

16+

**Производство,
распределение и
потребление
продукции, товаров
и услуг:
теория и практика**

**Сборник
научных трудов
по материалам
форума**

г. САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

**I МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ
МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ**



**НАУЧНАЯ ОБЩЕСТВЕННАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ
ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ НАУКА**

**Производство, распределение и потребление
продукции, товаров и услуг: теория и практика**

Сборник научных трудов
по материалам I международного
экономического форума молодых ученых

10 мая 2017 г.

www.scipro.ru
Санкт-Петербург, 2017

УДК 33
ББК 65

*Главный редактор: Н.А. Краснова
Технические редакторы: Ю.О. Канаева*

Производство, распределение и потребление продукции, товаров и услуг: теория и практика: сборник научных трудов по материалам I Международного экономического форума молодых ученых, 10 мая 2017 г. Санкт-Петербург: НОО «Профессиональная наука», 2017. 208 с.

ISBN 978-5-00-007779-5

В сборнике научных трудов рассматриваются актуальные вопросы экономической теории, экономики предпринимательства, природопользования, экономики труда и управления персоналом, маркетинга, учетно-экономических наук, государственного управления, менеджмента и региональной экономики по материалам экономического форума молодых ученых **«Производство, распределение и потребление продукции, товаров и услуг: теория и практика»** (10 мая 2017 г.).

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

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

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

Электронная версия сборника находится в свободном доступе на сайте www.scipro.ru.

УДК 33
ББК 65

ISBN 978-5-00007-779-5



3 785000 077795

Редактор Н.А. Краснова, 2017

Коллектив авторов, 2017

НОО Профессиональная наука, 2017

СОДЕРЖАНИЕ

СЕКЦИЯ 1. ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ..... 5

Ибрагимова Д.А. Налоговый мониторинг как особая форма налогового контроля в России 5

Камшибаев Е.Е. Значение высококвалифицированного человеческого потенциала для развития экономики 15

Петрова Т.М. Динамика потребления продовольственных и непродовольственных товаров в РФ 34

Сахабиева Э.Р., Галиуллина Э.Р. Состояние и перспективы развития бережливого производства в России..... 39

Станкевич А.А. Стратегия развития овощеводства в Республике Крым 45

СЕКЦИЯ 2. УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИЯМИ 55

Хаукка А.В., Краслянская А.О. Автоматизация ресторана как фактор инновационного развития гостиничного предприятия..... 55

СЕКЦИЯ 3. ГОСУДАРСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ 61

Чурбанова А.С. Управление государственным и муниципальным долгом 61

Шотт Р.В. Влияние рекреационных услуг на эффективность деятельности муниципального образования (на примере МО «Сланцевское городское поселение Сланцевского муниципального района Ленинградской области») 66

СЕКЦИЯ 4. РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА 72

Космынин В.Ю. Анализ бюджета республики Крым 72

Чурбанова А.С. Анализ бюджета Республики Татарстан 84

СЕКЦИЯ 5. МАРКЕТИНГ 96

Щербакова Е.Н., Савицкая В.Ю. Брендбук как стандарт использования элементов визуальной идентификации компании 96

СЕКЦИЯ 6. ЭКОНОМИКА ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ 103

Гемаева И.Д. Особенности эко-бизнеса и его эффективность в России

..... 103

СЕКЦИЯ 7. ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА..... 108

Барилко Д.Г. Кредитование малого и среднего бизнеса России..... 108

Мамедова А.О., Радуга А.Д. Выбор источников финансирования капитальных вложений компании..... 115

СЕКЦИЯ 8. МЕНЕДЖМЕНТ 122

Бабаева В.М. Концепции и модели корпоративной социальной ответственности бизнеса..... 122

Мальшева М.Д., Аракелян А.С., Быкова О.Д. Диагностика организационной культуры фирмы по методике К.Камерона и Р.Куинна..... 131

Мокренко А.В. Характеристика системы управления государственными закупками на современном этапе..... 146

Саяпова И.Р. Методы мотивации персонала 152

СЕКЦИЯ 9. ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ..... 159

Власова А.В. Регулятор, банки и население как субъекты рынка ипотечного кредитования РФ..... 159

Егорова Е.В. Индивидуальное банковское обслуживание состоятельных клиентов банковской системы..... 165

Каланова Н.А. Особенности кредитования корпоративных клиентов в современных условиях 174

Пустоветов С.Е. Банки и банкинг будущего – тренды финтех в российских реалиях..... 185

СЕКЦИЯ 10. БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, АНАЛИЗ, АУДИТ 193

Дубровин Д.И. Прогнозирование будущих совокупных финансовых результатов и оценка стоимости организации 193

Сапожников С.А. Методика проведения анализа затрат на производство продукции растениеводства в сельскохозяйственной организации 200

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

УДК 336.221

Ибрагимова Д.А. Налоговый мониторинг как особая форма налогового контроля в России

Tax monitoring as a special form of tax control in Russia

Ибрагимова Джейран Алиевна

Студент магистратуры 1 года обучения

Факультет управления

Дагестанский государственный университет, г. Махачкала

ibragimova_dzheyran@mail.ru

Научный руководитель:

Магомедова Р.М. к.э.н., доцент

Дагестанский государственный университет, г. Махачкала

Ibragimova Dzheyran Alievna

First year master course student

The faculty of management

Dagestan State University, Makhachkala

Scientific adviser: Magomedova R.M. Candidate of economic sciences, docent

Dagestan State University, Makhachkala

Аннотация: В данной статье рассматривается новая форма налогового контроля — налоговый мониторинг, законодательно закрепленный в 2015 г. Проанализированы основные преимущества и недостатки налогового мониторинга в России

Ключевые слова: налоговый мониторинг, горизонтальный мониторинг, налоговый контроль, налоговые проверки, налоговое администрирование

Abstract: This article considers the new form of tax control — tax monitoring, enshrined in law in 2015. The main advantages and disadvantages of tax monitoring in Russia are analyzed

Keywords: tax monitoring, horizontal monitoring, tax control, tax audits, tax administration.

Приоритетом современной налоговой политики Российской Федерации является создание эффективной и стабильной налоговой системы, обеспечивающей бюджетную устойчивость в среднесрочной и долгосрочной перспективе.

Достичь поставленных целей предполагается, в том числе, и за счет улучшения качества налогового администрирования. В настоящее время налоговая служба России активно выступает за развитие и внедрение новых подходов к налоговому администрированию по взаимовыгодному решению проблемы взаимодействия налоговых органов и крупнейших налогоплательщиков, показавших свою эффективность в зарубежных странах.

С 2015 г. в НК РФ введено понятие - налоговый мониторинг. Мониторинг является разновидностью государственного налогового контроля, его пассивной формой (в отличие от оперативного налогового контроля). Мониторинг может быть горизонтальным и вертикальным (классическим). Горизонтальный мониторинг можно рассматривать как дополнение к системе вертикального мониторинга, так как последний будет существовать всегда. Горизонтальный мониторинг повышает уровень соблюдения законодательства со стороны налогоплательщиков, при этом увеличивает эффективность и результативность действий налоговых органов, сокращаются административные издержки, и улучшается налоговый климат [4,65].

Налоговый мониторинг – это способ расширенного информационного взаимодействия, при котором организация предоставляет налоговому органу доступ в режиме реального времени к данным бухгалтерского и налогового учета, а взамен получает право в случае наличия сомнений запросить у налогового органа мотивированное мнение по вопросу налоговых последствий совершаемых сделок

За рубежом налоговый мониторинг известен уже на протяжении длительного времени. Впервые горизонтальный мониторинг был предложен в 2002 году НС Нидерландов на Научном совете по государственной политике в Нидерландах. В Нидерландах пилотный проект налогового мониторинга был

запущен еще в 2005 г., его участниками стали 20 компаний, являющихся крупнейшими налогоплательщиками. К настоящему времени данный инструмент налогового администрирования получил широкое распространение во многих развитых странах мира: США, Германии Великобритании, Франции, Австралии, Канаде, и других.

В отличие от развитых стран мира в России налоговый мониторинг является новой формой взаимодействия между налогоплательщиками и налоговыми органами. Начало горизонтального (налогового) мониторинга было в декабре 2012-го г., когда ФНС России с целью информационного обмена подписало пилотные соглашения с четырьмя крупнейшими российскими налогоплательщиками: ОАО «Рус-гидро», ОАО «ИНТЕР РАО ЕЭС», ОАО «Мобильные ТелеСистемы», компанией «Эрнст энд Янг (СНГ) Б.В.» [4,66].

Проведение налоговыми органами налогового мониторинга в России началось с 1 января 2016 г. Налоговый мониторинг проводится на основании соответствующего решения налогового органа по запросу налогоплательщика. Следует отметить, что право на мониторинг имеют компании, сумма уплаченных налогов которых составляет не менее 300 млн руб., а суммарный объем годового дохода и совокупная стоимость активов исчисляются 3 млрд руб. и выше. В настоящее время заключить с ФНС России соглашение о налоговом мониторинге могут только крупные компании [1,147].

Налоговый мониторинг как особая форма налогового контроля обладает следующими преимущественными признаками:

- Отсутствие выездных налоговых проверок, длящихся у крупнейших налогоплательщиков не один месяц и требующих немалых временных и финансовых затрат. Процедура проверки является для компании стрессом: прерывание обыденного рабочего ритма бухгалтерии, требование подготовки

огромного объема документов, обеспечение объяснений проверяющим, а по результатам проверки - долгие административные и судебные споры. Сам налоговый мониторинг ликвидирует тяжелую процедуру проверки и спор по ее итогам. Все спорные убеждения должны быть согласованы в процессе налогового мониторинга. Налоговые органы не вправе проводить камеральные и выездные налоговые проверки за период, за который проводится налоговый мониторинг в отношении налогов, обязанность по исчислению и уплате которых, в соответствии с Налоговым кодексом, возложена на организацию, за исключением случаев, прописанных в п. 1.1 ст. 88 и п. 5.1 ст. 89 НК РФ;

- Повышение прогнозируемости налоговых поступлений в соответствующие бюджеты;

- Предварительное урегулирование споров, которым недальновидно рисковать ради сокрытия каких-либо нелегальных схем. Уместно также отметить, что, по оценкам ФНС, в России на сегодняшний день только 2 тыс. налогоплательщиков отвечают требованиям, допускающим участие в программе налогового мониторинга [1,148];

- Возможность получения оперативных рекомендаций налоговой службы, согласованных с МФ РФ по налоговым рискам, возникающим в процессе текущей деятельности;

- Снижение налоговых рисков, связанных с применением законных методов оптимизации налоговых платежей. При появлении у налогоплательщика сомнений относительно правомерности применения им конкретного инструмента снижения налогового платежа, он сможет направить налоговому органу запрос с целью получения мотивированного мнения [3,68];

- Освобождение от ответственности за налоговые правонарушения в случае действия организации – участника налогового мониторинга в полном

соответствии с официальной позицией налоговых органов. Дело в том, что, в соответствии с абз.1 пп. 3п. 1ст. 111 НК РФ, обстоятельством, исключающим вину лица в совершении налогового правонарушения, является выполнение налогоплательщиком мотивированного мнения налогового органа, направленного ему в ходе проведения налогового мониторинга. Однако если мотивированное мнение налогового органа основано на неполной или недостоверной информации, представленной контролируемым лицом, последний будет признан виновным в совершении налогового правонарушения;

- Возможность полноценного электронного обмена документами. Данный формат коммуникаций для многих бизнесменов более желателен, чем бумажный документооборот, так как в этом случае предполагается гораздо меньше затрат по времени и трудовым ресурсам на осуществление необходимых отчетных процедур. После того как институт налогового мониторинга был утвержден, фирмы получили официальную возможность полностью перевести взаимодействие с ФНС в электронный формат. Для самого ведомства это также удобно: нет необходимости тратить время сотрудников на выездные мероприятия;

- Повышение уровня прозрачности, доверительности и оперативности налогового контроля. Электронный информационный обмен на базе регистра информационного взаимодействия в итоге сводится к проверке результатов внутреннего налогового контроля организации и сопровождается получением возможности оперативного разъяснения по вопросам налогообложения текущих сделок до момента их совершения; а также резким сокращением требуемых документов при поведении рассматриваемой формы налогового контроля [5,59];

- Обеспечение стабильности в налоговой нагрузке налогоплательщика, что непосредственно повышает инвестиционную привлекательность компании для западных инвесторов, так как налоговый мониторинг соответствует передовому

мировому опыту (Нидерланды, Великобритания, США и др.).

Однако, как и все существующие формы налогового контроля, налоговый мониторинг имеет ряд недостатков.

Возможностями горизонтального мониторинга могут воспользоваться только компании – представители крупного бизнеса. Для представителей среднего и тем более малого бизнеса такие возможности закрыты. Очевидно, что формат отношений налоговых органов с крупными налогоплательщиками не может быть механически перенесен на взаимоотношения со средним и малым бизнесом. Тем не менее, зарубежный опыт показывает, что механизм горизонтального мониторинга является достаточно гибким и его можно приспособливать к специфике малого и среднего бизнеса.

Другим важным недостатком реализуемой в России модели горизонтального мониторинга является отсутствие для налогоплательщика возможности получить мотивированное мнение налогового органа до совершения вызывающей вопросы хозяйственной операции. В условиях, когда совершение отдельных хозяйственных операций крупным бизнесом требует длительного подготовительного процесса, временных и финансовых затрат, возможность согласования таких действий с налоговым органом (до их фактического осуществления) позволила бы значительно снизить налоговые риски на последующем этапе [6,114].

Пресс постоянного налогового контроля, ведь все хозяйственные операции, которые отражены в его информационной системе, доступны налоговым органам в режиме онлайн.

Не все налогоплательщики могут и готовы обеспечить полную информационную прозрачность своей деятельности, а также раскрытие информации о налоговой базе до момента представления налоговой декларации.

Кроме того, налоговые органы по организационно-техническим причинам пока не в состоянии обеспечить реализацию условий подобных соглашений со всеми заинтересованными лицами [4,69].

Менталитет налоговых инспекторов и налоговых менеджеров российских компаний, основанный на недоверии друг к другу в связи с отсутствием гарантий сохранения коммерческой тайны. С практической точки зрения налоговый мониторинг порождает дополнительные риски для бизнеса в плоскости защиты конфиденциальной информации и влияния налогового органа на выбор контрагентов.

Серьезной проблемой является методическая поддержка налогового мониторинга, поскольку полный доступ к базам данных и документам налогоплательщика не является гарантией точности и обоснованности выводов инспекторов. Налоговым органам потребуется разработка параметров анализа, выборки и обобщения информации для целей налогового контроля, различающихся с учетом специфики информационной системы, применяемой конкретным налогоплательщиком, а также особенностей бизнес-процессов и учетной политики. Необходимо также определить правила взаимодействия сторон соглашения при технических сбоях ИС. В любом случае основой для внедрения налогового мониторинга является полностью безбумажный электронный документооборот между налоговыми органами и налогоплательщиками [4,70].

Хотя Минфин России и утверждает, что ведение данного вида налогового администрирования не потребует дополнительных материальных затрат, так как может перераспределить трудовые ресурсы и провести организационные мероприятия в рамках штатной численности, этот факт можно легко оспорить. Введение налогового мониторинга – процесс трудоёмкий и затратный, для обучения новых сотрудников (или переквалификации имеющих) потребуется

некоторое время. Налоговый мониторинг также является технически сложной процедурой. Потребуется хранить большие объёмы информации, обеспечивать быстрый доступ к этим данным, а также наладить бесперебойную работу самой системы и её безопасность

Одним из негативных факторов существования налогового мониторинга является его добровольный характер. С одной стороны, это, безусловно, положительно – взаимодействие осуществляется с компаниями, готовыми сотрудничать с налоговыми органами, которым нечего скрывать, которые хотят обезопасить бизнес от постоянных проверок, штрафных санкций. Но, с другой стороны, компании, не идущие на такой диалог, станут субъективно «подозрительными» для налоговых органов. Налоговый мониторинг более эффективен для среднего и малого бизнеса, так как с его помощью можно бороться с такой проблемой, как фирмы однодневки. Но, как правило, для этого потребуется ещё больше средств и времени. Система все равно останется недостаточно прозрачной, для её эффективной работы. А крупные налогоплательщики будут заинтересованы искать новые пути ухода от уплаты налогов, при всем при том, что для них исчезнет факт внезапности, который был при проведении выездной проверки. Кроме того, применяемый только крупными налогоплательщиками налоговый мониторинг, и не урегулированный порядок его продления режима мониторинга сужают потенциал и требуют совершенствования [3, 68-69].

Анализируя приведенные выше положительные и отрицательные стороны налогового мониторинга можно сделать вывод о том, что новая форма налогового контроля действительно может существенно облегчить жизнь крупным налогоплательщикам, которые готовы добросовестно и оперативно раскрывать налоговым органам данные налогового учета. Однако на сегодняшний день правовое регулирование по данному вопросу является несовершенным, что

очевидно повлечет большое количество вопросов для участников первых соглашений о налоговом мониторинге. Но если нашему государству в лице Федеральной налоговой службы совместно с налогоплательщиками, все же удастся построить полноценный институт налогового мониторинга, то это может стать толчком к эффективному обмену информацией и более глубокому пониманию налоговыми органами экономической составляющей деятельности компании, что, безусловно, является очевидным преимуществом. В конечном итоге это должно позитивно отразиться на своевременном наполнении бюджетов всех уровней бюджетной системы РФ налоговыми доходами в объемах, причитающихся государству в соответствии с нормами налогового законодательства.

Библиографический список:

1. Воронов А.А.- Мониторинг как перспективная форма налогового контроля//Вестник Финансового университета. 2016. № 2. С. 145-149.
2. Коробейник А.А.- Налоговый мониторинг как особая форма налогового контроля в Российской Федерации// Science Time. 2016. № 5 (29). С. 321-326.
3. Ксенда В.М.- Налоговый мониторинг – перспективная форма налогового контроля//Современные тенденции развития науки и технологий. 2016. № 7-7. С. 66-70.
4. Кузнецов Н.Г., Цепилова Е.С.Налоговый мониторинг налогоплательщиков – российский опыт и перспективы// Финансовые исследования. 2014. № 4 (45). С. 65-72.
5. Максимов Ю.А., Максимова Е.М.-Налоговый мониторинг как фактор эффективности налогового контроля// Ученые записки Санкт-Петербургского

имени В.Б. Бобкова филиала Российской таможенной академии. 2015. № 1 (53). С. 50-60.

6. Шамсиева М.В. -Налоговый мониторинг как инструмент совершенствования налогового администрирования и минимизации рисков российских компаний//Вестник Поволжского института управления. 2015. № 1 (46). С. 109-115.

УДК 331.107

Камшибаев Е.Е. Значение высококвалифицированного человеческого потенциала для развития экономики

Significance of highly skilled human potential for development of economics

Камшибаев Ермек Есимбекович,

Доктор экономических наук, профессор кафедры «Финансы и учет»,
Восточно-Казахстанский государственный университет

Kamshibayev Yermek Yesimbekovich,

Doctor of Economics, Full Professor, Department of Finance and Accounting,
East Kazakhstan State University

Аннотация: Концепция человеческого потенциала оказала глубокое воздействие и на практическую деятельность государства. Рациональное использование человеческого потенциала является важнейшим источником развития экономики, инструментом, смягчающим экономическое неравенство и средством борьбы с безработицей.

Ключевые слова: Теория и организация труда. Взаимоотношения между предприятием и персоналом, между работодателями и работающими, между трудом и капиталом

Abstract: The concept of human potential made deep impact and on practical activity of the state. Rational use of human potential is the most important source of development of economy, the tool, softening economic disparity and means of fight against unemployment.

Keywords: Theory and labor organization. Relationship between the enterprise and personnel, between employers and working, between work and the capital

Специфика человеческого развития требует проведения такой политики, в которой государственное регулирование и государственная поддержка должны играть большую роль, чем в других сферах экономики. Высокий уровень образовательного потенциала рассматривается как создание возможностей для человека в повышении ответственности и участии в процессе принятия решений в различных областях – экономической, социальной, политической или культурной.

Известно, что в странах с рыночной экономикой увеличивается потребность в высококвалифицированных специалистах. Поэтому, наличие образованной квалифицированной рабочей силы позволяет с меньшими издержками вести более

гибкую экономическую политику.

В связи с этим развитие экономической системы должно происходить в соответствии с закономерностями рыночно ориентированной экономики, где приоритетными должны стать показатели результативности интеллектуального потенциала страны, конкурентоспособности отечественных специалистов, соответствия их качества международным требованиям.

Становление новых форм хозяйственной деятельности, связанных с удовлетворением общественных потребностей более высокого уровня, требует изучения проблемы использования человеческого потенциала для развития экономики. Известно, что наличие образованной, квалифицированной рабочей силы позволяет с меньшими издержками преодолеть макроэкономические трудности и вести более гибкую экономическую политику.

От государства требуется проведение активной рыночно ориентированной образовательной политики. В пользу такого вывода свидетельствуют как острота проблем, встающих перед бывшими плановыми экономиками, так и высокая окупаемость инвестиций в человеческий капитал, подтверждаемая опытом мирового развития.

В связи с этим, назрела необходимость проанализировать использование человеческого фактора для достижения экономического роста. Это отчасти связано с тем, что в республике долгое время не уделялось внимания проблемам развития человеческого потенциала и его совершенствованию.

В реальности это подорвало привычную стратегию развития людских ресурсов, традиционные источники финансирования системы образования, и вызвало глубокие несоответствия в структуре спроса и предложения на рынке труда, при этом обесценив значительную часть накопленного человеческого ресурса.

До обретения суверенитета в стране преобладал двойственный подход, начавший в практическом плане массированное вложение средств в образование и подготовку кадров, диктовавшееся идеологическими и военно-стратегическими соображениями («кадры решают все»), совмещалось с так называемым «остаточным принципом» финансирования. Одно из следствий двойственного отношения к вложениям в сферу образования заключалось в том, что значительная часть средств на эти цели направлялась по линии не образовательных, а отраслевых министерств.

Главной задачей этапа системного кризиса выступало выявление назревших социальных проблем и оценка их масштабов, что позволяло бы обозначить приоритеты и направления социальной политики.

Следует обратить внимание на контраст концепции человеческого потенциала и традиционного подхода к формированию рабочей силы. Тезис о непроизводительности образования привел к почти полному отсутствию серьезных попыток в отечественной литературе оценить экономическую отдачу от инвестиций в эту сферу. Производительный характер признавался только за профессиональным образованием. В условиях рыночной экономики только эти люди со специализированными знаниями оказывались наиболее уязвимыми, зависимыми от всех превратностей складывающейся на рынке ситуации. Концепция человеческого потенциала демонстрирует, что наиболее производительна общая подготовка работника, формирующая его ценностные установки и трудовую активность. Вместе с тем, фундаментальная подготовка страдала чрезмерной теоретизированностью, оторванностью от практики и текущих проблем.

Возникший кризис мог перерасти в долгосрочную деградацию и привести к невосполнимым потерям в интеллектуальном потенциале страны. Из теории

человеческого капитала следует, что при длительном недоиспользовании человеческого потенциала его деградация начинает происходить нарастающим темпом. Известно также, что восстановить потери человеческого ресурса несравнимо труднее, чем физического.

