014).

4. *Московская А.А.* Социальное предпринимательство в России и в мире. — Издательский дом Высшей школы экономики. — М., 2011. — 286 с.

5. Новый Бизнес. Социальное предпринимательство // [Электронный ресурс]. — <http://www.nb-forum.ru>.

Электронное научное издание

# **МАЛОЕ И СРЕДНЕЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО: СТРАТЕГИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ**

Сборник научных трудов  
по материалам I Международной  
научно-практической конференции

31 октября 2016 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



978-5-00-006417-8

Формат 60x84/16. Усл. печ. л. 7,8. Тираж 100 экз.  
Издательство Индивидуальный предприниматель  
Краснова Наталья Александровна  
Адрес редакции: Россия, 603186, г. Нижний  
Новгород, ул. Бекетова 53