Поэтому начавшийся процесс разрушения человеческого потенциала в период рыночных реформ чреват необратимыми последствиями и мог подорвать долговременную основу роста экономики нашей страны. Об этом говорит опыт Германии и Японии, сумевших, несмотря на огромные материальные разрушения, вызванные войной, быстро достичь экономического процветания именно благодаря сохраненному интеллектуальному потенциалу.

В создавшейся ситуации возможны следующие стратегии:

1) игнорирование создавшихся проблем (ультралиберальный подход - пусть рынок все сделает сам). Теоретически и практически подобный подход недостаточен из-за неспособности рынка решить задачи производства общественных благ и необходимости государственного вмешательства для достижения долгосрочных целей;

2) проведение активной государственной политики, которая может следовать одной из философии: либо традиционному подходу, либо подходу на основе концепции человеческого потенциала.

Традиционный подход опирается на определение потребностей производства и соответствующее переобучение работников в уже существующей системе профессиональной подготовки. Он воплощается в деятельности службы занятости по переподготовке безработных. Однако эффективность этой модели вызывает серьезные сомнения. Опыт бывших социалистических стран показывает, что при переходе к рынку с ростом уровня безработицы эффективность программ по переподготовке закономерно снижается. Так,

например, в Чешской республике за 1992 год лишь 10 тысяч из общего числа безработных (равного 400 тысяч) прошло переобучение. При этом расходы на каждого переобучающегося превысили размер среднегодовой заработной платы, что существенно ограничивает массовость подобных программ [1].

Современный подход к богатству, накопленному в виде знаний и навыков, требует дополнения уже имеющихся запасов человеческого потенциала специфическими элементами, необходимыми для рыночной экономики и формирования новых профессий, таких как аудиторы, специалисты по маркетингу, служащие коммерческих банков и так далее. Бессмысленно рассчитывать на точность прогнозов профессиональной структуры спроса на рынке труда и пытаться механически направить поток переобучающихся в соответствии с таким прогнозом. Важнее подготовить людей к активному самостоятельному поиску на рынке труда, предоставив им базовые знания и навыки ориентации в рыночных условиях. Не менее перспективно - дать им шанс стать предпринимателями, что требует целенаправленного формирования определенных навыков, знаний и самодисциплины.

Современные стратегии переобучения основываются на том, что наиболее эффективны вложения в общую подготовку, обеспечивающую гибкость и легкость ориентации в рыночных условиях, а не в конкретную профессиональную подготовку, которая быстро устаревает и дает отдачу только в определенном производственном процессе. Чем легче и быстрее реагируют работники на рыночные стимулы, тем точнее осуществляется «притирка» между требованиями производства и имеющимися запасами человеческого потенциала, тем выше эффективность общественного производства.

Таким образом, для более лучшего использования человеческого потенциала требуются более эффективные государственные мероприятия,

связанные с процессом формирования рабочей силы. С одной стороны, подготовка и переподготовка кадров рассматривается как важный фактор развития потенциала экономического роста и повышения общественной производительности труда. С другой стороны, им придается первостепенное значение в достижении ряда социальных целей, связанных с повышением качества жизни, а именно – с достижением так называемой «полной занятости» и более «справедливого» распределения национального дохода. Превращение системы образования и подготовки кадров в орудие непосредственного государственного воздействия на современный рынок труда – одно из важнейших условий рационального использования человеческого потенциала. Поэтому необходимо выяснить, какова роль в современном мире государственного регулирования процессов формирования рабочей силы, каково место образования и подготовки кадров в системе общественных приоритетов - в какой мере их развитие подчинено задачам макроэкономической политики (ускорение темпов роста, борьба с безработицей, смягчение экономического неравенства) и в какой мере они ориентированы на достижение своих собственных (воспитательных, просветительских и тому подобных) целей?

Государство традиционно занимает ведущее место в сфере образования большинства развитых стран. Уже к началу 60-х годов его доля в затратах на образование достигала 80-95% и в настоящее время остается на высоком уровне [2].

Однако приведенные данные могут давать неадекватное представление о тенденциях и границах государственного участия в сфере образования. Наряду со странами, где система просвещения сильно централизована, имеются страны, где вмешательство центрального правительства в учебный процесс считается антиконституционным (США). Как правило, начальные и средние школы

находятся в ведении местных властей и властей штатов или земель; прямому государственному регулированию высшего образования препятствует традиционное университетское право автономии.

Конечно, даже тогда, когда органы центральной власти лишены возможности непосредственно вмешиваться в ход образовательного процесса, за ними сохраняется ряд важнейших функций, таких, как планирование, прогнозирование и финансирование образования, контроль за качеством обучения, поддержка научных исследований и экспериментов в области педагогики, перераспределение образовательных вложений в пользу экономически отсталых районов и другое. Важным рычагом косвенного регулирования являются субсидии, которые носят узконаправленный, «категорический» характер. Дело в том, что обычно государственные ассигнования не имеют строгой целевой направленности - учебные заведения или школьные округа вправе расходовать эти средства по своему усмотрению. С помощью же «категорических субсидий», значение которых на протяжении последних лет росло, государство получает возможность стимулировать преимущественное развитие тех форм, видов и методов обучения научной деятельности, которые оно считает особенно важными и перспективными.

Таким образом, как и в других областях народного хозяйства, вмешательство государства в сферу образования в последнее время в развитых странах продолжало расти, но само это вмешательство все в большей мере принимало «квазирыночные» формы, ориентируясь на принципы эффективности, децентрализации и конкуренции. Не будет ошибкой сказать, что государственное регулирование процессов воспроизводства рабочей силы развивалось не только по пути увеличения масштабов, но и, что важнее, по пути изменения форм и главное - целей государственного вмешательства.

Отличительной чертой современного развития стало растущее взаимодействие образования и производства. Соответственно изменились и мотивировки государственного проникновения в сферу подготовки кадров, которые постепенно приобретали специфически экономическую окраску. Как и прежде, образованию отводилась подчиненная, инструментальная роль. Однако цели, для достижения которых оно использовалось, все в большей мере оказывались производными от экономической политики государства.

Образование и подготовка кадров стали восприниматься как орудия для решения практически любых задач экономического и социального развития. Можно, однако, выделить три цели, в качестве средства реализации которых образование пропагандировалось особенно настойчиво. Это - ускорение темпов экономического роста, сокращение безработицы, смягчение неравенства в распределении личных доходов («борьба с бедностью»). Именно в качестве инструмента, а не в качестве объекта государственного регулирования и будет рассматриваться современная система образования и подготовки кадров.

Общеизвестно, что в процессе экономического развития огромная роль принадлежит специалистам высшей квалификации. Их недостаток приводит к возникновению в народном хозяйстве узких мест, что резко отрицательно сказывается на темпах роста. Для предотвращения подобных явлений стали активно разрабатываться различные методы «планирования» и прогнозирования рабочей силы. Правда, наибольшую популярность «планирование» трудовых ресурсов завоевало в развивающихся странах; в развитых странах оно прививалось гораздо хуже. Одно из немногих исключений представляет Франция, где «планирование» рабочей силы является составной частью национальной системы индикативного планирования. Тем не менее, прогнозирование численности и структуры рабочей силы, и особенно прогнозирование

образования, вошли в практику государственного регулирования всех развитых стран. Большинство прогнозов почти единодушно сходилось на том, что современная экономика переживает острую нехватку специалистов ряда ведущих профессий (инженеров, техников, ученых, учителей) и что без вмешательства государства, без форсированного развития высшего образования положение в будущем станет еще более критическим.

Высококвалифицированные кадры рассматриваются как наиболее динамичный элемент производственной системы: они служат поставщиками новых идей, способствуют скорейшему внедрению научных открытий в практику, то есть темп научно-технического прогресса во многом зависит именно от них. Естественно, что непрерывное увеличение затрат на инновации вызывает необходимость в существенном расширении системы высшего образования, и прежде всего тех ее уровней, которые связаны с получением докторской и магистерской степеней [3].

Еще одним важным стимулом развития человеческого потенциала стала его новая трактовка в качестве «источника роста». Высокая заработная плата лиц с лучшей образовательной подготовкой интерпретируется как показатель высокой производительности их труда. Отсюда следует вывод, что повышение уровня образования рабочей силы должно повлечь за собой рост ее заработков, то есть, в конечном счете - рост национального дохода страны. «Качественное совершенствование людских ресурсов → повышение уровня производительности труда → ускорение темпов роста» - такова схема, где образование выступает как орудие, а экономический рост - как цель государственного регулирования: «Страны верили, что, инвестируя в образование, они более или менее автоматически стимулируют экономический рост» [4].

В докладе Всемирного банка отмечается, что повышение среднего уровня

образования на один год увеличивает ВВП страны на 9%. Такое соотношение наблюдается, правда, для уровней образования ниже, чем 3 года назад. Даже каждый дополнительный год образования увеличивает ВВП на 4%. В целом повышение образовательного уровня на 3 года обеспечивает увеличение темпов роста ВВП на 0,4 процентных пункта в год.

Концепция человеческого потенциала оказала глубокое воздействие и на практическую деятельность государства. Благодаря ей, образование стало рассматриваться как важнейший источник экономического роста, как инструмент смягчения экономического неравенства и как средство борьбы с безработицей.

В целом, рациональное использование человеческого потенциала является важнейшим источником развития экономики, инструментом, смягчающим экономическое неравенство и средством борьбы с безработицей.

Огромное значение имело само применение термина «инвестиции» к затратам на образование. Он перестал восприниматься как потребительские расходы, был признан его производительный характер. Стало ясно, что вложения в человека приносят ощутимый долговременный экономический эффект. Более высокая отдача инвестиций в человека, весомый вклад образования в ускорение экономического роста, опережающее темпы невещественного накопления - осознание этих факторов привело к радикальному пересмотру приоритетов в политике государства. Образование заняло прочное место в стратегии экономического роста всех стран мира, стало сознательно использоваться как преодоление экономической отсталости. Что касается стран с командной экономикой, отношение к вложениям в человека всегда было двойственным.

В одних случаях использовались показатели «потоков» в сфере подготовки кадров (доля учащихся в населении страны, объем годовых затрат на образование, коэффициенты охвата обучением соответствующих возрастных групп), в других -

показатели «запасов» (коэффициенты грамотности населения, доля специалистов высшей квалификации в составе рабочей силы, средний уровень образования и тому подобное).

Среди проблем, связанных с образованием, следует упомянуть несоответствие объема инвестиций в образование и качества полученных знаний. Так, например, в Латинской Америке доля затрат на образование в общей сумме государственных расходов сопоставима с соответствующим показателем в промышленно развитых государствах. Вместе с тем, в абсолютном выражении затраты в расчете на одного жителя на порядок меньше. К тому же количественные показатели не отражают качество образования, которое влечет за собою дефицит квалифицированных кадров во многих отраслях экономики.

На статистическом материале 69 стран был исследован вопрос об относительном значении общего и специального образования. Было показано, что экономическая роль специальной подготовки велика на ранних стадиях индустриализации, а затем ее значение падает. Так, если для стран с душевым доходом до 500 долларов корреляция между уровнем душевым ВВП и отношением числа учащихся средних специальных школ к числу учащихся образовательных средних школ положительна (+0,455), то для более «богатых» стран - отрицательна (-0,473).

Но, вероятно, рассмотренные исследования интересны не только и не столько своими конкретными результатами, сколько тем, как в них представляется связь между системой подготовки и производством. В отличие от тех моделей роста, где образование трактуется как постоянно действующий фактор развития экономики, в данных работах, образование выступает как предпосылка экономического роста. Связь здесь мыслится как имеющая прерывистый, пульсирующий характер: увеличение образовательного фонда и делает

возможным быстрый скачок в экономическом развитии, после чего дальнейший рост образования уже не приводит к каким-либо существенным экономическим результатам. Но в этот период образование постепенно подходит до второй своей критической точки, достижение которой открывает перспективу для еще одного роста в сфере производства.

Мысль, что образование – тоже «капитал», вышла за рамки теоретических воззрений, и прочно укоренилась в общественном мнении и в сознании государственных деятелей. Образование перестало восприниматься как один из видов непроизводительного потребления. Поэтому главный выход современной концепции «человеческого развития» на практику в том, видимо, и составляет, что благодаря ей политические деятели научились видеть в расходах на образование не потерю для производства, не пустую растрату средств, но - «инвестиции», то есть вложения, дающие непосредственно хозяйственный, притом долговременный по своему характеру эффект.

Использование человеческого потенциала на занятость, и, соответственно, на проблему развития экономики имеет два аспекта – долгосрочный и краткосрочный. В первом случае имеется в виду тот широко известный эмпирический факт, что чем лучше образовательная подготовка рабочей силы, тем выше уровень ее занятости. Отсюда естественно заключить, что простой рост образования рабочей силы автоматически должен вести к сокращению безработицы.

Для настоящего времени были характерны опасения, что в условиях научно-технической революции ускоренное старение профессиональных знаний и навыков неизбежно будет порождать в больших масштабах технологическую (структурную) безработицу. Наиболее эффективным противоядием от структурной безработицы было признано образование широкого профиля, которое

делает работника более мобильным и позволяет ему быстрее осваивать новую специальность, если прежняя его профессия морально устарела. Следовательно, в области формирования рабочей силы императивы, исходившие от политики экономического роста, совпадали с императивами, исходящими от политики занятости, - максимальный количественный рост образования при преимущественном развитии общеобразовательной подготовки.

Однако следование этим рекомендациям не смогло предотвратить, а в какой-то степени даже способствовало возникновению таких новых явлений на современном рынке труда, как безработица среди специалистов и среди молодежи (имеющей достаточно высокую по сравнению с более пожилыми возрастами образовательную подготовку). Вместо ожидаемого сокращения общего уровня безработицы произошло ее повышение для всех образовательных категорий, и увеличение доли лиц с высоким образованием оказалось неспособно перекрыть действие этой неблагоприятной тенденции.

Поэтому проблема занятости приобретает долговременный характер и требует усиления государственного присутствия на рынке труда.

В краткосрочном аспекте положительное воздействие образования на занятость связано с тем, что оно служит «резервуаром», поглощающим потенциально незанятую молодежь, благодаря чему сокращается численность безработных, предохраняются от обесценения знания и навыки, накопленные молодыми людьми на предшествующих стадиях обучения, смягчаются возможные социальные трения. В условиях высокой безработицы среди молодежи некоторые государства стали проводить сознательную политику, направленную на то, чтобы юноши и девушки возможно дольше оставались в учебных заведениях. Так, в Швеции 72% молодых людей по достижении 16 лет продолжают учебу в той или иной форме.

Иными словами, обучение считается также одним из способов страхования от безработицы, по издержкам вполне сопоставимо с таким традиционным методом, как выплата пособий. Однако с точки зрения, согласно которой эта «санитарная» функция является единственной экономически значимой функцией образования, трудно согласиться.

Образование и политика распределения доходов. Не только стремление к ускорению темпов экономического роста лежало в основе стратегии образовательной экспансии. Не менее важным фактором является убеждение, что повышение уровня образования населения должно приводить к большему равенству экономических возможностей. Предполагалось, что «человеческие инвестиции» (вложения в образование, здравоохранение и другое) могли бы косвенным путем компенсировать или смягчать некоторые виды социальной несправедливости, присущие современному обществу. Этот путь привлекателен тем, что он позволяет достичь большего экономического равенства, не прибегая к прямому перераспределению доходов или богатства.

Из всех видов человеческих инвестиций ведущая роль отводилась вложениям в образование. Оно приобретает статус «великого уравнивателя» и признано важнейшим инструментом перераспределения личных доходов.

Наиболее ярким примером деятельности государственных институтов, направленных на изменение структуры личных доходов, служит так называемая «борьба с бедностью». Можно выделить три основных подхода к решению проблемы бедности, которые нашли отражение в конкретных мероприятиях правительств развитых стран:

1) прямое перераспределение дохода с помощью трансфертных выплат, когда лица, официально признанные бедными, получают пособия в денежной или натуральной форме;

2) изменения структуры распределения доходов посредством инвестиций в человека, когда бедные проходят курсы общеобразовательной и специальной подготовки, получая тем самым доступ к лучше оплачиваемым профессиям;

3) администрируемое перераспределение дохода, когда бедным предоставляется в государственном секторе работа с такой оплатой, которая позволяет им выбраться из нищеты.

Политику рабочей силы интересно сопоставить с традиционными мерами кредитно-денежного и налогового регулирования. Во-первых, нужно отметить, что она носит избирательный, селективный характер: если стимулирование по занятости посредством кредитных и бюджетных рычагов является недифференцированным (то есть спрос увеличивается как на относительно дефицитные, так и относительно избыточные виды труда), то программы подготовки, как правило, нацелены на те категории рабочей силы, которые страдают от безработицы больше всего (молодежь, лица пожилого возраста, национальные меньшинства и другое). Во-вторых, если кредитно-денежная и фискальная политика изменяют спрос на рабочую силу, то программы подготовки изменяют структуру ее предложения. В-третьих, все эти меры борьбы с безработицей могут неодинаково сказываться на протекании инфляционных процессов. Экономисты считают, что если благодаря кредитно-денежному и бюджетному регулированию экономика передвигается вдоль некоторой заданной для нее кривой Филлипса, то политика рабочей силы способствует смещению самой этой кривой, то есть позволяет достичь того же уровня занятости при меньшем росте цен или большей занятости при том же темпе инфляции. В-четвертых, рассматриваемые методы регулирования экономики отличаются по степени оперативности: если кредитно-денежные мероприятия или изменения в системе налогообложения могут быть осуществлены в достаточно короткий срок,

то, скажем, для развертывания программ подготовки или общественных работ может требоваться значительный, «инкубационный» период.

Программы подготовки кадров, действующие в развитых странах, очень разнообразны по своей форме: одни нацелены на совершенствование общеобразовательной, другие - профессиональной подготовки рабочей силы; одни осуществляются правительственными ведомствами, другие - частным сектором за счет ассигнований из госбюджета; в одних случаях обучение протекает в классных комнатах, в других - непосредственно на производстве. Непосредственная цель политики рабочей силы - сокращение безработицы. Но в зависимости от того, какой контингент ею охватывается, задача повышения занятости может решаться либо в аспекте экономического роста (западноевропейская модель), либо в аспекте борьбы с бедностью (американская модель). В первом случае предпочтение отдается тем, кто может пройти подготовку с наименьшими издержками и в кратчайший срок (то есть в первую очередь - лицам с достаточным уровнем квалификации, имеющим большой трудовой стаж). Во втором случае основное внимание уделяется самым неимущим слоям населения (в США свыше 80%, охваченных политикой рабочей силы, составляют «обездоленные»).

В зависимости от цели политики рабочей силы различными могут быть и источники ее финансирования. В США она целиком финансируется государством. В западноевропейских странах источники финансирования, как правило, смешанные. Помимо ассигнований из госбюджета устанавливается определенный налог на предпринимателей, и из этих средств формируются фонды подготовки рабочей силы. Налог может быть снижен, если фирма сама активно проводит подготовку рабочей силы, и повышен - в противном случае. В некоторых странах, как, например, в Великобритании, существует довольно четкое разграничение функций: на курсах, субсидируемых государством, обучаются лица,

испытывающие наибольшие сложности с трудоустройством, тогда как программы, финансируемые за счет налога с предпринимателей, предназначаются для базовых, основных категорий рабочей силы.

«Классической» страной политики рабочей силы считается Швеция (так же как «классической» страной политики доходов - Голландия). Соответствующими программами там одновременно охватывается до 5% рабочей силы. По такому показателю, как доля рабочей силы, проходящей обучение на курсах подготовки, Швеция занимает первое место.

Важным преимуществом шведской политики рабочей силы является ее гибкость. Она очень чутко реагирует на перепады экономической конъюнктуры: в периоды подъема, когда спрос на рабочую силу находится на достаточно высоком уровне, число обучающихся сокращается, в кризисные годы – резко возрастает, то есть где программы подготовки используются и в антициклических целях. В воздействии программ подготовки на занятость также можно выделить краткосрочный и долгосрочный эффекты. В первом случае снижение безработицы происходит по той простой причине, что те, кто зачислен на курсы подготовки, уже не регистрируются как незанятые (а ведь фактически или потенциально безработные и составляют основной контингент обучающихся). Долгосрочный же эффект программ подготовки заключается в том, что, повышая уровень образования и квалификации безработных, они тем самым улучшают перспективы их трудоустройства после завершения учебы.

Современные исследователи уделяют большое внимание сравнительному анализу различных элементов политики рабочей силы. Слабое место программ подготовки состоит в том, что они не гарантируют последующего трудоустройства работника. От этого недостатка свободны программы создания рабочих мест, которые имеют более ярко выраженную антикризисную направленность.

В то же время проекты, осуществляемые посредством общественных работ (дорожные, дренажные и тому подобные), как правило, очень капиталоемкие, следовательно, лишь небольшая часть средств расходуется непосредственно на создание рабочих мест. Правда, за счет мультипликативного эффекта может стимулироваться дополнительный спрос на рабочую силу в отраслях, обслуживающих эти проекты. Более существенный недостаток общественных работ заключается в чрезвычайно продолжительном «инкубационном» периоде. Их очень сложно синхронизировать с фазами цикла, максимальное их воздействие на занятость может приходиться на то время, когда кризис уже прошел и спрос на рабочую силу и без того велик. Поэтому лучше всего они подходят для периодов затяжных кризисов. Рассмотрев основные направления использования человеческого потенциала для развития экономики, необходимо отметить, что целенаправленное формирование творческого потенциала трудовых ресурсов с адекватной оплатой образования, квалификации, созидательного вклада работника является актуальной проблемой современного Казахстана. Привлекательность практических рекомендаций состоит в том, что они направлены на изменение структуры распределения первичных, а не вторичных доходов. Образование следует считать более важным орудием социально-экономической политики, чем трансфертные выплаты, прогрессивное налогообложение и изменения в распределении находящегося в частной собственности богатства, которые были переоценены в качестве факторов перестройки распределения личных доходов.

Резюмируя вышеизложенное, необходимо отметить, что для постсоветских стран не существует единой модели осуществления рыночных отношений с использованием человеческого потенциала. Страны не могут перенять модели развитых стран или создать гибридную модель. Это было противоестественно, а

потому нежизнеспособно. Постсоветские страны должны строить свои модели, изучая опыт и достижения других стран.

Библиографический список

1. Галинова А.Т. Мотивация труда как фактор повышения эффективности производства (на примере США и Японии). Алматы: РГП «Институт экономических исследований», 2002. - 288 с.
2. Сарыкулова Л. Модели трудовых отношений // Транзитная экономика. – 1999. - № 2. - С. 16-20.
3. Зубкова А., Суетина Л., Брылев В. Нормирование труда в условиях становления рыночных отношений // Российский экономический журнал. – 2000. - № 2. - С.41-48.
4. Educational Expenditure in France, Japan and the United Kingdom. P., 1997. - 215 p.

УДК 339

Петрова Т.М. Динамика потребления продовольственных и непродовольственных товаров в РФ

Dynamics of consumption food and nonfoods in the Russian Federation

Петрова Татьяна Максимовна

Студентка Санкт-Петербургского политехнического университета Петра Великого

Petrova Tatiana Maximovna

Student of the St. Petersburg polytechnical university of Peter the Great

Аннотация. Рассмотрена динамика потребления продовольственных и непродовольственных товаров. Изучена динамика доли продовольственных и непродовольственных товаров в конечном потреблении.

Ключевые слова: продовольственные товары, непродовольственные товары, конечное потребление, прирост, доля.

Abstract. Dynamics of consumption food and nonfoods is considered. Dynamics of a share food and nonfoods in final consumption is studied.

Keywords: food products, nonfoods, final consumption, gain, share.

Цель исследования – рассмотреть динамику потребления населением РФ продовольственных и непродовольственных товаров.

Задачи исследования:

- 1) проанализировать динамику потребления продовольственных товаров;
- 2) проанализировать динамику потребления непродовольственных товаров;
- 3) определить динамику доли продовольственных и непродовольственных товаров в конечном потреблении.

Объект исследования – население РФ.

Предмет исследования – потребление населением РФ продовольственных и непродовольственных товаров.

Методы исследования – аналитический, статистический, математический.

Повышение темпов роста валового внутреннего продукта (далее – ВВП)

является приоритетной задачей в нашей стране. Соответственно, увеличение ВВП должно увеличить конечное потребление, то есть благосостояние населения. Это, в свою очередь, должно сказаться на росте потребления населением продовольственных и непродовольственных товаров. Анализ потребления населением продовольственных и непродовольственных товаров позволяет оценить изменение основного макроэкономического показателя – ВВП. В этой взаимосвязи микроэкономических (конечное потребление на душу населения и его элементы) и макроэкономических (ВВП) показателей заключается актуальность исследования.

Теоретические аспекты товарного обращения с точки зрения системного подхода рассмотрены в [1,2,3,4,5,6,7]

Исследуем динамику потребления населением РФ продовольственных товаров (табл.1) [8].

Таблица 1

Динамика потребления населением РФ продовольственных товаров

№	Год	Расходы на домашнее питание на душу, руб./мес.	Расходы на гостиницы, кафе и рестораны, руб./мес.	Расходы на продовольственные товары на душу, руб./мес.
1	2005			1 765,0
2	2006			1 984,1
3	2007			2 321,1
4	2008	2 713,2	243,8	2 957,0
5	2009	2 996,8	291,1	3 287,9
6	2010	3 384,8	340,7	3 725,5
7	2011	3 728,5	360,0	4 088,5
8	2012	3 960,5	430,8	4 391,3
9	2013	4 216,8	501,7	4 718,5
10	2014	4 615,5	523,0	5 138,5
11	2015	5 221,8	516,3	5 738,1
12	Темп прироста, %	9,8%	11,3%	12,5%

Расходы на продовольственные товары растут со среднегодовым темпом прироста 12,5%. Это свидетельствует о росте благосостояния населения и это невозможно без роста ВВП страны. Следует отметить, что Росстат стал отдельно выделять в расходах на продовольственные товары расходы на домашнее потребление и расходы на гостиницы, кафе, рестораны только с 2008г. Этим объясняются незаполненные ячейки в табл.1.

Исследуем динамику потребления населением РФ непродовольственных товаров (табл.2) [8].

Таблица 2

Динамика потребления населением РФ непродовольственных товаров

№	Год	Одежда и обувь, руб./мес.	Предметы домашнего обихода, бытовая техника, руб./мес.	Другие товары, руб./мес.	Расходы на непродовольственные товары на душу, руб./мес.
1	2005				1 639,0
2	2006				1 976,7
3	2007				2 735,0
4	2008	854,9	619,1	496,8	1970,8
5	2009	900,3	611,1	565,8	2077,2
6	2010	1 094,9	626,9	623,0	2 344,8
7	2011	1 136,7	729,3	687,2	2 553,2
8	2012	1 275,7	794,2	812,0	2 881,9
9	2013	1 306,5	923,3	890,2	3 120,0
10	2014	1 300,1	915,9	998,8	3 214,8
11	2015	1 345,8	814,5	1 030,1	3 190,4
12	Темп прироста, %	6,7%	4,0%	11,0%	6,9%

Расходы на непродовольственные товары растут со среднегодовым темпом прироста 6,9%. Это также свидетельствует о росте благосостояния населения и это невозможно без роста ВВП страны. Следует отметить, что Росстат стал отдельно выделять в расходах на непродовольственные товары расходы на

одежду, обувь; расходы на предметы домашнего обихода, бытовую технику; расходы на другие товары только с 2008г. Этим объясняются незаполненные ячейки в табл.2.

Оценим динамику доли продовольственных товаров (далее – ПТ) и непродовольственных товаров (далее – НПТ) в конечном потреблении (табл.3) [8].

Таблица 3

Динамика доли продовольственных и непродовольственных товаров в конечном потреблении

№	Год	Конечное потребление на душу, руб./мес.	Расходы на НПТ на душу, руб./мес.	Доля НПТ, %	Расходы на ПТ на душу, руб./мес.	Доля ПТ, %
1	2005	4 490,0	1 639,0	36,5%	1 765,0	39,3%
2	2006	5 353,1	1 976,7	36,9%	1 984,1	37,1%
3	2007	6 842,6	2 735,0	40,0%	2 321,1	33,9%
4	2008	8 561,8	1 970,8	23,0%	2 957,0	34,5%
5	2009	9 054,0	2 077,2	22,9%	3 287,9	36,3%
6	2010	10 513,5	2 344,8	22,3%	3 725,5	35,4%
7	2011	11 715,1	2 553,2	21,8%	4 088,5	34,9%
8	2012	13 066,3	2 881,9	22,1%	4 391,3	33,6%
9	2013	14 153,8	3 120,0	22,0%	4 718,5	33,3%
10	2014	15 094,3	3 214,8	21,3%	5 138,5	34,0%
11	2015	15 346,7	3 190,4	20,8%	5 738,1	37,4%

В табл.3 отчетливо видна тенденция сокращения доли расходов на продовольственные и непродовольственные товары в конечном потреблении. Это свидетельствует об увеличении благосостояния населения РФ, так как, соответственно, увеличиваются расходы населения на услуги. Это соответствует закономерности повышения благосостояния, выявленной еще Энгелем.

Результат настоящего исследования – выявлена тенденция сокращения доли расходов на продовольственные и непродовольственные товары в конечном

потреблении при одновременном увеличении расходов на продовольственные и непродовольственные товары в абсолютном значении.

Библиографический список

1. Никоноров В.М. Системы: сущность и свойства // Российское предпринимательство. 2015. Т.16. №16. С.2499-2508.
2. Никоноров В.М. Классификации систем для управления // Наука Красноярья. 2016. №5 (38) С. 146-160.
3. Никоноров В.М. Формирование теории систем // Образование, экономика, общество. 2015. №3-4 (49-50). С. 50-53.
4. Никоноров В.М., Тютюкин В.К. Торговля и ее элементы, системный подход // Российское предпринимательство. 2015. Т.16. №22. С.4119-4126.
5. Никоноров В.М. Импортзамещение в торговле продовольственными товарами РФ // Российское предпринимательство. 2016. Т.17. №6. С.787-798.
6. Никоноров В.М. Формирование теории цены // Российское предпринимательство. 2015. Т.16. №1 (271). С.163-174.
7. Никоноров В.М. Критерии качества методик ценообразования // Международный научно-исследовательский журнал. 2014. №3-3 (22). С.60-61.
8. Доходы, расходы и потребление домашних хозяйств. Статистический бюллетень. – [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения 29.04.2017).

УДК 658.511

Сахабиева Э.Р., Галиуллина Э.Р. Состояние и перспективы развития бережливого производства в России

Development prospects lean manufacturing in Russian industrial enterprises

Сахабиева Эльвира Рабисовна, Галиуллина Эльвира Ринатовна,
Студенты магистратуры, кафедра логистики и управления
Казанский национальный исследовательский технологический университет
Sakhabieva Elvira Rabisovna, Galiullina Elvira Rinatovna,
Students of magistracy, Department of logistics and management
Kazan national research technological university

Научный руководитель
Шинкевич А.И., д.э.н., профессор, кафедра логистики и управления,
Казанский национальный исследовательский технологический университет
Scientific adviser: Shinkevich A. I., Doctor of Economics Sciences, Professor, Department of
logistics and management
Kazan national research technological university

Аннотация: В статье сформулированы основные подходы экономистов к сущности бережливого производства. Определены тенденции и сделаны прогнозы по управлению качеством продукции в системе бережливого производства. Исследованы основные принципы и идеи концепции управления предприятием на основе Lean Production. Обозначена актуальность внедрения бережливого производства в систему управления на предприятиях РФ.

Ключевые слова: бережливое производство, качество продукции, lean-production, менеджмент управления качеством, методы управления качеством.

Abstract: This article discusses the concept of lean production management of industrial enterprises in Russia. The basic principles and ideas of the concept of enterprise management based on Lean Production. It highlights the main factors and conditions that hinder the development of lean manufacturing and describes the trends and prospects of its development in domestic enterprises.

Keywords: lean production, competitiveness, production system, Lean Production, management concept.

Предприятия российской промышленности в большинстве своем отличаются низкой эффективностью использования ограниченных ресурсов. В данных условиях вопросы применения зарубежных моделей менеджмента, ориентированных на экономичном расходовании ресурсов вызывают все больший

интерес. Может быть, данная проблема чрезмерного расходования ресурсов отечественными предприятиями вытекает из исторических и геополитических аспектов развития российского государства, которая славится своей обширной территорией и «практически» неиссякаемыми природными ресурсами. Менталитет западного человека диктует ему бережно и экономно расходовать воду, газ в бытовой жизни и это естественно накладывает отпечаток на методике управления бизнес процессами западных людей. [1]

Говоря о фактической практике применения «бережливого производства», стоит отметить, что это не просто «модное» течение, а действительно мощный инструмент, повышающий эффективность производства и снижающий издержки. Подтверждением этому служит корпорация Toyota, входящая в топ-10 крупнейших компаний мира.

Стоит отметить, что бережливое производство – это не только одна из многочисленных методик менеджмента производства, это в первую очередь концепция, представляющая собой систему принципов, лежащих в основе тех или иных видов деятельности. [2].

Актуальность бережливого производства для всех отечественных производителей вытекает из следующих положений.

1. Активное завоевание отечественного рынка зарубежными компаниями, которые фундамент производства (все самое материало- и энергоемкое) закладывают здесь, а недостающее привозят из страны данного предприятия.

2. Нарастающая конкуренция между предприятиями одной отрасли провоцирует менеджмент организации, находит новые пути для снижения себестоимости конечной продукции путем поиска решений, позволяющих экономить на ресурсах.

3. Для российских поставщиков жизненно необходимо соответствие

мировым стандартам качества (ISO/TS–16949) и постоянное сокращение всех видов затрат [1].

Отечественные авторы Кузьмин А.М., Туровец О.Г. определяют бережливое производство как совокупность подходов, методов, направленных на уменьшение всех возможных издержек и увеличение производительности. «Меняя производственную систему на базе принципов бережливого производства, пишет А.М. Кузьмин, мы сокращаем внутренние потери (запасы, перемещения и т. д.) и при этом высвобождаются люди, помещения, энергия». Все вышеперечисленное косвенно влияет на качество продукции, позволяет выйти на новый уровень по выпуску продукции и делает ее более конкурентоспособной на современном рынке.[4]

Компания Thomas Group использует понятие бережливого производства как системы создания ценности – того, за что потребитель готов заплатить. Все другие аспекты производственного процесса рассматриваются как бесполезные и не нужные. Отсюда, бережливое производство – это инструмент, предназначенный для того, чтобы сконцентрировать ресурсы и мощности на производстве продукции, обладающей добавленной ценностью, одновременно устраняя продукты, не обладающие этой ценностью.[6]

В большинстве своем методику бережливого производства применяют промышленные производства, поскольку материальные ресурсы – это основополагающий фактор их деятельности. Однако бережливое производство не ограничивается исключительно экономным расходованием материальных ресурсов. Методологию бережливого производства успешно внедряют отечественные гигантские корпорации, осуществляющие иные виды деятельности, сопряженные с оказанием услуг или предоставлением финансов. Среди таких компаний можно выделить НПО «Мир», «Альфа-банк», «Почта

России», «Ростехнологии» и т.д.

Невозможность повсеместного внедрения управления качеством продукции в рамках бережливого производства на отечественных предприятиях вызвано рядом причин[8]:

1. нежелание персонала адаптироваться к новой концепции LP;

2.отсутствие необходимой информационной базы, которая помогла бы руководству компаний интерпретировать имеющиеся теории и имеющийся зарубежный опыт и применить его в отечественной экономике;

3.низкая культура менеджмента и особенности менталитета, в частности «советская» манера управления персоналом «верхи приказывают - низы исполняют»;

4.неразвитый маркетинг.

Несмотря на вышеуказанные ограничения, существенно тормозящие процесс внедрения системы бережливого производства на отечественных предприятиях, данный повсеместный переход все же считаю возможным. Однако реализация данного перехода может осуществиться только в случае соблюдения действий и направлений, указанных на рис.1.

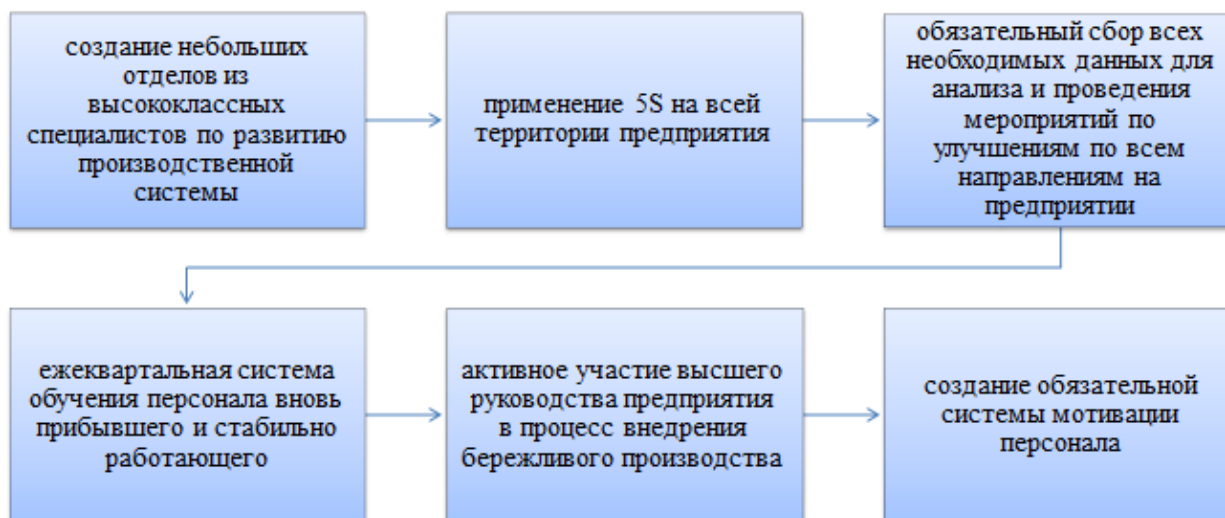


Рисунок1. Основные действия и направления по внедрению бережливого производства

В заключение сформулируем основные выводы относительно перспектив развития системы бережливого производства в России.

Основу качественного скачка российской экономики нужно искать в плоскости экономики знаний и применения принципиально новых, отличных от привычных отечественной системе организации, управленческих технологий. Морально наша страна давно готова к переходу на инновационный путь развития, однако на практике данная цель трудно достигаема ввиду существенного устаревания основных производственных фондов на большинстве отечественных промышленных предприятий. Это в свою очередь отражается на существенном отставании России от мировых лидеров-инноваторов. Будущее у системы бережливого производства, несомненно есть, но оно возможно только в условиях обдуманного применения полученных экономических знаний с поправкой на национальные особенности ведения бизнеса и реализации своих трудовых обязанностей каждым сотрудником на каждом предприятии.

Библиографический список

1. Аналитический центр LEANCOR <http://www.leancor.ru/lean/philosophy>
2. Кизим А., Заблуда Е., Пятков В. Развитие интернационализированных процессов на основе Лин-концепции (концепции бережливого производства)// Экономический вестник ЮФО. 2011, №2
3. Майкл Дж.Л. Бережливое производство плюс шесть сигм в сфере услуг. Как скорость бережливого производства и качество шести сигм помогают совершенствованию бизнеса / Пер. с англ. М.: Изд-во «Манн, Иванов и Фербер», 2011. – 464 с.
4. Рабунец. П. Производственная система предприятия: как с помощью бережливого производства устранить потери и повысить эффективность/ <http://www.leaninfo.ru/2011/11/17/lean-konferenciya-2011-itogi/> . Дата обращения ноябрь 2012г.
5. Турбанов Г. «Бережливое производство. Часть 1»// URL: http://www.arbconsulting.ru/subscribe/articles/articles_5.html (дата обращения 20.10.2016)]
6. Шинкевич А.И., Сулейманов Р.З. Бережливое производство как инновационная форма управления предприятием // Вестник Казанского Технологического Университета. 2014 №10, 243-244 с.
7. Управление качеством и бережливое производство. Люди-канбаны // http://qlean.blogspot.com/2010/11/blog-post_18.html
8. Thomas Group <http://www.thomasgroup.ru/index.html>
9. Young J.W., Mitchiner J.L., Watt K.E.F., Ayers C., Brewer I.V. Landuse, energy flow and policy making in society. – Final report, interdisciplinary system group, institute of ecology, University of California, Davis, 1975.
10. <http://www.komatsu.com>

УДК 338.43.01

Станкевич А.А. Стратегия развития овощеводства в Республике Крым

Strategy of development of vegetable growing in the Republic of Crimea

Станкевич Анастасия Алексеевна,
кандидат экономических наук, старший преподаватель
кафедры менеджмента устойчивого развития Института
экономики и управления (структурное подразделение)
«Крымский федеральный университет
им. В.И. Вернадского»

Stankevich Anastasija Alekseevna,
candidate of economic sciences (PhD in economics)
senior lecturer of the management of sustainable
development department of the Institute of Economics and
Management of Crimean Federal University after V.I. Vernadsky

Аннотация. В статье автором были рассмотрены основные проблемы, с которыми столкнулись крымские аграрии при орошении овощных культур, картофеля и бахчевых. Показаны площади, обеспеченные водными ресурсами для возделывания овощных культур. Автором даны предложения по развитию овощеводства до 2020 года по районам и сделан прогноз экономической эффективности выращивания овощных культур. Раскрыты основные проблемы сферы защищенного грунта.

Ключевые слова: площадь сельскохозяйственных угодий, многолетние насаждения, орошение, прибыль, рентабельность, цена реализации, семенной материал, водные ресурсы.

Abstract. In the article the author examined the main problems faced by Crimean farmers in the irrigation of vegetable crops, potatoes and melons. Are shown the areas provided with water resources for cultivation of vegetable cultures. The author has given suggestions on the development of vegetable growing up to 2020 by regions and made a forecast of the economic efficiency of growing vegetable crops. The main problems of the protected soil are revealed.

Keywords: agricultural land, perennial plantations, irrigation, profit, profitability, selling price, seed material, water resources

Овощеводство в Республике Крым является одной из основных отраслей сельскохозяйственного производства, задачей которой является стабильное снабжение населения городов и курортных зон региона свежими овощами, бахчевыми культурами и картофелем собственного производства в соответствии с рекомендуемыми нормами потребления, расширение ассортимента возделываемых культур и повышение качества овощной продукции, а также

обеспечение консервной промышленности сырьевой базой.

В современных условиях выращивание овощных культур в Крыму возможно только при наличии гарантированных источников орошения и расширения площадей под капельным поливом. Следует отметить, что при закрытии доступа воды через Северо-Крымский канал перед аграриями Крыма стала непростая задача по обеспечению влаги для сельскохозяйственных угодий. И именно при капельном поливе уровень продуктивности овощных культур будет в 1,5-3,0 раза выше, чем при традиционных способах полива, уменьшаться энергетические затраты на подачу воды к растениям в 1,5-2,5 раза и повысится эффективность минеральных удобрений на 20-40 % [3].

Дальнейшее развитие овощеводства в Крыму при значительном дефиците водных ресурсов обуславливает необходимость привязки площадей к источникам орошения. В Крыму выделяют 7 зон перспективного орошения овощных культур. Например, первая зона объединяет традиционные овощеводческие хозяйства, где в 90-е годы выращивали овощи и картофель, где источником орошения был Северо-Крымский канал. Эта зона может рассматриваться на перспективу в том случае, если возобновится поставка воды по каналу или будут государственные инвестиции для поиска дополнительных водоисточников.

Вторая зона включает предприятия, которые подвешены к местным водным источникам орошения (Салгирская, Тайганская, Бахчисарайская системы орошения и пруды предгорной зоны). Так, в Бахчисарайском, Белогорском и Симферопольском районах есть резервы воды из поверхностных источников для выращивания овощей и бахчевых культур, на площадях ранее занятых многолетними насаждениями.

В связи с нынешней ситуацией по водообеспеченности Крыма, на перспективу развития овощеводства, предлагаются площадки под выращивание

овощных культур – картофель, томаты, лук, морковь, свекла, капуста .

В пяти районах Крыма имеются источники орошения. Которые могут обеспечить около 1,6 тысяч га полива и производства около 80 тысяч тонн овощей (таблица 1).

Таблица 1

Предложения по развитию овощеводства до 2020 года

Наименование района	Источник орошения	Предлагаемые площадки	Площадь под овощные культуры, га	Предполагаемый объем продукции, тыс.тонн
Бахчисарайский	Реки Альма, Кача, Бахчисарайское и Альминское водохранилища, пруды	КФХ и с/х производители района	500	24,0
Белогорский	Белогорское, Тайганское, Балановское водохранилища, Реки Бурульча, Кучук-Карасу, пруды	ФГБУН «НИИСХК», КФХ Белогорского района	200	9,6
Симферопольский	Симферопольское водохранилище, реки Салгир, Булганак	ГУП «Крымский элеватор»	300	14,4
Джанкойский	Сточные воды реки Салгир	с/х производители и КФХ Джанкойского района	430	20,6
Нижнегорский	Река Карасу	ФГБУН «НИИСХ Крыма»	200	9,6
Итого			1630	78,2

В настоящий момент необходимо делать ставку на поддержание стабилизации хозяйств, которые традиционно занимаются овощеводством – ООО

«Первая Крымская агарная компания» (Сакский район), СПК «Правда» (Первомайский район), СПК КТП «Джанкой» (Джанкойский район), и СПОК «Рынок с. Садовое» (Нижнегорский район), КФХ «Елена» (Краснопереконский район), ООО «Синтез ЛТД» (Советский район). Ежегодный потенциал выращивания овощей и картофеля в этих хозяйствах составляет 50 тысяч тонн. Основные затраты на производство овощей идут на обеспечение орошения.

ООО «Первая Крымская агарная компания» выращивает овощи на 132 га площади. Овощи и картофель при высокотехнологическом процессе производства рентабельны. Товарное производство овощей представлено в основном иностранными гибридами. Так, средняя себестоимость картофеля 4,7 – 8,5 руб./кг, рентабельность составляет 25 – 30 %, для овощей – 50 – 60 %.

Семеноводство овощных культур на 24 га в перспективе будет направлено на замену сортов иностранной селекции на отечественные (сотрудничество с компаниями РФ «Поиск» и «Седек»).

ООО «Первая Крымская агарная компания» испытывает недостаток воды для орошения и большие затраты энергоресурсов для перекачки воды из скважин в пруд-накопитель. Решить эту проблему возможно с помощью организации перекачки воды из озера с. Михайловка в пруд-накопитель хозяйства.

Иванов Г. И. считает, что эффективность производства, сводится к определению максимального эффекта производственной деятельности с наименьшими затратами ресурсов [1, С. 24 - 26]. С данным автором полностью согласны.

На примере эффективности производства овощей и картофеля в передовых хозяйствах Крыма выполним прогноз экономической эффективности выращивания овощных культур в сельскохозяйственных предприятиях на период до 2020 года (таблица 2).

Таблица 2

Прогноз экономической эффективности культур в сельскохозяйственных предприятиях на период до 2020 года

Культура	2016-2020 годы				
	Урожайность , т/га	Цена реализации , тыс.руб./1т	Производственны е затраты, тыс.руб./га	Прибыль , тыс.руб.	Рентабельность, %
Картофел ь	30	10,0	215	85	39,5
Овощи, всего	50	21	400	540	135,0
В т.ч. капуста	60	15	401	499	124,4
томаты	50	25	600	650	108,3
свекла	45	15	330	345	104,5
морковь	45	20	330	570	172,7
лук	60	15	370	530	143,2
перец, баклажан	40	35	650	643	115,4

При применении современных технологий при выращивании овощных культур и картофеля возможно увеличение рентабельности в пределах от 39 до 172 % в зависимости от культуры.

Основой развития отрасли овощеводства является производство собственного семенного материала. В Крыму работа по селекции и семеноводству семян овощных и бахчевых культур ведется недостаточно. В тоже время природно-климатические условия Крымского полуострова весьма благоприятны для получения высококачественных и дешевых семян овощных культур, особенно томатов, перца болгарского, баклажан, дыни. Следует расширять семеноводческие площади таких культур, как картофель, морковь, свекла столовая, петрушка, капуста белокочанная, лук.

В 1990 году только Крымской опытной станцией овощеводства под

семенниками было занято более 180 га площади, при ежегодном производстве семян 110-140 тонн. При этом, обеспечение семенами площади посевов Крыма, в процентах составляло по моркови – 15, капусте – 10, томата – 30, огурцу – 16, перцу сладкому – 81, баклажану – 72, дыни – 31, тыкве – 19 %.

Сложным и трудоемким является воспроизводство посадочного материала картофеля. Для обеспечения площади посевов семенного картофеля 2000 га необходимо выращивать до 55 тысяч тонн клубней. Решение этой проблемы может быть через ежегодный завоз элитного семенного материала в количестве 2-3 тысяч тонн и размножении его в крупных семеноводческих предприятиях с целью получения клубней первой и второй репродукции раннеспелых и среднеспелых сортов при летних сроках посадки.

Как считает Смирнов Н. А. «... определяющим критерием деятельности каждого хозяйствующего субъекта становится чисто экономический интерес, выражающийся в получении максимальной прибыли...» [4, С. 183 - 188].

На рисунке 1 рассмотрим прогноз площади под семенниками картофеля и овощебахчевых культур в Крыму на 2020 год, всего 2483,5 га.



Рисунок 1. Прогноз площади под семенниками картофеля и овощебахчевыми культурами в Крыму на 2020 год

Одним из частичных решений проблемы отсутствия поливной воды для

ведения семеноводства овощных культур является приобретение установок для доочистки слабоминерализированных и разбавленных сточных вод. Затраты на подготовку слабоминерализированных подземных и поверхностных вод при отсутствии Днепровской воды, стоимость которой не будет ниже 17 – 25 рублей за 1 м³, будут дешевле в три раза.

Для ведения семеноводства предлагаются передовые хозяйства: ООО «Первая Крымская аграрная компания» (Сакский район), СПК «Правда» (Первомайский район), КФХ «Елена» (Красноперекопский район), ООО «Синтез ЛТД» (Советский район).

Следует отметить основные проблемы сферы защищенного грунта:

- низкие темпы структурно-технологической модернизации отрасли;
- эскалация тарифов на энергоресурсы;
- недостаточный приток частных инвестиций и кредитных ресурсов в развитие отрасли;
- отсутствие специально оборудованных помещений для хранения и первичной подготовки к реализации скоропортящейся продукции;
- дефицит комплексной систематической научно-методической поддержки отрасли;
- отсутствие высококвалифицированных кадров.

В связи с этим основными направлениями для развития овощеводства защищенного грунта являются:

1. Снижение затрат выращивания овощей в защищенном грунте за счет компенсации стоимости потребляемых энергоресурсов;
2. Создание условий для увеличения площади теплиц, за счет строительства новых тепличных комплексов и реконструкции, технического перевооружения существующих;

3. Организация научного, инновационного и кадрового обеспечения отрасли.

Расширение весенних теплиц планируется в пяти хозяйствах – АООО «Советская Украина», ООО «Шампи», ООО «АПК АВСЕНЬ», ЧП «ФАНЕЛС-ТТ», ООО «Трансцемент Ресурс». Так же существует инновационный проект по созданию логистического центра на базе ООО «Крымтеплица» (Симферопольского района), который включает строительство теплиц на площади 5,4 га и овощехранилище мощностью 5,8 тысяч тонн (таблица 3).

Таблица 3

Инвестиционные проекты по строительству теплиц, хранилищ картофеля и овощей

Наименование предприятия	Площадь теплицы	Мощность, тысяч тонн	Количество рабочих мест, ед.	Сметная стоимость, млн.руб.
ООО «Крымтеплица»	6,4 га	-	185	656
ООО «Крымагроинвест»	хранилище	5,8	35	285

Как считают авторы Каменских Е. А. и Леснецкая А. О., что «инвестиционная привлекательность – совокупность объективных и субъективных характеристик объекта инвестирования обуславливающих в совокупности потенциальный платежеспособный спрос на инвестиции в данную страну, регион, отрасль, предприятие...» [2, С. 125 - 127].

Основные перспективы новых субъектов связаны с федеральной целевой программой «Социально-экономическое развитие Республики Крым и г. Севастополя до 2020 года», расходы по которой за проектируемый период составят 708 млрд. рублей [5].

Для решения организационных мероприятий по выполнению проектной

программы, видим следующие проблемы, которые необходимо в ближайшее время исправить:

1. Основу овощеводства Крыма должны составлять не подворья, а сельскохозяйственные предприятия.
2. Заключение договорных отношений между сельскохозяйственными производителями и оптовыми потребителями овощебахчевой продукции и картофеля позволит упорядочить производство и оказывать производителям посильную поддержку.
3. Овощеводческим и семеноводческим хозяйствам должны создаваться благоприятные условия хозяйствования путем целевого субсидирования государством и правовой поддержки.
4. Специализированные овощеводческие хозяйства, поддерживаемые государством, уже в ближайшие годы смогут производить более 50 % низкой по себестоимости овощной продукции в Крыму, что позволит снизить цены на рынке.
5. Реорганизовать существующие оптовые овощные рынки в оптово-розничные плодоовощные комбинаты, где должны применяться современные способы хранения, предпродажной подготовки и реализации сельскохозяйственной продукции через сеть подведомственных специализированных овощных магазинов.
6. В Республике Крым выделить базовые хозяйства и на их основе систематически проводить обучение кадров, повышение квалификации, обмен передовым опытом по выращиванию картофеля, овощных и бахчевых культур, по внедрению перспективных, высокоурожайных сортов и гибридов и энергосберегающих технологий.

Библиографический список

1. Иванов Г. И. Теоретические подходы к сущности категории «Эффективность агропромышленного производства» / Г. И. Иванов // Материалы II межрегиональной с международным участием научно-практической конференции «Тенденции, направления и перспективы развития экономических отношений в современных условиях хозяйствования» (21 – 22 февраля 2017г.) : Сборник трудов. – Симферополь : ДИАЙПИ, 2017. – С. 24 – 27.
2. Каменских Е. А., Леснецкая А. О. Инвестиционная привлекательность России, а также Республики Крым и города Севастополя / Е.А. Каменских, А.О. Леснецкая // Интеграция Республики Крым в систему экономических связей Российской Федерации: теория и практика управления: материалы XII межрегиональной научно-практической конференции с международным участием. – Симферополь : ДИАЙПИ, 2016. - С. 125 – 127.
3. Научно обоснованная стратегия развития агропромышленного комплекса Крыма до 2020 г. Симферополь : ИТ «АРИАЛ», 2016. 136 с.
4. Смирнов Н. А. Значимость картофелеводства в аграрной экономике и обеспечении продовольственной независимости региона / Н.А. Смирнов // Азимут научных исследований: экономика и управление. – Том 5. № 3 (16), 2016. – С. 183 – 188.
5. Федеральная программа «Об утверждении федеральной целевой программы «Социально-экономическое развитие Республики Крым и г. Севастополя до 2020 года» Постановление Правительства РФ от 11 августа 2014 г. № 790.

СЕКЦИЯ 2. УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИЯМИ

УДК 33

Хаукка А.В., Краслянская А.О. Автоматизация ресторана как фактор инновационного развития гостиничного предприятия

Automation of the restaurant as a factor of innovative development of a hotel company

Хаукка Анна Владимировна

магистрант

программа «Гостиничный бизнес»

Санкт-Петербургский государственный экономический университет - СПбГЭУ, РФ,

Санкт-Петербург

Краслянская Анна Олеговна

магистрант

программа «Гостиничный бизнес»

Санкт-Петербургский государственный экономический университет - СПбГЭУ, РФ,

Санкт-Петербург

Khaukka Anna

Master student

Program “Hotel business”

Saint-Petersburg State University of Economics, Russia, Saint Petersburg

Kraslyanskaya Anna

Master student

Program “Hotel business”

Saint-Petersburg State University of Economics, Russia, Saint Petersburg

Аннотация: Статья посвящена автоматизации бизнес-процессов в службе питания гостиницы как отдельного предприятия, приносящего доход. В основном работа содержит анализ двух популярных и актуальных программных обеспечений для предприятий общественного питания. В заключении сделан вывод о возможностях каждой и выгоды их приобретения на предприятие.

Ключевые слова: гостиница, программное обеспечение, автоматизация, служба питания, персонал.

Abstract: The article is devoted to automation of business processes in the hotel catering service as a separate enterprise that generates revenue. In general, the work contains analysis of two popular and topical software for public catering establishments. In conclusion, a conclusion was made about the possibilities of each and the profitability of their acquisition to the enterprise.

Keywords: hotel, software, automation, food service, staff.

Гостиничное предприятие представляет собой многофункциональный комплекс, в состав которого входят отдел по работе с номерным фондом, финансовый отдел, служба кадровой политики, техническая служба, служба организации и предоставления питания и другие.

Помимо непосредственно услуг гостиничного хозяйства, гостиницы могут осуществлять и другие виды экономической деятельности, основным из которых является общественное питание. [2,с.35]

На данный момент служба питания гостиницы расширяет свои возможности и привлекает внешних посетителей для организации банкетов и других мероприятий. Что благодаря спросу расширяет спектр услуг ресторана или кафе при гостинице и позволяет сделать дополнительный доход для предприятия. Гостиничный ресторан может быть отдельным предприятием общественного питания, а может представлять собой одно из подразделений гостиничного комплекса. При этом независимо от того, что ресторан не является самостоятельным юридическим лицом, оказывающим услуги общественного питания, к нему предъявляются все требования, установленные законодательством к предприятиям общественного питания [2, с.23]

Для организации ресторана или кафе при гостинице требуется набор дополнительный персонала, обеспечение всем необходимым оборудованием для функционирования кухни и зала, разработка меню, мониторинг поставщиков и т.д.

В настоящее время, в век высоких технологий, ни одно предприятия не обходится без технологического и программного обеспечения, которое поможет правильно и быстро функционировать заведению общественного питания вместе с другими службами на предприятии. Эффективность работы, как персонала ресторана, так и его оборудования во многом зависит от используемой системы автоматизации, которая охватывает все аспекты их деятельности, в том числе —

осуществляет удаленное администрирование.

В данном случае требуется комплексная автоматизация, которая будет содержать в себе ряд подсистем, которые будут обеспечивать предприятие в целом и интегрировать с остальным программным обеспечением. Программные системы по автоматизации процессов увеличивают прозрачность управления предприятием. С помощью автоматизации текущих процессов значительно уменьшается ручной труд, весь товарооборот на предприятии четко отслеживается, учитывается и доступен для анализа в любой момент.

Сегодня предложений по автоматизации процессов на предприятиях общественного питания достаточно много, что позволяет выбрать программное обеспечение для конкретного предприятия. Существует большое количество автоматизированных комплексов, которые включают в себя разные параметры от автоматизации складского учета до создания разных систем.

Однако, не все программные обеспечения, которые в ходу у организаций общественного питания и гостиничных предприятий, могут охватить все особенности и выработать требуемую систему комплексных решений для разных предприятий общественного питания.

Сейчас лидером на рынке считается программный продукт R-Keer, который был разработан российской компанией UCS. Эта компания представлена на рынке больше 20 лет и успешно функционирует и является отличным вариантом для автоматизации процессов в ресторанах полного сервиса и заведений быстрого обслуживания. Исходя из данных, установка данного продукта превысила 42000 ресторанов в 47 странах мира к середине 2016 года.

Следующей наиболее популярной платформой называют iiko – автоматизированную систему, разработанную в 2005 года и которой пользуются больше 7000 ресторанов.

Давайте, рассмотрим основные функции и их наличие в выше указанных системах R-Кеерер и iiko.

Из основных функций и процессов были определены следующие:

1. Финансовый и управленческий функционал, которой практически отсутствует в R-Кеерер за исключением функции учета движения денежных потоков. Что же касается iiko, то в ней помимо данной функции присутствуют следующие: формирование управленческого плана, формирование отчета о прибыли и убытках, а так же баланс организации и ведение бюджета, распределенного по статьям.
2. Учет продаж. Такие процессы как шведский стол, учет питания персонала, функция управления доставкой и рабочий терминал шеф-повара отсутствуют в R-Кеерер, но присутствуют в системе iiko. Надо заметить, что у программного продукта iiko нет дозатора разлива напитков в системе.
3. Учет товаров – это процесс, который не менее важен, чем остальные. Но к сожалению компания создавшая R-Кеерер практически не уделила этому внимание, ограничившись функцией контроля допустимых остатков. Когда как iiko имеет широкий спектр функций в данном процессе, такие как формирование стоп-листа и заказы столов на банкет, контроль закупочных цен, работа с отрицательными остатками и др.
4. Управление персоналом – это процесс разработан iiko в следующих функциях: автоматический расчет сдельной заработной платы с учетом налога, автоматическое начисление штрафов, ведение графика работы персонала и личный отчет по каждому человеку из персонала. Что же касается R-Кеерер, то в данной системе вовсе отсутствует такой функционал.

5. Производство блюд – этот процесс основной и присутствует в обоих программных обеспечениях в полной мере (калькуляция и составление технологических карточек блюд).
6. Управление лояльностью подразумевает под собой следующие функции: системы дисконтные и скидочные, которые есть в обоих программных продуктах, а функция привлечения новых клиентов отсутствует.
7. Бухгалтерский и налоговый учет. Обе системы имеют возможность производить обмен данных с бухгалтерией, а так же автоматически формируют алкогольную декларацию. Сейчас пока отсутствует функция ведения бухгалтерского учета через оба программных продукта.

Итак, исходя из сказанного выше можно сделать вывод о том, что по всем показателям, которые были представлены программное обеспечение Iiko наиболее функциональна, чем R-Кеерер. Так же, нужно учитывать финансовую составляющую каждой платформы.

Подобные системы, которые позволяют автоматизировать процессы становятся более интерактивными и интеллектуальными; управляющий заведением общественного питания пользуется ими для контроля и анализа ситуации на предприятии, а так же отслеживания критических ситуаций, опасных операций и имеет возможность получать информацию обо всем посредством смартфона.

Ориентируясь на опыт работы с обоими программными продуктами можно сказать, что оба продукта современны и эффективны для предприятия общественного питания. Но iiko имеет определенные преимущества перед R-кеерер в плане стоимости, более развернутого функционала и дополнительных преимуществ в плане учета товара и управление персоналом. А разработчики

системы позволяют воспользоваться лицензией на определенные период. Поэтому данный продукт актуальнее и хорошо подойдет не только для автоматизации процессов разных заведений общественного питания.

Библиографический список

1. Автоматизация ресторанов. // сайт «www.lemma-group.ru».- Режим доступа: <http://lemma-group.ru/>
2. Кущева Н.Б. Технология организации питания туристов в гостинице. Учеб. пособие / Н.Б. Кущева.- СПб.: СПбГИЭУ, 2012. – 170 с.
3. Мусакин А.А. Малый отель: с чего начать и как преуспеть. Советы владельцам и управляющим. – СПб.: Питер, 2012. – 320 с.
4. Пахомов Е.В. Комплексная автоматизация гостиничного предприятия // Известия ЮФУ. Технические науки. – РнД, 2011. №11 (124). – с.232-240.
5. UCS – программное обеспечение для автоматизации предприятий индустрии гостеприимства и развлечений // сайт «www.ucs.ru». – Режим доступа: <https://www.ucs.ru>

СЕКЦИЯ 3. ГОСУДАРСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ

УДК 336.276

Чурбанова А.С. Управление государственным и муниципальным долгом

Management of state and municipal debt

Чурбанова Анастасия Сергеевна

Северный (Арктический) Федеральный университет им. М.В. Ломоносова

Churbanova Anastasiia Sergeevna

Northern Arctic Federal University named after M.V. Lomonosov

Аннотация: В статье ставится задача обозначить особенности управления государственным и муниципальным долгом, рассмотреть структуру. В результате, мы обозначили границы опасного состояния внешнего долга, этапы и методы управления им. Также рассмотрено описание основных принятых документов по управлению госдолгом в РФ и обозначены ключевые тенденции в данном вопросе.

Ключевые слова: государственный и муниципальный долг, управление, методы, стратегия, границы

Abstract: The article sets out the task of identifying the features of managing state and municipal debt, examining the structure. As a result, we have identified the boundaries of the dangerous state of external debt, the stages and methods of managing it. Also considered are the main documents on the management of public debt in the Russian Federation and outlined the key trends in this issue.

Keywords: State and municipal debt, management, methods, strategy, boundaries

Управление государственным и муниципальным долгом (ГМД) – совокупность мероприятий, направленных на регулирование объема и структуры долга с целью достижения необходимых параметров по степени риска и стоимости обслуживания. Обслуживание госдолга включает в себя: осуществление операций по размещению долговых обязательств; выплату доходов по размещенным долговым обязательствам; погашение долга согласно установленным срокам. Погашение долга означает полный возврат основной суммы долга, процентов по нему, а также штрафы и пенни, связанных с несвоевременным возвратом.

Степень риска госдолга определяется по отношению суммы долга к объему

ВВП, выраженному в процентах. Условной границей начала опасного состояния внешнего долга принято считать превышение объема долга 50% объема ВВП.

Размер внешнего долга сравниваю также с величиной экспорта от которого зависят потенциальные возможности обслуживания внешних заимствований в иностранной валюте. Границей опасности считается превышение суммы внешнего долга к экспорту в 200%. По внешнему долгу определяется также коэффициент обслуживания, который рассчитывается как отношение всех платежей по внешней задолженности к валютным поступлениям от экспорта. Границей опасности считается величина в 25% [3].

Для оценки долгового бремени определяют долю расходов на обслуживание госдолга в общей сумме расходов бюджета.

Управление ГМД можно разделить на 3 этапа:

1. определение предельных размеров заимствований и предоставляемых гарантий на очередной финансовый год и плановый период, а также выбор инструмента привлечения средств с учетом эффективности их использования;

2. привлечение финансовых ресурсов путем размещения ЦБ, получения кредитов с последующим направлением привлеченных средств на финансирование текущих бюджетных расходов или инвестиционных проектов;

3 своевременное исполнение долговых обязательств по обслуживанию и погашению долга [2].

Управление ГМД возлагается на органы исполнительной власти:

- на федеральном уровне: правительство или, уполномоченное им, минфин;
- на региональном уровне: высший орган государственной власти субъекта РФ либо финансовый орган субъекта РФ;
- на муниципальном уровне: исполнительно-распорядительный орган муниципального образования в соответствии с его уставом.

К важнейшим законодательно-закрепленным мерам по управлению ГМД относятся: постановление предельных объемов внешнего и внутреннего долга; установление границ внешних заимствований по формам обеспечения обязательств; расходы на обслуживание долга; верхние пределы государственных гарантий.

В мировой практике известны различные методы управления долгом, которые можно подразделить на рыночные (базируются на переговорном процессе) и административные (на основе одностороннего принятия эмитентом управленческого решения по долговым обязательствам) [1].

Административные методы: рефинансирование (погашение старой задолженности путем выпуска новых займов), конверсия (изменение доходности займов в сторону понижения в целях сокращения расходов по управлению госдолгом), консолидация (осуществляемая путем изменения срока погашения ранее выпущенных займов, как правило, в сторону увеличения (возможно совмещение с конверсией)), отсрочка погашения займа (отличается от консолидации тем, что в этом случае не только отодвигаются срок погашения, но, как правило, прекращается выплата доходов), унификация (проводится путем объединения нескольких займов в один), аннулирование госдолга (полный отказ гос-ва от обязательств по выпущенным займам).

Рыночные методы: реструктуризация долга (основанное на соглашении, прекращение долговых обязательств с заменой их на другие долговые обязательства, предусматривающие другие условия обслуживания и погашение обязательств), выкуп долга (может быть произведен в случае, когда гос-во должник располагает значительным финансовыми резервами и намеренно самостоятельно выкупить собственные долги, но сделать это можно только с согласия кредитора или, когда займы были размещены с правом их досрочного

погашения), обмен долга (ликвидации задолженности путем обмена её на национальные активы (национальную валюту, товары, акции и так далее)).

В настоящее время приняты «Основные направления государственного долговой политики РФ на 2017-2019 гг». Планируется, что основными инструментами внутренних заимствований останутся ОФЗ-ПД (облигации федерального займа с постоянным купонным доходом) и ОФЗ-ПК (облигации федерального займа с переменным купонным доходом) [4].

Акцент будет сделан на размещение средних и долгосрочных ОФЗ. Также планируется выпускать ОФЗ-ИН (облигации федерального займа с номиналом, индексируемым по уровню инфляции).

На внешних рынках РФ также будет осуществлять заимствования (еврооблигации, выпущенные в долларах США). Это необходимо для сохранения присутствия России на рынке как суверенного заемщика для увеличения числа инвесторов готовых приобретать гособлигации.

Сохранится тенденция к уменьшению государственной гарантийной поддержки. Структура планируемых к предоставлению государственной гарантии, ориентирована на поддержку российских предприятий, столкнувшихся с последствиями экономического кризиса и значимых инвестиционных проектов, а также проектов, связанных с экспортом российской высокотехнологичной продукции [2].

Объем госдолга субъектов РФ ежегодно увеличивается. Причем, доля задолженности по бюджетным кредитам увеличивается с 25 до 40% (бюджетные кредиты предоставляются под 0,1% годовых). Данная тенденция не считается однозначно-положительной. Она свидетельствует о том, что заемщик испытывает проблемы с доступом к рыночным заемным ресурсам. Такие субъекты часто ухудшают свою кредитную историю, лишаются опыта управления накопленным

ДОЛГОМ.

С введением в действие БК РФ, на законодательном уровне прописано понятие единой системы учета и регистрации государственных долговых обязательств. Информация о долговых обязательствах РФ, выпуске ценных бумаг субъектов РФ и муниципальных образований вносится в долговую книгу РФ или субъекта РФ, или муниципальную долговую книгу в трехдневный срок с момента возникновения обязательства. Состав, порядок и сроки представления информации установлены правительством РФ. Например, в государственную долговую книгу субъекта РФ вносятся сведения об объеме его долговых обязательств (в том числе гарантий) по всем государственным заимствованиям субъекта, дате осуществления заимствований, формах обеспечения обязательств, исполнении обязательств полностью или частично и другой информация [3].

Библиографический список

1. Grandars.ru. Государственный долг. [Электронный ресурс] – 2016. Режим доступа: <http://www.grandars.ru/student/finansy/gosudarstvennyy-dolg.html> (Дата обращения - 07.05.17)
2. Бюджетный кодекс РФ. Статья 98, глава 14, раздел 4. Структура государственного долга РФ. [Электронный ресурс] – 2017. Режим доступа: <http://m.ppt.ru/kodeks.phtml?kodeks=2&paper=98> (Дата обращения - 06.05.17)
3. Государственный долг. [Электронный ресурс]. – 2017. – Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/Государственный_долг (Дата обращения – 02.05.17)
4. Студми. Государственный долг и управление им [Электронный ресурс]. – 2017. – Режим доступа: http://studme.org/1188061912488/pravo/gosudarstvennyy_dolg_upravlenie (Дата обращения – 02.05.17)

УДК 352

Шотт Р.В. Влияние рекреационных услуг на эффективность деятельности муниципального образования (на примере МО «Сланцевское городское поселение Сланцевского муниципального района Ленинградской области»)

Influence of recreational services on efficiency of activity of the municipality

Шотт Руслан Владимирович

Аспирант кафедры экономики НОИР
Национальный открытый институт г. Санкт-Петербург

Schott Ruslan Vladimirovich

Graduate student of department of economy
National open institute St. Petersburg

Аннотация. Исследовано влияние рекреационных услуг на эффективность деятельности муниципального образования. Выявлена зависимость доходов населения муниципального образования от туристской услуги.

Ключевые слова: эффективность, муниципальное образование, рекреация, туристская услуга, доход.

Abstract. Influence of recreational services on efficiency of activity of the municipality is investigated. Dependence of the income of the population of the municipality on tourist service is revealed.

Keywords: efficiency, municipality, recreation, tourist service, income.

Тема исследования – воздействие рекреационных услуг на эффективность деятельности муниципального образования.

Цель исследования – рассмотреть рекреационные услуги как фактор эффективности деятельности муниципального образования.

Задачи исследования:

- 3) исследовать эффективность деятельности муниципального образования;
- 4) рассмотреть рекреационные услуги;
- 5) выявить зависимость эффективности деятельности муниципального образования от применения рекреационного ресурса.

Объект исследования – муниципальное образование «Сланцевское городское

поселение Сланцевского муниципального района Ленинградской области (далее – МО «СГП»).

Предмет исследования – рекреационные услуги, как фактор эффективности деятельности муниципального образования.

Эффективность деятельности муниципального образования исследована автором в [2]. В [2] предложена система показателей для экспресс-оценки эффективности деятельности муниципального образования.

Муниципальное образование – элемент системы. Регион состоит из отдельных муниципальных образований. Аспекты системного подхода в экономических исследованиях рассмотрены в [4,5,6,7].

Главная миссия муниципального образования – предоставить населению полноценные муниципальные услуги. Сравнивая перечни муниципальных услуг разных муниципальных образований, можно сформировать общий перечень муниципальных услуг (табл.1).

Таблица 1

Основные виды муниципальных услуг

№	Вид муниципальных услуг
1	Образовательные услуги
2	Медицинские услуги
3	Услуги в сфере ЖКХ
4	Социальные услуги
5	Финансовые услуги
6	Обеспечение инфраструктуры предпринимательства
7	Ритуальные услуги
8	Информационные
9	Культурно-досуговые услуги
10	Правовые услуги
11	Надзорные услуги

При беглом рассмотрении т.1 можно отметить, что не задействованы рекреационные услуги. Разумеется, это далеко не полный список недостающих услуг (возможно добавить инвестиционные, инновационные и др. услуги), выделены недостающие услуги в рамках данного исследования.

В соответствии с назначением рекреационного ресурса (оздоровление, туризм, отдых) можно выделить три вида рекреационных услуг:

- 1) оздоровительно-рекреационная услуга;
- 2) туристическо-рекреационная услуга (далее – туристская;
- 3) восстановительно-рекреационная услуга.

Вслед за Лейбницем и его учением о монадах [8], предположим, что элемент системы отражает особенности всей системы. С другой стороны, система дает представление о закономерностях и особенностях элементов, её образующих. Следовательно, мы можем судить о развитии туристской услуги (её можно оценить в первую очередь) в МО «СПП» по данным развития туристской услуги в Северо-Западном Федеральном округе (далее – СЗФО).

Рассмотрим динамику туристской услуги в СЗФО, основываясь на данных Росстата (табл.2) [9].

Таблица 2

Туристская услуга в СЗФО за 2005-2015г.г.

№	Год	Объём платных услуг населению, млн. руб.	Доля туристских услуг, %	Объём туристских услуг населению, млн. руб.	Численность населения, тыс. чел.	Объём туристских услуг на душу населения, руб.
1	2005	250 966	1,50%	3 764	13 731	274
2	2006	307 871	1,60%	4 926	13 628	361
3	2007	379 684	1,60%	6 075	13 665	445
4	2008	451 998	1,80%	8 136	13 631	597
5	2009	493 287	1,70%	8 386	13 612	616

6	2010	555 961	2,00%	11 119	13 604	817
7	2011	621 214	2,00%	12 424	13 626	912
8	2012	675 511	2,00%	13 510	13 660	989
9	2013	734 078	2,10%	15 416	13 717	1 124
10	2014	777 256	2,00%	15 545	13 801	1 126
11	2015	826 165	2,00%	16 523	13 844	1 194
12	Темп прироста, %	12,7%		15,9%	0,1%	15,8%

Следует отметить, что объём туристских услуг на душу населения в СЗФО прирастает со скоростью 15,8% в год. Часть этих денег остается в бюджете самого региона, соответственно, муниципальных образований. Тем самым появляются средства для реализации иных муниципальных услуг и в целом эффективность деятельности муниципального образования должна расти.

Следовательно, и доходы населения муниципального образования должны расти. Возникает рабочая гипотеза – развитие туристской услуги увеличивает доходы населения муниципального образования. Опять-таки рассмотрим доходы муниципального образования через агрегированные цифры, через цифры региона (табл.3) [10].

Таблица 3

Доходы в СЗФО за 2005-2015г.г.

№	Год	Располагаемые ресурсы на человека, руб./мес.
1	2005	6 439,8
2	2006	8 520,0
3	2007	12 172,8
4	2008	13 031,1
5	2009	14 190,1
6	2010	17 333,6
7	2011	19 113,2
8	2012	21 656,5
9	2013	23 603,7
10	2014	26 677,2
11	2015	26 586,3
12	Темп прироста, %	15,2%

Следует отметить, что объём доходов на душу населения в СЗФО прирастает со скоростью 15,2% в год.

Регрессионный анализ зависимости доходов населения от туристской услуги дает следующий результат (табл.4).

Таблица 4

Зависимость доходов населения СЗФО от туристской услуги

<i>Регрессионная статистика</i>	
Р-квадрат	0,977586789
Нормированный Р-квадрат	0,975096432
<i>Коэффициенты</i>	
У-пересечение	1058,157473
Переменная X 1	21,0151907

Соответственно, зависимость можно представить формулой

$$Д=1058+21,015ТУ \quad (1)$$

где Д – доход на душу населения;

ТУ – туристская услуга

Результат настоящего исследования – выявлена сильная положительная зависимость дохода населения муниципального образования от наличия туристской услуги на территории этого муниципального образования. Следовательно, применение рекреационного ресурса на территории муниципального образования повышает эффективность деятельности муниципального образования.

Возможное направление дальнейшего исследования – рассмотреть влияние оздоровительно-рекреационной услуги на эффективность деятельности муниципального образования.

Библиографический список

1. Новожилов В. В. У истоков подлинной экономической науки. - М.: Наука, 1995. — 234 с.
2. Никоноров В.М., Шотт Р.В. Эффективность деятельности муниципального образования // Наука Красноярья. 2016. №6 (39). С. 178-189.
3. О внесении изменений в Указ Президента РФ от 28.04.2008г. №607. Указ Президента РФ от 14.10.2012г. №1384. – URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения 14.04.2017).
4. Никоноров В.М. Системы: сущность и свойства // Российское предпринимательство. 2015. Т.16. №16. С.2499-2508.
5. Никоноров В.М. Классификации систем для управления // Наука Красноярья. 2016. №5 (38). С. 146-160.
6. Никоноров В.М. Формирование теории систем // Образование, экономика, общество. 2015. №3-4 (49-50). С. 50-53.
7. Никоноров В.М., Шотт Р.В. Особенности муниципальной собственности // Образование, экономика, общество. 2014. №5-6 (45-46). С. 86-89.
8. Лейбниц Г.В. Сочинения в четырёх томах. Том 1. – М.: Мысль, 1982. – 584с.
9. Суринов А.Е. Российский статистический ежегодник. 2016:Стат. сб. - М.: Росстат, 2016. - 725с.
10. Доходы, расходы и потребление домашних хозяйств. Статистический бюллетень. – [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения 28.04.2017).

СЕКЦИЯ 4. РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

УДК 336.146

Космынин В.Ю. Анализ бюджета республики Крым

Analysis of the budget of the Republic of Crimea

Космынин Вадим Юрьевич

Северный (Арктический) Федеральный университет им. М.В. Ломоносова

Kosmynin Vadim Yurevich

Northern Arctic Federal University named after M.V. Lomonosov

Аннотация: Местный бюджет выступает важной составляющей любого муниципального образования, поскольку от эффективности финансового управления зависят большинство вопросов жизнеобеспечения населения и его социальная стабильность. В статье анализируется структура доходов и расходов бюджета на примере муниципального образования «Республика Крым».

Ключевые слова: анализ, доходы, расходы, исполнение бюджета, Республика Крым

Abstract: The local budget is an important component of any municipal formation, since the effectiveness of financial management depends on most of the issues of life support of the population and its social stability. The article analyzes the structure of incomes and expenditures of the budget on the example of the municipality "Republic of Crimea".

Keywords: analysis, incomes, expenditures, budget execution, the Republic of Crimea.

Крым – популярный морской курорт, расположенный на юго-западе России. Главными причинами, по которым люди стремятся на полуостров, считаются: море и горы. Крым омывается двумя морями: Черным и Азовским. Большая часть курортов расположена на южном побережье, климат которого сопоставим с Лазурным берегом.

Омывается Крым с востока Азовским морем, с юга и запада – Черным. Большая часть территории полуострова расположена в умеренном поясе, а ЮБК – в субтропическом, показывая этим выгодное географическое положение Крыма как курорта. Разделен полуостров на 3 условных части: степь, горы, южный берег. Самыми населенными среди них считаются Севастополь, Симферополь и Керчь. Главными же курортами являются Ялта, Алушта и Евпатория. Площадь Крыма –

27 тыс. км². Столицей Крыма является Симферополь, название которого переводится как «город-собиратель» [1].

Рассмотрим и проанализируем бюджет рассматриваемого субъекта. В таблицах 1 и 2 представленные плановые цифры доходов и расходов республики Крым, а также их исполнение за 2015 и 2016 года [3].

Таблица 1

Доходы бюджета Республики Крым за 2015-2016 года

В миллионах рублей

Наименование показателя	2015			2016		
	Утвержденные бюджетные значения	Исполнено	Неисполненные значения	Утвержденные бюджетные значения	Исполнено	Неисполненные значения
Доходы бюджета - всего	103499,93	89908,38	13591,55	108949,33	106880,9	2068,39
в том числе:						
Налоговые и неналоговые доходы	23250,58	25626,55	-2375,96	26842,27	30311,66	-3469,40
Налоги на прибыль, доходы	18073,37	19773,00	-1699,63	17874,01	19554,39	-1680,38
Налог на прибыль организаций	6558,12	6926,16	-368,04	5500,00	5668,89	-168,89
Налог на доходы физических лиц	11515,25	12846,84	-1331,60	12374,01	13885,49	-1511,49
Налоги на товары (работы, услуги), реализуемые на территории РФ	2196,24	2464,59	-268,35	2565,00	2639,56	-74,56
Налоги на совокупный доход	906,60	966,66	-60,06	1123,11	1648,00	-524,89
Налоги на имущество	854,00	879,19	-25,19	1150,55	1402,33	-251,78
Налоги, сборы и регулярные платежи за пользование природными ресурсами	61,58	68,26	-6,68	68,15	117,66	-49,52
Государственная пошлина	111,00	157,69	-46,69	182,00	205,11	-23,11
Задолженность и перерасчеты по отмененным налогам, сборам и иным обязательным платежам	20,00	23,14	-3,14	5,10	8,57	-3,47
Доходы от использования имущества, находящегося в гос. и мун. Собственности	660,17	781,13	-120,96	699,56	974,80	-275,25

Платежи при пользовании природными ресурсами	29,90	56,77	-26,87	300,56	376,49	-75,93
Доходы от оказания платных услуг (работ) и компенсации затрат государства	156,00	176,55	-20,55	50,01	1406,00	-1355,98
Доходы от продажи материальных и нематериальных активов	40,00	5,29	34,71	2619,74	1687,53	932,21
Административные платежи и сборы	-	0,29	0,00	0,47	0,68	-0,22
Штрафы, санкции	139,63	269,88	-130,25	198,51	276,95	-78,44
Безвозмездные поступления	80249,35	64281,84	15967,51	82107,07	76569,28	5537,78
Безвозмездные поступления от других бюджетов БС	79599,13	66115,88	13483,25	81652,61	79695,73	1956,89
Безвозмездные поступления от государственных организаций	649,22	194,76	454,45	454,45	226,27	228,18
Прочие безвозмездные поступления	1,00	1,37	-0,37	0,00	2,52	-2,52
Доходы бюджетов бюджетной системы РФ от возврата бюджетами БС и организациями остатков субсидий, субвенций и иных межбюджетных трансфертов	-	26,87	0,00	0,00	1800,86	-1800,86
Возврат остатков субсидий, субвенций и иных Межбюджетных трансфертов,	-	-2057,05	0,00	0,00	-5156,10	5156,10

Таблица 2

Расходы бюджета Республики Крым за 2015-2016 года

В миллионах рублей

Наименование показателя	2015			2016		
	Утвержденные бюджетные значения	Исполнено	Неисполненные значения	Утвержденные бюджетные значения	Исполнено	Неисполненные значения
Расходы бюджета - всего	117458,16	94283,57	23174,60	128449,52	120416,45	8073,07
В том числе:						
Общегосударственные вопросы	2317,76	2239,27	78,49	3054,26	2911,95	142,31
Национальная оборона	40,22	39,38	0,84	36,52	36,52	0,00
Национальная безопасность и правоохранительная деятельность	1201,78	903,53	298,25	1345,80	1325,29	20,51
Национальная экономика	46527,76	30152,94	16374,82	50815,35	46792,68	4022,68
Жилищно-коммунальное хозяйство	4193,85	2648,57	1545,29	6799,73	6421,56	378,17
Охрана окружающей среды	267,88	267,48	0,41	467,37	454,77	12,60
Образование	21796,65	21097,59	699,07	25693,16	25399,69	293,47
Культура, кинематография	2693,72	1192,59	1501,13	3405,95	3138,04	267,91
Здравоохранение	19182,13	17458,78	1723,36	19766,38	17092,45	2768,69
Социальная политика	13557,00	12682,09	874,92	13525,06	13359,57	165,49
Физическая культура и спорт	316,65	311,43	5,21	546,55	543,78	2,77
Средства массовой информации	643,32	630,80	12,52	571,47	569,24	2,24
Обслуживание государственного и муниципального долга	38,00	-	38,00	57,39	0,00	57,39
Межбюджетные трансферты общего характера бюджетам бюджетной системы РФ	4681,42	4659,12	22,30	2404,52	2370,92	33,60

Сравним показатели расходов и доходов в абсолютных и относительных величинах за период 2015-2016 годов. Абсолютное и относительное изменение

доходов и расходов бюджета республики Крым представлены в таблицах 3 и 4.

Таблица 3

Абсолютное и относительное изменение доходов бюджета

Наименование показателя	Абсолютное изменение, млн руб.		Относительное изменение	
	Утвержденные бюджетные значения	Исполнено	Утвержденные бюджетные значения	Исполнено
Доходы бюджета - всего	5449,4	16972,52	1,05	1,19
в том числе:	0	0		
Налоговые и неналоговые доходы	3591,69	4685,11	1,15	1,18
Налоги на прибыль, в тч	-199,36	-218,61	0,99	0,99
-налог на прибыль организаций	-1058,12	-1257,27	0,84	0,82
-налог на доходы физических лиц	858,76	1038,65	1,07	1,08
Налоги на товары (работы, услуги), реализуемые на территории РФ	368,76	174,97	1,17	1,07
Налоги на совокупный доход	216,51	681,34	1,24	1,70
Налоги на имущество	296,55	523,14	1,35	1,60
Налоги, сборы и регулярные платежи за				
Пользование природными ресурсами	6,57	49,4	1,11	1,72
Государственная пошлина	71	47,42	1,64	1,30
Задолженность и перерасчеты по отмененным налогам, сборам и иным обязательным платежам	-14,9	-14,57	0,26	0,37
Доходы от использования имущества, находящегося в гос. и мун. Собственности	39,39	193,67	1,06	1,25
Платежи при пользовании природными ресурсами	270,66	319,72	10,05	6,63
Доходы от оказания платных услуг (работ) и компенсации затрат государства	-105,99	1229,45	0,32	7,96
Доходы от продажи материальных и нематериальных активов	2579,74	1682,24	65,49	319,00
Административные платежи и сборы		0,39		2,34
Штрафы, санкции	58,88	7,07	1,42	1,03

Безвозмездные поступления	1857,72	12287,44	1,02	1,19
Безвозмездные поступления от других бюджетов БС	2053,48	13579,85	1,03	1,21
Безвозмездные поступления от государственных организаций	-194,77	31,51	0,70	1,16
Прочие безвозмездные поступления	-1	1,15	0,00	1,84
Доходы бюджетов бюджетной системы РФ от возврата бюджетами БС и организациями остатков субсидий, субвенций и иных межбюджетных трансфертов		1773,99		67,02
Возврат остатков субсидий, субвенций и иных Межбюджетных трансфертов,		-3099,05		2,51

Таблица 4

Абсолютное и относительное изменение расходов бюджета

Наименование показателя	Абсолютное изменение, млн руб.		Относительное изменение	
	Утвержденные бюджетные значения	Исполнено	Утвержденные бюджетные значения	Исполнено
Расходы бюджета - всего	10991,36	26132,88	1,09	1,28
В том числе:				
Общегосударственные вопросы	736,5	672,68	1,32	1,30
Национальная оборона	-3,7	-2,86	0,91	0,93
Национальная безопасность и правоохранительная деятельность	144,02	421,76	1,12	1,47
Национальная экономика	4287,59	16639,74	1,09	1,55
Жилищно-коммунальное хозяйство	2605,88	3772,99	1,62	2,42
Охрана окружающей среды	199,49	187,29	1,74	1,70
Образование	3896,51	4302,1	1,18	1,20
Культура, кинематография	712,23	1945,45	1,26	2,63
Здравоохранение	584,25	-366,33	1,03	0,98
Социальная политика	-31,94	677,48	1,00	1,05
Физическая культура и спорт	229,9	232,35	1,73	1,75
Средства массовой информации	-71,85	-61,56	0,89	0,90
Обслуживание государственного и	19,39		1,51	

муниципального долга				
Межбюджетные трансферты общего характера бюджетам бюджетной системы РФ	-2276,9	-2288,2	0,51	0,51

Из таблиц, можем заметить, что большая часть доходов и расходов была исполнена.

Из таблиц, касающихся доходов, отметим, что за 2016 утвержденных средств на 5,5 миллиардов рублей стало больше, нежели в 2015. Также Исполненных оказалось почти на 17 миллиардов рублей больше, а сумма неиспользованных снизилась на 11,5 миллиардов рублей. Неисполненных значений стало на 85% меньше. Общее увеличение доходов можно связать со стабилизацией экономического положения республики Крым и с притоком русских туристов.

Доля налоговых и неналоговых поступлений поступлений в 2016 в целом увеличилась, а также стоит отметить, что за 2016 год, как и за 2015, исполнено было больше средств, чем утверждено.

Отметим падение налога на прибыль. В большей степени это связано с уменьшением прибыли организаций, сумма которой уменьшилась более чем на 1 миллиард рублей. В целом за 2016 год было исполнено на 18% меньше этого налога, нежели в 2015. Налог на доходы физических лиц, по утвержденному значению, вырос на 7%. Связано это с ростом доходов физических лиц и уменьшением доходов организаций.

Налоги на товары, (работы, услуги) за 2016 выросли по каждому пункту, что свидетельствует о расширении сферы деятельности республики Крым.

Налоги на совокупный доход, на имущество, а также сборы и регулярные платежи за пользование природными ресурсами за 2016 увеличились по

утвержденному и исполненному значениям, а неисполненных значений стало намного меньше.

Государственная пошлина выросла в каждом показателе, в отличие от задолженности и перерасчетов по отмененным налогам, что может быть связано с выросшим количеством ввозимых товаров и увеличением возвращенных задолженностей соответственно.

Доходов от использования имущество, находящегося в государственной и муниципальной собственности, в 2016 году было утверждено больше, а исполнено значительно больше, чем в 2015 году. Соответственно, количество неисполненных доходов уменьшилось. Это может быть связано с расширением различных видов деятельности на территории республики и учащением использования государственной и муниципальной собственности. Такая же ситуация в разделе доходов при пользовании природными ресурсами. Увеличение данного раздела доходов связано с развитием потенциала республики при пользовании природными ресурсами.

Утвержденных доходов за 2016 от оказания платных услуг и компенсации затрат государства стало на 106 миллионов рублей меньше, но исполнено было более чем на миллиард больше. Связано это с учащением оказания различных услуг обществу.

Доходы от продажи материальных и нематериальных имели огромный рост по сравнению с 2015 годом. Это очень проявляется в том, что исполненных доходов стало в 319 раз больше. Связано это со стабилизацией экономики в рассматриваемой республике.

Доходы от штрафов и санкций также возросли. Это может быть связано с увеличением количества штрафов и их размеров.

Сумма утвержденных и исполненных доходов от безвозмездных

поступлений также увеличилась, неисполненных стало меньше, как и их доля в утвержденном значении.

Стоит отметить, что из налоговых поступлений большую долю занимает доход от налога на доходы физических лиц, а из неналоговых – безвозмездные поступления, как в 2016, так и в 2015 годах. Отметим, что почти все статьи доходов были исполнены больше, чем было отверждено, и общая стабилизация происходит за счет безвозмездных поступлений. Такие показатели можно объяснить тем, что правительство РФ пытается стабилизировать экономику в данном субъекте после его присоединения. В 2016 году обстановку улучшилась и увеличились доходы физических лиц. А безвозмездные поступления, как раз-таки, направлены на стабилизацию экономики. Увеличения утвержденного и исполненного бюджетов республики Крым наглядно свидетельствует об улучшении экономического положения данного субъекта в 2016 году, по сравнению с 2015 годом.

Рассмотрим данные по расходам бюджета республики Крым.

Отметим, что, как в 2015, так и в 2016 годах каждая статья расходов была не полностью исполнена, оставались неисполненные значения. Связано это всё с той же стабилизацией экономической обстановки. Рассмотрим статьи расходов подробнее.

Общая ситуация свидетельствует о том, что утвержденных и исполненных расходов 2016 году стало на 9 и 28% больше соответственно. Неисполненных значений стало меньше, также их доля в утвержденных значениях значительно снизилась (с 19,7% до 6,3%).

Из таблицы 4 видим, что происходил рост расходов на общегосударственные вопросы, снижение расходов на национальную оборону, увеличение расходов на национальную безопасность, при чем в каждой из этих статей значительно

уменьшалась доля неисполненных значений, что свидетельствует о постепенном выходе республики из сложного экономического положения и направленности на безопасность субъекта.

Расходы на национальную экономику как были, так и являются основным направлением расходов бюджета. В 2015 году они составляли порядка 40% расходов, в 2016 – около 38%. Резкий рост отмечается в исполненных показателях за 2016 год. Скорее всего, это связано с санкциями и общим развитием национальной экономики, которая в данный момент испытывает подъем.

Увеличение расходов на ЖКХ, охрану окружающей среды, образование, культуру, социальную политику, здравоохранения и спорт можно объяснить проведением различных социальных программ, а также увеличение количества приезжих. Отметим, что затрат на здравоохранение было исполнено меньше в 2016 году, нежели в 2015. Скорее всего, это свидетельствует о положительной обстановке в данном субъекте. Также, отметим по таблице 2, что данные показатели были близки к полному исполнению.

Расходы на СМИ уменьшились по каждому показателю в 2016 году. Связано это может быть с не столь сильной потребностью в рекламе, пропаганде и тому подобных вещах.

Обслуживание государственного долга как в 2016, так и в 2015 исполнено не было.

Межбюджетные трансферты общего характера бюджетам бюджетной системы РФ значительно снизились. Это объясняется тем, положение республики значительно стабилизировалось и некоторые бюджеты уже не нуждались в дополнительных средствах.

Заметим, что основными направлениями расходов республики Крым являются такие, как: национальная экономика, образование и здравоохранение.

Данная ситуация проявляется как в 2016, так и в 2015 годах. Отметим, что почти все статьи расходов были исполнены. Доля неисполненных значение стала существенно ниже практически по всем направлениям. Связать это можно с тем, что республика Крым практически полностью «обосновалась» как субъект РФ и появляется всё больше свободных средств, которые идут на нужды общества.

В общем выводе отметим, что бюджеты за 2015 и 2016 года были исполнены с дефицитом денежных средств. При чем в 2016 году дефицит вырос более чем в 3 раза (с 4,4 млрд руб. до 13,5 млрд руб.). При том, что сумма неисполненного бюджета уменьшилась на 37%.

В целом бюджет исполнен с дефицитом, но данное допускается за счет существования источников финансирования дефицита, что позволяет сделать вывод о том, что бюджет республики Крым сбалансирован.

В 2015 году к такому источнику относилось погашение государственных ценных бумаг субъектов РФ, номинальная стоимость которых указана в иностранной валюте. В 2016 такими источниками были: погашение государственных ценных бумаг субъектов РФ; получение кредитов от других бюджетов бюджетной системы РФ бюджетами субъектов РФ в валюте РФ; возврат бюджетных кредитов, предоставленных другим бюджетам бюджетной системы РФ из бюджетов субъектов РФ в валюте РФ. Данные источники полностью покрывают дефицит бюджета. В 2016 году основную часть дефицита покрыло погашение государственных ценных бумаг субъектов РФ, а именно 5,1 млрд рублей [5].

Библиографический список

1. Крым [Электронный ресурс] / Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org/wiki/Крым> (Дата обращения: 18.04.17)
2. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики

[Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.gks.ru> (Дата обращения: 18.04.17)

3. Официальный сайт Министерства экономического развития Республики Крым [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://minek.rk.gov.ru> (Дата обращения: 20.04.17)

4. Официальный сайт территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Республике Крым [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://crimea.gks.ru> (Дата обращения: 19.04.17)

5. Официальный сайт Министерства финансов Республики Крым [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://minfin.rk.gov.ru> (Дата обращения: 25.04.17)

УДК 336.146

Чурбанова А.С. Анализ бюджета Республики Татарстан

Analysis of the budget of the Republic of Tatarstan

Чурбанова Анастасия Сергеевна

Северный (Арктический) Федеральный университет им. М.В. Ломоносова

Churbanova Anastasiia Sergeevna

Northern Arctic Federal University named after M.V. Lomonosov

Аннотация: В статье рассматривается краткая характеристика социально-экономического положения Республики Татарстан. Также приведены основные направления бюджетной политики данного субъекта РФ. Далее авторами данной статьи был проведен анализ структуры доходов, расходов и источников финансирования дефицита бюджета Республики Татарстан. В результате обозначены основные итоги исполнения бюджета субъекта РФ в 2015-2016 годах.

Ключевые слова: бюджетная политика, налоговые доходы, неналоговые доходы, расходы, дефицит бюджета, источники финансирования дефицита бюджета

Abstract: The article briefly describes the socio-economic situation of the Republic of Tatarstan. The main directions of the budget policy of this subject of the Russian Federation are also given. Further, the authors of this article analyzed the structure of incomes, expenditures and sources of financing the budget deficit of the Republic of Tatarstan. As a result, the main results of the budget execution of the RF subject in 2015-2016 are indicated.

Keywords: Budgetary policy, tax revenues, non-tax revenues, expenditures, budget deficit, sources of financing the budget deficit.

Татарстан расположен на востоке Восточно-Европейской равнины, в месте слияния двух крупнейших рек – Волги и Камы. Входит в Приволжский Федеральный Округ. Граничит с республиками: Марий Эл, Удмуртия, Чувашия, Башкирия; областями: Кировской, Оренбургской, Самарской и Ульяновской. Границ с иностранными государствами Татарстан не имеет. Территория - 68 тыс. км² (44-е место по РФ), численность населения 3885,3 тыс. чел., национальный состав: татары, русские, чуваша, мордва, удмурты, украинцы и др.; городских жителей – 76,6%. Включает 43 административных района, 14 городов республиканского значения. Крупные города – Казань, Набережные Челны, Нижнекамск, Альметьевск, Зеленодольск.

Главным богатством недр Татарстана является нефть. Республика располагает 800 миллионами тонн извлекаемой нефти. Размер прогнозируемых запасов составляет свыше миллиарда тонн. Вместе с нефтью добывается попутный газ – около 40 куб.м. на 1 тонну нефти.

Эффективное, ответственное и прозрачное управление общественными финансами является одним из необходимых условий для повышения уровня и качества жизни населения, устойчивого экономического роста, модернизации экономики и социальной сферы и достижения других стратегических целей социально - экономического развития Республики Татарстан [1].

Основные направления бюджетной и налоговой политики сформированы в соответствии с Посланием Президента Республики Татарстан Государственному Совету Республики Татарстан, Бюджетным кодексом Российской Федерации, Бюджетным кодексом Республики Татарстан и направлены на решение социальных задач, повышение качества жизни населения и поддержание экономической и бюджетной стабильности.

Формирование проекта бюджета Республики Татарстан на 2017 год и плановый период 2018 и 2019 годов проходит в условиях постепенного небольшого улучшения динамики макроэкономических показателей и сохранения невысокой конъюнктуры цен на энергоносители, что обуславливает необходимость решения фундаментальной задачи в сфере бюджетной политики Республики Татарстан на предстоящий трехлетний период (2017 – 2019 годов) – обеспечения долгосрочной сбалансированности и устойчивости бюджетной системы как базового принципа ответственной и эффективной бюджетной политики [4].

В целях минимизации рисков несбалансированности консолидированного бюджета Республики Татарстан подготовка основных направлений бюджетной

политики на 2017 – 2019 годы осуществляется на основе «сдержанного» варианта макроэкономического прогноза, поскольку он представляется наиболее реалистичным. Такой подход применим, в первую очередь, при формировании прогноза доходной части бюджета. В связи с этим сохраняется актуальность и важность продолжения последовательной реализации мер по наращиванию доходной базы всех уровней бюджетов [6].

При планировании бюджетных расходов должен быть обеспечен безусловный приоритет исполнения всех ранее принятых социальных обязательств республики, в том числе выполнение задач, поставленных в указах Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 года. Выполнение указанных обязательств ведет к сохранению социальной ориентации бюджета. Осуществление соответствующих бюджетных расходов будет направлено на повышение качества жизни населения, адресное решение социальных проблем.

Основными направлениями бюджетной политики Республики Татарстан на 2017 год в области расходов являются:

- ежегодное повышение заработной платы отдельных категорий работников бюджетной сферы в рамках реализации указов Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 года осуществляется в соответствии с «дорожными картами»;
- рост заработной платы работников государственных и муниципальных бюджетных и автономных учреждений, работников органов государственного и муниципального управления на 4,9 % с 1 октября 2017 года, на 4,4 % – с 1 октября 2018 года, на 4,1% – с 1 октября 2019 года;
- индексация публичных обязательств (денежные выплаты населению), расходов на питание и медикаменты на 4,9 % с 1 января 2017 года, на 4,4% – с 1 октября 2018 года, на 4,1% – с 1 октября 2019 года;
- повышение стипендии на 4,9% с 1 сентября 2017 года, на 4,4% – с 1 октября

2018 года, на 4,1% – с 1 октября 2019 года;

- рост коммунальных услуг на 6,1% с 1 июля 2017 года, на 5,4% – с 1 июля 2018 года, на 5,2% – с 1 июля 2019 года.

По-прежнему наибольший удельный вес в расходах бюджета Республики Татарстан на 2017 год занимают расходы на социальную сферу (социальную политику, образование, здравоохранение, культуру, физическую культуру и спорт) – 55%, на национальную экономику и жилищно-коммунальное хозяйство – 32%.

Основными целями бюджетной политики на 2017 год и среднесрочную перспективу являются:

- формирование бюджетных параметров исходя из необходимости безусловного исполнения действующих расходных обязательств;

- оптимизация и повышение эффективности использования финансовых ресурсов;

- использование механизмов повышения результативности бюджетных расходов, стимулов для выявления и использования резервов для достижения планируемых (установленных) результатов;

- обеспечение исполнения всех ранее принятых социальных обязательств, в том числе выполнения поставленных задач по майским указам Президента Российской Федерации;

- повышение качества оказываемых государственных услуг и совершенствование их финансового обеспечения [2].

В таблице 1 представлены основные параметры бюджета Республики Татарстан на 2014-2017 гг.

Данные по 2014, 2015 году содержат информацию о плановых значениях, заложенных в законе Республики Татарстан «О бюджете Республики Татарстан» и об их исполнении по итогам года. В 2014 году бюджет Республики Татарстан по

доходам был исполнен на 127,2%, по расходам на 130,2%. В 2015 году бюджет по доходам был также исполнен с избытком – 101,2%, а по расходам – с дефицитом – 99,4%, сокращение расходов позволило сократить дефицит бюджета на 34,5%. В 2016 году в первой публикации Закона Республики Татарстан «О бюджете Республики Татарстан на 2016 год» были существенно понижены основные параметры бюджета республики: доходы сократились на 20,3%, а расходы на 21,6%, таким образом, дефицит бюджета должен был сократиться на 5 млрд рублей по сравнению с плановым показателем 2015 года, однако в последней редакции параметры возросли примерно на 33% каждый, таким образом, дефицит бюджета составил 7,3 млрд рублей. В 2017 году бюджет Республики Татарстан также был принят с дефицитом 7,5 млрд рублей. Параметры бюджета увеличились в среднем на 11% по сравнению с плановыми показателями прошлого года [3].

Таблица 1

Основные параметры бюджета Республики Татарстан 2014 – 2017 гг

В тыс. руб.

Показатель	2014		2015		2016		2017
	план	исполнение	план	исполнение	план	последняя редакция	план
Доходы	142 172 188	180 794 086	201 463 454	203 921 818	160 598 428	214 388 682	178 069 765
Расходы	151 787 073	197 628 482	212 312 472	211 021 816	166 431 377	221 736 646	185 636 748
Дефицит	9 614 885	16 834 396	10 849 018	7 099 998	5 832 949	7 347 965	7 566 983

В таблице 2 представлена структура доходов Республики Татарстан за 2015-

2017 гг. Наибольшую долю в доходах Республики Татарстан занимают налоговые доходы, причем их доля постоянно растет. В 2017 году налоговые доходы составляют 92,26%, что на 12,65% больше, чем в 2015 году.

Таблица 2

Структура доходов Республики Татарстан в 2015 – 2017 гг.

Вид доходов	2015		2016		2017	
	тыс. руб.	доля, %	тыс. руб.	доля, %	тыс. руб.	доля, %
Налоговые доходы	162 352 056,3	79,61	144 859 642,6	90,20	164 287 408,9	92,26
Неналоговые доходы	7 460 547,2	3,66	3 222 529,1	2,01	3 672 830,8	2,06
Безвозмездные поступления	34 109 214,9	16,73	12 516 255,8	7,79	10 109 425,1	5,68
Всего доходы	203 921 818,4	100,00	160 598 427,5	100,00	178 069 664,8	100,00

Рассмотрим более детальную структуру доходов по видам доходов.

Наиболее объемными доходными источниками бюджета в 2015-2016 гг являются налог на прибыль организаций, налог на доходы физических лиц и налог на имущество организаций. Данные налоговые поступления составляют 82,3% и 81,74% доходной части республиканского бюджета. В 2017 году произошло изменение в структуре налоговых доходов. Наибольшую долю составляют по-прежнему налог на прибыль организаций (38,35%) и налог на доходы физических лиц (27,4%), а третье место по объему налоговых поступлений занимают акцизы (16,03%). Скорее всего, данное изменение связано с повышением акцизов. Как видно из таблицы 4, в 2016 году их доля увеличилась всего на 0,27%, а в 2017 – на 3,45% [5].

Доля налога на прибыль организаций также снижается с каждым годом. Возможно, это связано с экономическим кризисом и со снижением прибыли организаций.

Основную долю в структуре неналоговых доходов занимают штрафы, санкции, возмещение ущерба: в 2016 году их доля увеличилась на 24,57%. В законе Республики Татарстан «О бюджете Республики Татарстан на 2017 год»

планируются доходные поступления от штрафов и санкций в размере 2/3 доходов в общий бюджет.

В 2017 году планируется рост неналоговых доходов от платежей при пользовании природными ресурсами в 2 раза по сравнению с 2016 годом. Это можно объяснить тем, что первое место в структуре ВРП занимает добыча полезных ископаемых. Крупнейшие компании республики занимаются переработкой и транспортировкой полезных ископаемых.

В 2015 году наибольшую долю безвозмездных поступлений составляли субсидии из федерального бюджета, однако в 2016 и 2017 года их доля сократилась и наибольшие поступления составляли субвенции. Их доля выросла на 42% по сравнению с 2015 годом. Основное отличие субсидий от субвенций состоит в том, что субвенции представляют из себя финансирование переданных полномочий. Скорее всего, данное изменение в структуре безвозмездных доходов бюджета Республики Татарстан связано с реализацией Государственной программы РФ «Региональная политика и федеративные отношения» [7].

В 2015 году наибольшая доля расходов приходилась на национальную экономику (34,44%), однако в 2016 году доля расходов на данный раздел резко сократилась (в 2 раза), в 2017 году также наблюдается снижение данного вида расходов (на 2,36%) [8]. Несмотря на это, в условиях введения ограничений на ввоз продовольственных товаров из целого ряда стран, которые ввели санкции в отношении РФ, республика наращивает объемы финансирования сельского хозяйства до 8,5 млрд. рублей.

Невзирая на непростые экономические условия, в 2016, 2017 годах республиканский бюджет остается социально-направленным. В приоритетах бюджетной политики Татарстана – безусловное выполнение социальных обязательств, достижение более высоких стандартов качества жизни

татарстанцев, повышение эффективности работы системы государственного и муниципального управления.

В 2017 году социальную направленность Основного финансового закона Татарстана удалось не только сохранить, но и усилить. В бюджете предусмотрены средства на повышение зарплаты бюджетникам и студенческих стипендий. Заработная плата основным категориям работников бюджетной сферы, обозначенным в майских указах Президента Российской Федерации, повышается в соответствии с «дорожными картами» (планы мероприятий в рамках Национальной предпринимательской инициативы по улучшению инвестиционного климата и их исполнение).

В 2017 году расходы на образование выросли на 8,13%. В данном разделе финансируется ряд социальных республиканских целевых программ. Среди них – сохранение и развитие языков в Республике Татарстан, организация отдыха детей и молодежи, капитальный ремонт учреждений образования, создание ресурсных центров.

Расходы на социальную политику в 2017 году вырастут на 8,32%. В данных объемах предусмотрены индексированные в меру инфляции все социальные пособия и выплаты, выплачиваемые в текущем году. Также планируется продолжить финансирование республиканских социально значимых мероприятий, действующих на протяжении последних лет [9].

Также стоит отметить, что рост расходов на ЖКХ составил 2,43% за 2 года, скорее всего, это связано с реализацией государственной программы «Доступное и комфортное жилье – гражданам России».

Одним из принципов функционирования бюджетной системы Российской Федерации (в соответствии с Главой 5 Бюджетного Кодекса РФ) является принцип сбалансированности бюджета.

Принцип сбалансированности бюджета означает, что объем предусмотренных бюджетом расходов должен соответствовать суммарному объему доходов бюджета и поступлений источников финансирования его дефицита, уменьшенных на суммы выплат из бюджета, связанных с источниками финансирования дефицита бюджета и изменением остатков на счетах по учету средств бюджетов [2].

Принцип сбалансированности можно выразить в виде уравнения:

Расходы = Доходы + Источники финансирования дефицита бюджета.

Основные источники финансирования дефицита бюджета Республики Татарстан в 2015 – 2017 гг. представлены в таблице 3.

Таблица 3

Источники финансирования дефицита бюджета Республики Татарстан

Наименование показателя	2015	2016	2017
Бюджетные кредиты от других бюджетов бюджетной системы РФ	8 937 548	3 517 466	6 896 983,3
Изменение остатков средств на счетах по учету средств бюджетов	- 1 824 910,8	3 490 672,1	624 979,6
Иные источники внутреннего финансирования дефицитов бюджетов	- 12 639,3	339 826,5	45 020,4
ИТОГО	7 099 997,9	7 347 964,6	7 566 983,3

Таким образом, основным источником финансирования дефицита бюджета являются бюджетные кредиты от других бюджетов бюджетной системы РФ. В 2016 их доля составляла 47,87%, а в 2017 – 91,14% [7].

Бюджет субъекта Федерации – форма образования и расходования денежных средств, предназначенных для обеспечения задач и функций, отнесенных к предметам ведения субъекта Федерации.

В рассматриваемом периоде бюджет Республики Татарстан является дефицитным.

В 2015 году республиканский бюджет по доходам был исполнен с избытком

(101,2%), а по расходам с дефицитом в 0,6%.

В 2016 году в последней редакции закона доходы республики составили 214,4 млрд рублей, а расходы – 221,7 млрд рублей, таким образом, дефицит бюджета составил 7,3 млрд рублей, что составляет 3,94% от общего объема утвержденных доходов субъекта РФ без учета безвозмездных поступлений.

В 2017 году по Закону Республики Татарстан «О бюджете Республики Татарстан в 2017 году» доходы бюджета составили 178,1 млрд рублей, а расходы – 185,6 млрд рублей. Дефицит бюджета Республики Татарстан увеличился на 2,98% и составил 4,51% от общего объема доходов республики за минусом безвозмездных поступлений.

Таким образом, дефицит Республики Татарстан не превышает установленный в Бюджетном кодексе РФ норматив (15%).

Наибольший объем поступлений в бюджет Республики Татарстан обеспечивают налоговые поступления, а именно налог на прибыль организаций и налог на доходы физических лиц.

Главными статьями расходов бюджета являются расходы на образование, социальную политику и национальную экономику.

Бюджет Республики Татарстан является сбалансированным, основным источником финансирования дефицита являются бюджетные кредиты от других бюджетов бюджетной системы Российской Федерации [6].

Библиографический список

1. Бюджет для граждан. Справочник по закону Республики Татарстан «Об исполнении бюджета Республики Татарстан за 2015 год» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://minfin.tatarstan.ru/rus/file/pub/pub_603401.pdf (дата обращения: 07.05.2017).

2. Бюджетный Кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19702/ (дата обращения: 07.05.2017).

3. Государственная программа РФ «Региональная политика и федеративные отношения» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://irkobl.ru/sites/ngo/programma_region_politika.pdf (дата обращения: 07.05.2017).

4. Закон Республики Татарстан от 25.11.2013 № 94-ЗРТ «О бюджете Республики Татарстан на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://minfin.tatarstan.ru/rus/byudzhets-2014.htm?pub_id=208933 (дата обращения: 07.05.2017).

5. Закон Республики Татарстан от 27.11.2014 №107-ЗРТ «О бюджете Республики Татарстан на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://minfin.tatarstan.ru/rus/file/pub/pub_289041.pdf (дата обращения: 08.05.2017).

6. Закон Республики Татарстан от 12.06.2015 № 36-ЗРТ «Об исполнении бюджета Республики Татарстан за 2014 год» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://minfin.tatarstan.ru/rus/byudzhets-2014.htm?pub_id=333654 (дата обращения: 08.05.2017).

7. Министерство финансов Республики Татарстан [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://minfin.tatarstan.ru/rus/index.htm/news/769629.htm> (дата обращения: 08.05.2017).

8. Рекомендации парламентских слушаний в Государственном Совете Республики Татарстан по проекту закона Республики Татарстан «О бюджете Республики Татарстан на 2017 год и на плановый период 2018 и 2019 годов» [Электронный ресурс]. – Режим доступа:

<http://gossov.tatarstan.ru/komitet/show/5?print=1> (дата обращения: 07.05.2017).

9. Grandars.ru [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.grandars.ru/student/finansy/byudzhets-subektov-federacii.html> (дата обращения: 07.05.2017).

СЕКЦИЯ 5. МАРКЕТИНГ

УДК 33

Щербакова Е.Н., Савицкая В.Ю. Брендбук как стандарт использования элементов визуальной идентификации компании

Brandbook as a standard for using the elements of visual identification of a company

Щербакова Елизавета Николаевна,

Кафедра рекламы и связей с общественностью, Санкт-Петербургский государственный университет промышленных технологий и дизайна, г. Санкт-Петербург

Савицкая Вероника Юрьевна

Кандидат культурологии, доцент кафедры рекламы и связей с общественностью, Санкт-Петербургский государственный университет промышленных технологий и дизайна, г. Санкт-Петербург

Shcherbakova Elizaveta Nikolaevna,

Advertising and Public Relation Department, Saint-Petersburg State University of Industrial Technology and Design, Saint-Petersburg

Научный руководитель

Savitskaya Veronika Yuryevna

Candidate of Cultural studies, Associate Professor Advertising and Public Relation Department, Saint-Petersburg State University of Industrial Technology and Design, Saint-Petersburg

Аннотация: в данной статье рассмотрены основные корпоративные документы организаций, регулирующие порядок использования элементов фирменного стиля. Представлены основные методы использования данных стандартов. Рассматривается специфика содержания и основная цель разработки корпоративного документа — брендбук.

Ключевые слова: фирменный стиль, элементы фирменного стиля, корпоративная документация, брендбук, гайдлайн, кат-гайд

Abstract: This article examines the main corporate documents of organizations governing the use of corporate identity elements. The basic methods of using these standards are presented, the specific content and the primary target of building a brand book are considered.

Keywords: corporate identity, elements of corporate identity, corporate documentation, brandbook, guideline, cut guide.

В настоящее время, многие исследователи рассматривают идентичность компаний, как одно из самых эффективных средств для разработки стратегии развития фирмы. Поэтому одной из значимых задач в деятельности любой

организации является создание практического руководства по использованию элементов идентификации, которое поможет усилить воздействие, оказываемое на потребителей. Соблюдение утвержденных корпоративных стандартов, способствует сохранению целостности визуального восприятия организации ее целевой аудиторией.

Фирменный стиль — это своего рода комплекс различных цветовых, графических, словесных элементов (констант), которые обеспечивают целостное визуальное и смысловое единство, восприятие товаров или услуг, производимых компанией. [1, с.120] Грамотное использование перечисленных приемов, на стадии разработки фирменной идентификации организации, и есть связующее звено в осуществлении успешной коммуникации с целевой аудиторией.

Согласно мнению исследователей, в области изучения рекламы и PR, существует несколько основных функций фирменного стиля, а именно:

- Идентификационная — данная функция способствует индивидуализации компании на широком рынке предоставления различных услуг;
- Имиджевая — данная функция отвечает за формирование имиджа (образа) компании в глазах общественности;
- Корпоративная — данная функция отвечает за укрепление и поддержку корпоративной культуры компании. [2, с.5]

Знакомство потребителей с деятельностью компании начинается со считывания визуальных элементов фирменного стиля. Поэтому при разработке фирменного стиля, важно подобрать наиболее гармоничную совокупность приемов, отвечающих функциональным особенностям, способных обеспечить единство товаров или услуг, производимых компанией.

Для эффективного использования фирменного стиля компании на различных уровнях, данные элементы должны быть устойчивыми к восприятию постоянных

изменений на рынке, а также максимально гибкими при воспроизведении на различного рода носителях.

Внедрение утвержденных констант фирменной идентификации в рекламной деятельности, только подчеркнёт единство визуальной составляющей компании, которая способствует запоминаемости целевой аудиторией, и в будущем поможет представлять на рынке новые продукты. [3, с.10]

На данный момент, многие организации с пренебрежением относятся к разработке корпоративного документа, регулирующего порядок использования принятого фирменного стиля. Это проблема обусловлена противоречием между важностью наличия фирменного стиля и недостаточным вниманием к условиям его применения. Поэтому, одним из важных этапов в разработке элементов идентификации организации является утверждение документа о порядке использования элементов фирменного стиля компании именуемый, как брендбук. [4, с.30] Стоит, также отметить, что комплекс регулирующих работу с фирменным стилем предприятия документов состоит из трех составных частей. Многие ошибочно полагают, что все три отдельных документа составляют единую структуру брендбука.

Брендбук (от англ. brandbook — книга бренда) — это официальный документ компании, содержащий подробное описание идентификационных констант и рекомендации по их использованию. Также в документе должны быть описаны миссия, видение, ценности и философия компании.

Основная цель данного документа является создание четкого видения компании, а также определение порядка использования элементов ее идентификации. Эти действия призваны упорядочить использование фирменных констант как внутри компании, так и во вне. Требования, изложенные в данном документе, являются обязательными для исполнения всеми сотрудниками

организации.

Гайдлайн (от англ. guideline — паспорт стандартов) — является также официальным документом компании, который описывает основные стандарты и правила использования идентификаторов компании на разного рода носителях. Разработка паспорта стандартов требует от себя тщательной проработки нанесения всех элементов идентификации, имеющая при этом прикладной характер.

Существует много мнений о том, насколько объемным должен быть данный документ [5, с.56]. Должен ли он быть уместен на десяти страницах или потребуются и несколько сотен страниц для описания стандартов использования. Все зависит от нужд каждого предприятия, и разработка паспорта стандартов всегда требует индивидуального подхода. Если разрабатываемый документ создается с учетом его использования отделом маркетинга и рекламы, то скорее всего основной работой, связанной с разработкой дизайн-макетов, будут заниматься дизайнеры или верстальщики. В данном случае, паспорт стандартов должен иметь четкие условия использования и масштабирования элементов идентификации, а также должен быть максимально доступным для понимания сотрудников компании.

Если гайдлайн разрабатывается для организаций, работающих по франшизе на региональном уровне, то объем данного документа будет гораздо больше. Это обусловлено сохранением целостности визуального образа компании в любом из подразделений.

Кат-гайд — (от англ. cut — монтаж, guide — руководство) — данный вид корпоративного документа компании является одним из самых сложных, с точки зрения разработки. Кат-гайд представляет собой руководство, в котором описаны все технические нюансы, связанные с созданием различных объектов (носителей)

фирменного стиля компании. Содержание данного руководства зависит от вида деятельности предприятия.

К основным составляющим данного документа можно отнести: руководство по созданию сайта, используемые материалы и технические требования, необходимые при строительстве и отделке помещений новых объектов компании, инструкции по работе с персоналом, спецификация униформы сотрудников.

Наличие подобного корпоративного руководства является очень важным для осуществления эффективной деятельности любой организации, по нескольким причинам. В первую очередь, кат-гайд способствует продуктивному взаимодействию с подрядчиками компании и поможет избежать конфликтных ситуаций при работе над проектами. Также, подобное руководство станет своего рода помощником по контролю над работой подразделений, находящихся удаленно.

Создание корпоративных документов о порядке использования элементов фирменного стиля, является сугубо индивидуальной задачей для каждой компании. И тем не менее существует ряд обязательных пунктов, которые должны быть в составе документации, в независимости от деятельности компании, а именно:

- Описание деятельности компании, включая ее историю;
- Миссия, видение и ценности;
- Спецификация логотипа компании с примерами использования;
- Описание фирменных цветов;
- Описание фирменных шрифтов;
- Оформление деловой документации;
- Спецификация для вывесок и наружной рекламы компании.

Стоит отметить, что отсутствие корпоративных норм управления фирменным

стилем организации влечет за собой создание неполного или неправильного впечатления о деятельности компании, искажение информации о компании, бесконтрольное производство продукции, не объединенной общим фирменным стилем, а также негативное влияние, оказываемое на имидж компании.

Итак, при создании корпоративных документов, регулирующих стандарты использования элементов фирменного стиля компании необходимо подумать о том, как данные стандарты будут использоваться. Брендбук — это закрытый документ компании, который является не только справочным материалом, но и руководством для сотрудников. Гайдлайн, является руководством технической направленности, именно от него зависит на сколько качественно будут нанесены элементы идентификации на продукцию компании. Кат-гайд используется в основном для работы с подрядчиками и руководителями подразделений компании. При разработке документа необходимо показать основные правила, а также различные примеры по использованию элементов фирменного стиля компании.

Однако, всегда стоит помнить насколько принцип использования элементов могут быть ограничены. Слишком жесткие рамки принятых компанией стандартов, могут ограничивать творческий процесс по разработке новых проектов, в то же время, как слишком слабые рамки способны привести к разрозненности восприятия элементов фирменной идентификации компании. Всегда стоит помнить о том, что конечной целью создания корпоративных документов о порядке использования элементов фирменного стиля является создание четкой и единой концепции присутствия компании на рынке.

Библиографический список

1. Годин А.М. Брендинг: Учебное пособие. — М.: Дашков и К, 2016. — 184 с.
2. Грибова Н.А. Фирменный стиль в ресторанном бизнесе. Учебное пособие. — М.: Мир науки, 2015. — 49 с.
3. Костина Н.Г. Фирменный стиль и дизайн. — Кемерово, 2014. — 97 с.
4. Ткачев О.В. Visual бренд: Притягивая взгляды потребителей. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2016 — 216 с.
5. Шарков Ф. И. Константы гудвилла: стиль, паблисити, репутация, имидж и бренд фирмы: Учебное пособие. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2010. — 272 с.

СЕКЦИЯ 6. ЭКОНОМИКА ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ

УДК 33

Гемаева И.Д. Особенности эко-бизнеса и его эффективность в России

Features of eco-business and its effectiveness in Russia

Гемаева Иман Данисовна, студентка
Новгородский государственный университет им. Ярослава Мудрого
Gemaeva Iman Danisovna, student
Yaroslav-the-Wise Novgorod State University

Аннотация. В данной статье определена роль проблемы загрязнения окружающей среды в современном мире. Представлен один из способов сохранения окружающей среды – развитие эко-бизнеса. Рассмотрены особенности экологического бизнеса в России, его актуальность и эффективность. Представлены требования к эко-бизнесу и приведены примеры организаций на территории России.

Ключевые слова: экология, бизнес, государство, человечество.

Abstract. In this article defines the role of the problem of environmental pollution in the modern world. Represented one of the ways of preserving the environment – development of eco-business. The peculiarities of ecological business in Russia, its relevance and effectiveness. Submitted claims to eco-business and examples of organizations on the territory of Russia.

Keywords: ecology, business, government, humanity.

В современном мире бизнес играет важную роль в развитии экономики страны. Одним из наиболее актуальных вопросов в любое время является выбор перспективного направления развития, от чего во многом зависит успех.

В 21 веке одной из наиболее острых проблем человечества является проблема загрязнения окружающей среды. Многочисленные металлургические и химические производства выбрасывают в атмосферу различные ядовитые отходы реакций.

Государство в рамках защиты окружающей среды проводит экологическую политику.

Экологическая функция страны на сегодняшний день состоит из 4 основных элементов:

- использование природных ресурсов;
- охрана окружающей природной среды;

- обеспечение экологической безопасности;
- обеспечение экологического правопорядка [1].

Динамика затрат на охрану окружающей среды по Российской Федерации представлена на рисунке 1.

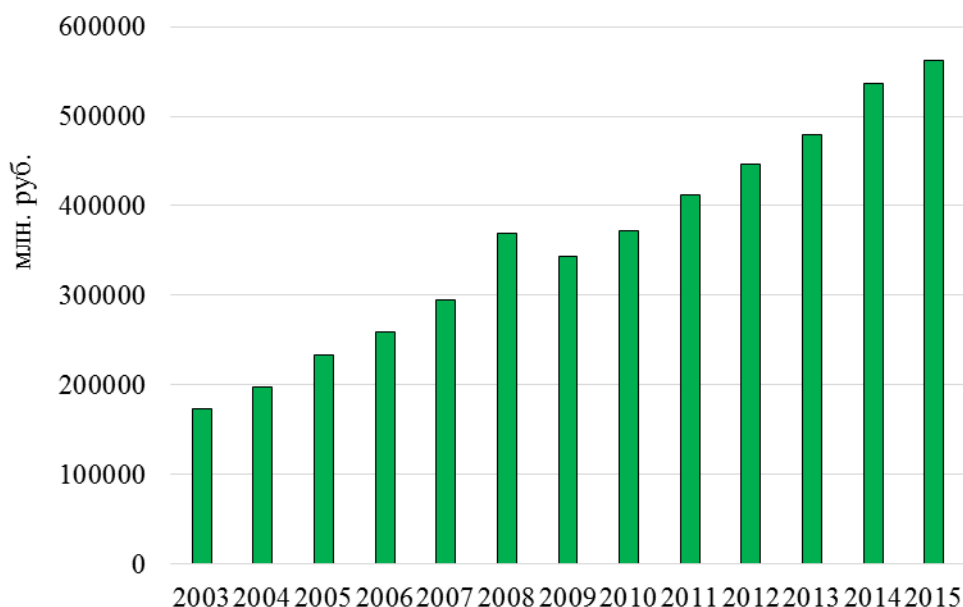


Рисунок 1. Объем затрат на охрану окружающей среды

Наблюдается увеличение затрат на охрану окружающей среды, что объясняется необходимостью финансирования осуществления новых мер в направлении охраны окружающей среды [2].

Несмотря на тенденцию увеличения государственных расходов на охрану окружающей среды, их доля в объеме валового внутреннего продукта (ВВП) сокращается (рисунок 2). В связи с экономическим кризисом расходы государства стали направляться в наиболее важные отрасли экономики.

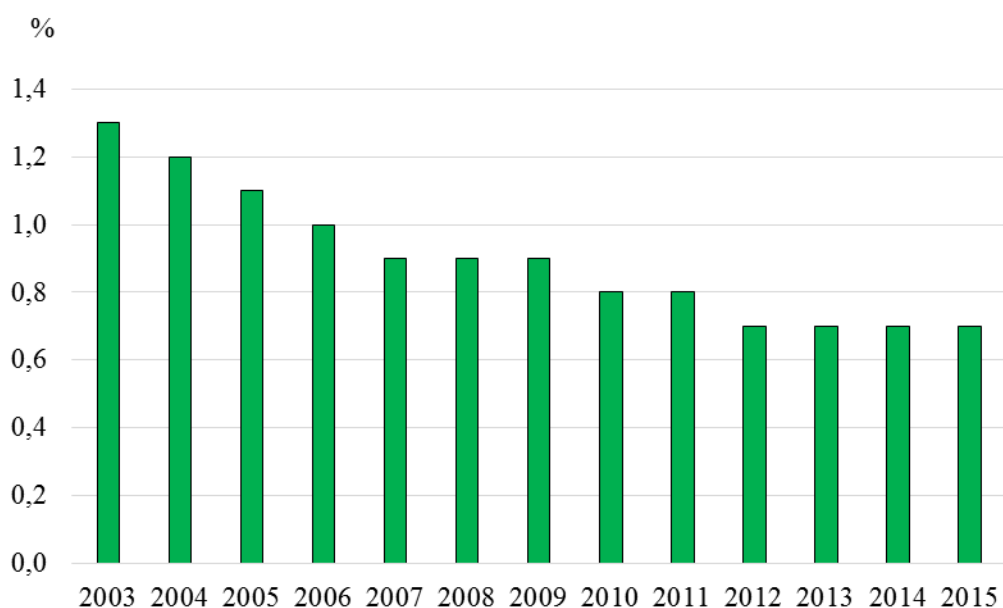


Рисунок 2. Доля затрат на охрану окружающей среды в ВВП

В свою очередь, человечество начинает осознавать важность проблемы загрязнения окружающей среды, в связи с чем экологический бизнес обретает особую актуальность.

В отечественной литературе тема эко-бизнеса только начинает раскрываться. В мире существует множество работ, описывающих эко-бизнес и его особенности, например, книга Dauvergne Peter и Lister Jane «Eco-Business: A Big-Brand Takeover of Sustainability».

Экологический бизнес – это бизнес, который стремится оказывать положительное влияние на окружающую среду, используя принципы, стратегии и методы, которые улучшают качество жизни общества и планеты в целом [3]. Необходимо отметить, что малым предприятиям проще внедрять экологические аспекты в свою деятельность, по сравнению с крупным бизнесом.

Эко-бизнес – это не только деятельность по переработке мусора. Сущность такого бизнеса заключается в соответствии некоторым требованиям:

- рациональное использование ресурсов;
- формирование экологического сознания среди коллектива и населения в целом;
- деятельность фирмы безвредна для окружающей среды;
- производимая продукция безопасная для потребителей.

Инвестиции в экобизнес позволяют получить прибыль и сохранить окружающую среду.

На современном этапе развития наибольшая прибыль возможна в области получения электроэнергии и топлива из альтернативных источников, но и сумма вложений необходима не маленькая [4].

Очень популярны сейчас экологически чистые продукты.

Примеры экологических организаций в России:

1. компания "Эко Хаус Россия»;
2. экоферма «Коновалово»;
3. сервис «SeasonMarket» и др.

Сегодня в России успешно функционирует экобюро GREENS – российская консалтинговая компания, занимающаяся проектами в области экологизации бизнеса [5]. Данная организация помогает компаниям стать экологичнее: они создают и совершенствуют экопродукты, внедряют практики зеленого офиса и разрабатывают экологическую часть стратегии компаний.

Из всего вышеизложенного можно сделать вывод о том, что экологический бизнес является перспективным направлением вложения средств с целью не только получения прибыли, но и сохранения окружающей среды.

Библиографический список

1. Лапина М.А. Экологическое право // Курс лекций, Лапина М.А., 2008
2. Кирюшкина А.Н. Анализ государственных расходов на охрану

окружающей среды // Гуманитарные научные исследования. 2016. № 12 [Электронный ресурс]. URL: <http://human.snauka.ru/2016/12/17880> (дата обращения: 29.04.2017).

3. Экологичный бизнес – что это? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.azconsult.ru/ekologichnyj-biznes-cto-eto/> (Дата обращения 28.04.2017)

4. Экологический бизнес [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://biznes-prost.ru/ekologicheskij-biznes.html> (Дата обращения 28.04.2017)

5. Команда Greens [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ecobureau.ru/about>

СЕКЦИЯ 7. ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

УДК 330

Барилко Д.Г. Кредитование малого и среднего бизнеса России

Lending to small and medium businesses in Russia

Барилко Денис Гинадьевич

Магистрант, кафедры Налоги и налогообложение
Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)

Barilko Denis Gennadevich

Graduate student, Department of Taxes and Taxation
Rostov State University of Economics

Научный руководитель

Гашенко И.В., д.э.н., профессор кафедры Налоги и налогообложение,
Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)

Scientific adviser: Gasenko I., Doctor of Economics, Professor of the Department Taxes and
Taxation,
Rostov State University of Economics

Аннотация: В данной статье рассмотрены проблемы кредитования малого бизнеса в России. Проанализированы данные по объёму выданных кредитов. Выделены проблемы и перспективные направления развития данного сектора экономики. На основе проведенного исследования определены основные проблемы и рассмотрены направления по их решению.

Ключевые слова: кредит, малый и средний бизнес, предпринимательство.

Abstract: In this article the problems of small business crediting in Russia are considered. The data on the volume of loans issued are analyzed. The problems and perspective directions of the development of this sector of the economy are singled out. Based on the study, the main problems are identified and directions for their solution are considered.

Keywords: credit, small and medium business, entrepreneurship.

Малое и среднее предпринимательство — важный элемент современной рыночной системы, без которого развитие и существование экономики и общество в целом не может быть обеспечено. Основные функции, присущие предпринимательской деятельности, выполняет малый и средний бизнес который вместе с крупными предпринимательскими структурами и государственным сектором составляет единое целое.

За последние десять лет, российское малое предпринимательство

количественно сокращается и сохраняет эту тенденцию, что свидетельствует о том, что в данном секторе экономики существуют серьезные проблемы, решение которых требует незамедлительных мер, важной из которых является кредитование предпринимательских структур. .

Статистические данные на 1 января 2017 года свидетельствуют о том, что в России зарегистрировано более 6 млн субъектов малого и среднего предпринимательства, в которых занято более 15.5 млн человек¹. Несмотря на это, экономические показатели в России на порядок ниже, чем в зарубежных странах с сопоставимым уровнем развития. Успешность и эффективность в развитии малого и среднего бизнеса в значительной степени зависит от финансовых ресурсов как долгосрочных, так и краткосрочных. Недостаточное финансирование – важная проблема, с которой сталкиваются российские субъекты малого и среднего бизнеса, что особенно ощутимо в регионах. Раскрытие потенциала малого и среднего бизнеса в решении экономических и социальных проблем невозможно без значимой финансово-кредитной поддержки. В современных экономических условиях России проблема финансового обеспечения для развития малого и среднего бизнеса особенно актуальна.

Инвестиционные возможности малого бизнеса невелики, хотя специфика такого бизнеса позволяет предпринимателю быть мобильным и приспособиться к существующим экономическим условиям. На всех этапах развития бизнеса ему необходимы источники финансирования. В современных условиях для предпринимательства наиболее востребованы финансовые субсидии государства и банковские кредиты.

Для преодоления экономических проблем на фоне высокой конкуренции в

¹ По данным: Единого реестра субъектов малого и среднего предпринимательства. URL: <https://rmsp.nalog.ru/> (дата обращения 4.05.2017).

банковском секторе между коммерческими и государственными структурами, приоритетным и довольно прибыльным направлением в деятельности банков становится кредитование малого и среднего бизнеса.

В настоящее время отдельные известные банки кредитуют малый и средний бизнес. Среди них лидирующие позиции занимают ПАО «Сбербанк», АО «Россельхозбанк», ВТБ-24 (ПАО), ПАО «МИНБанк». Основная помощь банков включает залоговые кредиты, но некоторые банки готовы предоставлять кредит без залога. Беззалоговые кредиты – это ссуды на открытие бизнеса с нуля. Для получения такого вида кредитования, субъект бизнеса обязан предоставить банку бизнес-план и поручительство специальных фондов содействия развитию предпринимательства.

Плюсы кредитования предпринимателей очевидны, к ним, в частности, относятся диверсификация кредитного портфеля и высокодоходный бизнес. В целом по России объемы выданных кредитов малому и среднему бизнесу ежегодно росли до 2013 г., а в 2014–2016 гг. наблюдается их снижение (табл.1).

Таблица 1

Объемы предоставленных кредитов субъектам малого и среднего бизнеса²

Год	Объём кредитов, млн. руб.					
	В рублях		В иностранной валюте и драгоценных металлах		Всего	
	Субъектам МСБ	Из них индивидуальным предпринимателям	Субъектам МСБ	Из них индивидуальным предпринимателям	Субъектам МСБ	Из них индивидуальным предпринимателям
2012	6 766 861	650 885	175 664	2 687	6 942 525	653 572
2013	7 761 530	688 022	303 229	3 006	8 064 759	691 028
2014	7 194 839	579 638	415 755	2 944	7 610 594	582 582
2015	5 080 951	307 425	379 322	822	5 460 273	308 247
2016	5 161 991	341 450	140 634	1 260	5 302 625	342 710

² Таблица составлена автором по данным: Официального сайта Центральный банк Российской Федерации. URL: <http://cbr.ru/> (дата обращения 5.05.2017).

В 2015 г. объем кредитов, выданных малому и среднему бизнесу, составил 5,46 трлн руб., снижение составило 28,3 % по сравнению с 2014 г. За предыдущие 5 лет это самый низкий объем кредитования. Основное сокращение объемов выдачи кредитов бизнеса пришлось на начало 2015 года. Ситуация объясняется тем, что участники рынка отреагировали на макроэкономическую нестабильность, обвал национальной валюты и резкое повышение ключевой ставки центробанка в конце 2014 г. В 2016 году кредитование бизнеса плавно оживилось, так как на рынке кредитования происходила адаптация участников к новым экономическим условиям.

К началу 2017 года наблюдается оживление спроса на кредиты со стороны предпринимателей. Объем кредитных заявок заметно возрос, однако их прирост был обеспечен в основном предприятиями со слабым финансированием, что повлияло на резкое снижение процента одобрения заявок. Так же, из положительных моментов можно отметить восстановление интереса крупных банков к сегменту малого бизнеса. За 2016 год по сравнению с 2015 годом объем выданных кредитов крупными банками предпринимательским структурам возрос примерно на четверть.

Из основных существующих проблем кредитования малого и среднего бизнеса можно выделить те, которые, в настоящее время наиболее актуальны. Ключевой из них является доступность кредитных продуктов для предпринимателей, которая определяется рядом аспектов: необходимость предоставления залога и гарантий, высокие процентные ставки, сложность оформления документов, отсутствие доверия к деятельности банков. Однако, более активному развитию сектора кредитования малого бизнеса банками и его диверсификации по территории России оказывают препятствие объективные и субъективные причины, параметры которых определяются как:

1. Видение банками малого предпринимательства как ненадежных и рискованных клиентов. Поэтому многие кредитные организации в приоритете выдают кредиты крупным компаниям и корпорациям.

2. В связи с тем, что операционные затраты банков по работе с крупными и мелкими заемщиками равнозначны, то кредитным институтам невыгодно работать с субъектами малого бизнеса.

3. Отсутствие у коммерческих банков возможности в открытии для бизнеса долгосрочных кредитных линий. В основном субъекты бизнеса получают преимущественно займы на 3–6 месяцев, которые используются на приобретение оборотных активов.

4. Практика выдачи беззалоговых кредитов не имеет эффективной базы для оценки рисков.

5. Высокий уровень банковской маржи делает кредиты для малого и среднего бизнеса слишком дорогими и недоступными.

Тем не менее, в последние 2-3 года мы наблюдаем некоторую либерализацию кредитной политики банков, которая сопровождается повышением их активности в области маркетинга на рынке кредитования малого бизнеса по следующим направлениям:

- реализация целевых программ экономического развития, в том числе специальных программ кредитования инновационных проектов;
- расширение линейки кредитных продуктов;
- предложение комбинированных банковских продуктов;
- повышение информационной открытости банков по вопросам кредитования.

Из основных направлений развития кредитования малого и среднего бизнеса в России в ближайшей перспективе можно рассмотреть:

- создание крупными банками широкой филиальной сети для развития региональных кредитных рынков;
- совершенствование продуктовой линейки, использование различных форм кредитования;
- кредитование покупки и модернизации основных средств для расширения производства и внедрения инноваций;
- повышение качества обслуживания клиентов;
- взаимодействие банков с институциональными инвесторами и государственной инфраструктурой поддержки малого и среднего бизнеса.

Мы считаем, что в кризисных условиях современных экономических процессов и внешних санкций, показатели рынка кредитования малого бизнеса в 2017 г. будут определены снижением покупательной активности населения, а с учётом ожидаемого ухудшения финансового положения бизнеса- сохранением жестких требований банков. В 2017 г. перед банками особенно остро будет стоять вопрос баланса между доходностью и уровнем принимаемого риска. Поэтому, в приоритете у банков останется качество портфелей.

Таким образом, по результатам проведенного исследования определено, что развитие малого и среднего бизнеса и современной России не может полноценно протекать без участия банков. Предпринимательство не может полноценно функционировать без финансирования на всех этапах деятельности. На сегодня остаётся актуальной проблема доступности кредитов для бизнеса, поскольку имеется много ограничений в кредитовании форм бизнеса. И все же, банковское кредитование малого и среднего бизнеса взаимовыгодная сделка хотя и сопровождается рисками. Эффективная работа банковской системы и предпринимательства возможна только в совершенствовании всех механизмов их взаимодействия. Поскольку сегмент малого бизнеса многогранен, банковскому

сектору трудно стандартизировать подходы к работе со всеми целевыми сегментами. Банкам следует внедрять новые подходы и кредитования, сочетающие передовые технологии, применяемые в работе как с корпоративными, так и с розничными клиентами, создавая при этом унифицированную систему быстрого обслуживания и кредитования малого и среднего бизнеса.

Библиографический список

1. Распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 N 1662-р (ред. от 10.02.2017) «О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года».
2. Евдокимова С.С. Особенности и проблемы кредитования российскими коммерческими банками предприятий малого и среднего бизнеса. М.: ООО «Издательский дом ФИНАНСЫ и КРЕДИТ», 2015. т. 21, вып. 11, С. 2–14.
3. Статистические данные [Электронный ресурс]: Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства. URL: <https://rmsp.nalog.ru/> (дата обращения 4.05.2017).
4. Статистические данные [Электронный ресурс]: Официальный сайт Центральный банк Российской Федерации. URL: <http://cbr.ru/> (дата обращения 5.05.2017).

УДК 658.14.01

Мамедова А.О., Радута А.Д. Выбор источников финансирования капитальных вложений компании

Selection of sources of financing of capital investments of the company

Мамедова А.О., Радута А.Д.,

«Дальневосточный федеральный университет», студенты.

Научный руководитель

Лихачева В.В., доцент кафедры «Финансы и кредит»,

«Дальневосточный федеральный университет»

Кривопад М.Ю., старший преподаватель кафедры «Финансы и кредит»,

«Дальневосточный федеральный университет»

Mamedova A.O., Raduta A.D.,

"Far Eastern Federal University", students.

scientific adviser

Likhacheva VV, Associate Professor of the Department of Finance and Credit,

Far Eastern Federal University

Krivopal M.Yu., Senior Lecturer of the Department of Finance and Credit,

Far Eastern Federal University

Аннотация: В статье раскрываются теоретические особенности источников финансирования капитальных вложений, рассмотрены основные аспекты выбора наилучшего варианта источников финансирования.

Ключевые слова: финансирование, источники финансирования, классификация источников финансирования, капитальные вложения.

Abstract: The article describes the features of the theoretical sources of financing of capital investments, the basic aspects of choosing the best option of financing sources.

Keywords: financing, sources of financing, classification of sources of financing, capital investments

В условиях нынешней рыночной экономики ни одна компания не обходится без финансирования. Использование финансовых средств определено множеством причин, которые являются индивидуальными для каждой конкретной компании. Тем не менее, стремление развиваться, и расти заложено в основе любого управленческого решения, связанного с привлечением финансов.

Финансирование происходит от английского слова «funding» [fə'neɪsɪŋ] и

обладает двумя значениями. Первое, это обеспечение финансами, денежными средствами. А второе, это выделение финансов, денежных средств на что-либо. Основа стратегии финансирования компании включает разработку схем финансирования исходя из индивидуальных особенностей компании и воздействующих на неё факторов [2].

Понятие «финансирование» довольно близко связано с понятием «инвестирование», если финансирование – это образование денежных средств, то инвестирование – это их использование. Целью инвестиционной деятельности является получение прибыли и (или) достижение иного полезного эффекта. Целью финансирования является обеспечение нормального функционирования компании.

Сегодня как никогда рынок предлагает широкий спектр услуг по финансированию деятельности компаний. Глобализация экономики позволяет компаниям выходить на новый уровень, расширяться, используя всевозможные формы финансирования. Основной формой источников финансирования компании составляют реальные инвестиции, которые по большей части осуществляются в форме капитальных вложений.

Капитальные вложения – это финансирование в основной капитал (основных фондов, основных средств), в том числе на новое строительство, реконструкцию, расширение и техническое обновление действующих компаний, приобретение инструмента, машин, инвентаря, оборудования, проектно-изыскательские работы [1].

Под источниками финансирования капитальных вложений понимаются фонды и потоки денежных средств, которые позволяют осуществить из них сам процесс капитальных вложений. Без привлечения свежих средств невозможно не только развитие бизнеса, но и его стабильное существование.

На практике встречается немалое число разнообразных источников финансирования с различными характеристиками. Для удобства практического использования этих источников во всем их многообразии целесообразно анализировать их в рамках классификации. Классификация источников финансирования капитальных вложений представлена в таблице 1.

Таблица 1

Классификация источников финансирования капитальных вложений

Источники финансирования компании		
Собственные	Привлеченные	Заемные
Поступления от учредителей при формировании уставного капитала	Средства от эмиссии и размещения акций, паев, взносов	Кредиты и займы финансовых институтов, нефинансовых организаций
Чистая прибыль от производственной и финансовой деятельности	Средства вышестоящих организаций	Долгосрочный и краткосрочный кредит банка
Средства от продажи основных средств и нематериальных активов	Средства, поступающие в порядке перераспределения	Средства от выпуска облигаций, векселей, других долговых обязательств
Амортизационные отчисления	Целевые бюджетные ассигнования	Лизинг
Страховые возмещения убытков, вызванных потерей имущества	Средства прямых иностранных инвесторов	Факторинг
Собственный капитал		Заемный капитал

Источник: [4]

Проанализировав данную таблицу, стоит отметить, что все финансовые ресурсы компании подразделяют на собственные, привлечённые и заёмные источники финансирования.

Под собственными ресурсами компании подразумевается совокупность материальных ценностей, которые принадлежат самой компании. Собственные источники формируются в процессе хозяйственной деятельности и играют

немаловажную роль в существовании любой компании, так как определяют его способность к самофинансированию. Собственные средства являются самыми надежными источниками финансирования капитальных вложений, так как обеспечивают высокую финансовую устойчивость компании.

При составлении любого проекта финансирования капитальных вложений в обязательном порядке включают подсчет, изыскание и оценку собственных финансовых ресурсов компании. Если их недостаточно используют другие источники, известные как привлеченные и заёмные средства.

Привлеченные средства – это средства, не принадлежащие компании, но временно находящиеся в её распоряжении и применяемые наравне с её собственными средствами. К привлеченным источникам финансирования относятся: эмиссия акций (долевое финансирование), целевые бюджетные ассигнования и безвозмездная помощь.

Продуктивная финансовая деятельность любой компании практически невозможно без привлечения заемного капитала со стороны. Заемный капитал – это кредиты банков и финансовых компаний, займы, кредиторская задолженность, лизинг, коммерческие бумаги и другое. Заемные средства позволяют значительно расширить объем основной деятельности субъекта, ускорить формирование необходимых финансовых фондов, обеспечить более рентабельное использование собственных средств, впоследствии повысить ликвидность и финансовую стоимость компании.

Процедура привлечения заемного капитала является более сложной, так как предоставление кредитных ресурсов зависит от решения других хозяйствующих субъектов, требует в ряде случаев соответствующих сторонних гарантий или залога. Следует отметить, что в целях финансирования капитальных вложений привлекаются кредиты на долгосрочной основе.

Выбор оптимального источника финансирования, наиболее подходящего для отдельно взятой компании, производится на основе различных факторов.

Одним из наиболее важных критериев влияющих на выбор источника финансирования является его стоимость. Во сколько обойдется компании использование того или иного источника финансирования, это первый вопрос, на который необходимо ответить, для того чтобы среди альтернативных финансовых инструментов выбрать наиболее оптимальный и экономически эффективный.

Определение стоимости источников финансирования требует учета не только основной платы за использование предоставляемого капитала, но и другие издержки, связанные с его привлечением (затраты на эмиссию, оформление кредитных договоров, страховок, гарантий, поручительств, залогов, привлечение консультантов).

Однако, выбирая среди всего многообразия финансовых источников, нельзя ограничиваться единственным фактором, так как источники денежных средств могут иметь приблизительно равную стоимость для компании. Поэтому, выбрав наиболее приемлемые источники финансирования в отношении их стоимости, следует оценить другой немаловажный критерий – доступность.

Данный фактор зависит от многих критериев, это в первую очередь организационно-правовая форма компании, её размер, величина активов и оборотных средств, престиж, кредитная история, оперативность привлечения источника денежных средств и многое другое.

При оценке доступности финансирования следует четко определить цели привлечения средств, необходимую сумму и оптимальный срок. Цели компании могут быть направлены на долгосрочную и краткосрочную перспективу.

Но применение любого финансового источника влечет за собой возникновение всевозможных рисков. Это риск неплатежеспособности, снижения

финансовой устойчивости, процентные, инвестиционные и инфляционные риски. Крайним проявлением финансового риска является неспособность компании выполнять свои текущие и долгосрочные обязательства. Доля заемных средств в структуре капитала прямо пропорциональна степени риска частичной или полной несостоятельности компании. Поэтому избежание возможных финансовых затруднений играет важную роль при принятии решений о привлечении заемного капитала [5].

Компетентное ведение финансовой политики компании позволит не только минимизировать возникающие риски, но также и повлиять на такие немаловажные критерии выбора источника финансирования, как стоимость его привлечения и доступность. Для минимизации рисков компании могут использовать различные меры, включающие страхование, самострахование, резервирование средств и другие.

Таким образом, выбор способов финансирования компании зависит от многих факторов. В большей степени форма привлечения ресурсов зависит от сложившихся на рынке условий финансирования подобных компаний. Также выбор тех или иных источников зависит от финансовых результатов деятельности компании, опыта работы в выбранном сегменте, стратегии развития, репутации компании, интересов собственников и дивидендной политики.

Деятельность любой коммерческой компании невозможна без обеспечения денежными средствами, т.е. без финансирования. Современные компании функционируют в условиях жесткой конкуренции. Основной целью их предпринимательской деятельности становится не только максимальное извлечение прибыли, но и сохранение, и приумножение собственного капитала, обеспечение стабильности бизнеса. А всё это невозможно осуществить без финансирования. Главная задача руководителя компании выбрать оптимальный

источник финансирования среди всех существующих.

Для компании капитальные вложения являются важным условием для его существования. Если пренебрегать ими, фирма в краткосрочном периоде, возможно, сможет увеличить свою прибыль, но в долгосрочном периоде это, безусловно, приведет к потере прибыли, следовательно, фирма не сможет конкурировать на рынке.

Библиографический список

1. Об инвестиционной деятельности в российской федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений, N 39-ФЗ : [по состоянию на 10 января 2017 г. : принят ГД 25 февраля 1999]. – КонсультантПлюс. – Режим доступа : http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_22142/.
2. Варламова, Т.П. Финансовый менеджмент: Учебное пособие / Т.П. Варламова, М.А. Варламова. – М.: Дашков и К, 2015. – 304 с.
3. Герасименко, А.В. Финансовый менеджмент – это просто: Базовый курс для руководителей и начинающих специалистов / А.В. Герасименко. – М.: Альпина Паблишер, 2016. – 481 с.
4. Ковалев, В.В. Финансы организаций (предприятий): Учебник / В.В. Ковалев. – М.: Проспект, 2016. – 352 с.
5. Основные критерии выбора источника финансирования предприятия. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.grandars.ru>.
6. Шевелёва, С.А. Основы экономики и бизнеса: Учебное пособие / С.А. Шевелёва, В.Е. Стогов. – М.: ЮНИТИ, 2014. – 431 с.
7. Шимко, П.Д. Международный финансовый менеджмент: Учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / П.Д. Шимко. – Люберцы: Юрайт, 2016. – 493 с.

СЕКЦИЯ 8. МЕНЕДЖМЕНТ

УДК 338.24

Бабаева В.М. Концепции и модели корпоративной социальной ответственности бизнеса

Concepts and models of corporate social responsibility of business

Бабаева Валерия Максимовна,
магистрант Санкт-Петербургского политехнического университета Петра Великого, Институт
промышленного менеджмента, экономики и торговли

Babaeva Valeriya Maksimovna,
Graduate of St. Petersburg Polytechnic University Peter the Great, Institute of Industrial
Management, Economics and Trade

Аннотация: В статье представлены и проанализированы основные теоретические предпосылки формирования корпоративной социальной ответственности, обсуждаются истоки появления этой проблемы и развития КСО в настоящее время. Исследование моделей КСО в различных культурах предпринимательства позволяет выделить некоторые особенности социальной деятельности российского, европейского, американского бизнеса.

Ключевые слова: корпоративная социальная ответственность, компании, социальная деятельность, инструментальный и нормативный подход, модели КСО

Abstract: The article presents and analyzes the main theoretical preconditions for the formation of corporate social responsibility, discusses the origins of the emergence of this problem and the development of CSR at the present time. The study of CSR models in various business cultures makes it possible to identify certain features of the social activities of Russian, European, American business.

Keywords: corporate social responsibility, companies, social activity, instrumental and normative approach, CSR models

Проблемы социальной ответственности бизнеса в последние десятилетия связаны с усилением роли человеческого капитала в эффективном развитии экономики и общего преуспевания общества. Как отмечается в докладах Мирового Экономического Форума, посвященных проблемам конкурентоспособности компаний в условиях глобализации мировой экономики, наиболее существенным фактором экономического успеха является способность экономических акторов к инновационной деятельности и восприятию новейших технологических

достижений. При этом подчеркивается, что основой для развития этих способностей является повышение образования, перманентное обучение и переобучение, улучшение здоровья людей, развитие социальной инфраструктуры, социальной связанности общества, т.е. рост человеческого, интеллектуального, социального капитала, и как следствие, качества рабочей силы и мотивации работников [1; 13].

Современное развитие корпоративной социальной ответственности (КСО) исходит из концепции заинтересованных сторон, которая началась с монографии Э. Фримена. Согласно предложенному в работе определению, к заинтересованным сторонам компании отнесены любые индивидуумы, группы или организации, оказывающие существенное влияние на принимаемые фирмой решения и/или находящиеся под воздействием этих решений [10]. Типичный перечень заинтересованных сторон включает в себя собственников, потребителей, конкурентов, СМИ, работников компании, защитников окружающей среды, поставщиков, правительственные агентства, организации местных сообществ [3]. В последующих разработках рассматриваемой теории круг заинтересованных сторон был расширен, и в их число стали включать не только общество, в рамках которого функционируют фирмы, но в условиях нарастающей глобализации мировой экономики и международное сообщество в целом [12].

В настоящее время под социальной ответственностью бизнеса или КСО, в общем виде, понимается выстраивание деловым сообществом определенной философии поведения. Особую важность наряду с производством качественной продукции, эффективным ведением бизнеса, неукоснительным выполнением требований налогового, трудового, экологического и других видов законодательства, приобретает построение добросовестных отношений со всеми заинтересованными сторонами. Иначе говоря, КСО рассматривается как

ответственность бизнеса перед обществом, представленном системой заинтересованных сторон.

Следует отметить, что именно в рамках теории заинтересованных сторон, современные исследователи предполагают интеграцию множества различных концепций КСО, поскольку именно этот теоретический подход, и принятие в его рамках управленческих решений позволяет охватить весь набор проблем, традиционно рассматриваемых в рамках взаимодействия бизнеса и общества [10; 11]. Бизнес реагирует на множество заинтересованных сторон (в качестве синонима которых в современной литературе используется термин «стейкхолдер») различными способами. Однако общая концепция заинтересованных сторон дает возможность объяснения различных подходов к КСО и выделения основных типов организаций в их ориентации на социальную ответственность. Взгляд на КСО с позиций теории стейкхолдеров дает возможность определения типов КСО, как одной из характеристик этики организации. В теоретическом плане речь идет о том, как организация понимает свои основные цели.

Концептуализация типов КСО базируется на основе приверженности фирмы нормативным или инструментальным ценностям социальной ответственности. Нормативный подход к теории заинтересованных сторон сформировался на основе фундаментальных положений различных научных теорий. Наиболее важной среди философских традиций, поддерживающих нормативный подход в теории заинтересованных сторон, является категорический императив Э. Канта, сущность которого состоит в том, что человек есть высшая ценность, а, следовательно, к нему нельзя относиться как к средству для достижения своих интересов. Другим краеугольным камнем этой теории являются категории честности и справедливости. Эти принципы считаются наиболее важными в

нормативных основах КСО. Основываясь на них, нормативные отношения заинтересованных сторон определяются как наличие «личностей или групп» с общими легитимными интересами в сфере организационной корпоративной деятельности, сама же общность этих интересов возникает в условиях схожести интересов компании и взаимодействующих с ней сторон.

Инструментальный подход связывает социально-ответственное ведение бизнеса, главным образом с его эффективностью. При таком взгляде на заинтересованные стороны, фирма рассматривает их в качестве тех, от кого непосредственно зависит достижение целей ее деятельности. При этом потребности стейкхолдеров, их благополучие и справедливость действий относительно них представляют вторичный интерес. В них заинтересованы только в той мере, в какой они должны обеспечивать поставки для достижения компанией определенных задач. Вместе с тем, несмотря на их вторичную ценность, они могут оказывать определенное влияние на деятельность компании. Эти заинтересованные стороны могут не предъявлять нормативных требований, но они могут помочь или нанести ущерб фирме. Именно поэтому взаимодействие с ними строится, прежде всего, исходя из интересов компании и исполнения первичных обязательств относительно нормативных стейкхолдеров [7].

Спектр моделей КСО определяется принципиальной позицией по поводу значимости нормативных или инструментальных ценностей социальной ответственности в философии поведения компании. В настоящее время выделяются три основные модели КСО: корпоративный эгоизм, разумный эгоизм, корпоративный альтруизм [3, С. 16; 6, С. 58]. Концепция «корпоративного эгоизма», объединяющая, так называемые «скептические компании» признает, в основном, инструментальные ценности. Они считают, что цель бизнеса состоит в получении максимальной прибыли для своих акционеров в рамках соблюдения

закона. Суть этого подхода отчетливо выразилась в позиции М. Фридмана, считающего, что «у бизнеса имеется одна и только одна социальная ответственность: использовать свои ресурсы и заниматься деятельностью, рассчитанной на увеличение своих прибылей, соблюдая при этом правила игры, то есть, участвуя в открытой и свободной конкуренции без обмана и мошенничества» [9, С.76]. В контуры, понимаемой подобным образом КСО, вписываются и так называемые фирмы-прагматики, занимающие инструментальную позицию относительно стейкхолдеров.

В русскоязычной литературе [5, С. 61; 8 С.113] существует концепция разумного эгоизма, она близка к модели, объединяющей в западных источниках фирмы, заинтересованные в длительном и устойчивом развитии компании. Отличительной чертой их деятельности является использование такой организации работы, которая является благоприятной для всех стейкхолдеров, включая собственников и наемных работников, а это предполагает активное инвестирование в собственные социальные проекты и участие в социальных программах государства. Подобный подход к деятельности снимает подчас трудную проблему альтернативного выбора целей компании между достижением экономических или социальных целей.

Концепция «корпоративного альтруизма», объединяет, так называемые, идеалистические фирмы, уделяющие первостепенное внимание нормативным ценностям, имеющим свои ярко выраженные характеристики. Приоритетная цель существования компаний, ориентированных на корпоративный альтруизм, состоит в служении обществу и интересам стейкхолдеров, при этом экономические активы рассматриваются как средство достижения социальных целей. Одна из установок корпоративного управления такими фирмами состоит в том, что в случае конфликта между инструментальными и нормативными

ценностями менеджеры должны ориентироваться на нормативные решения. Таким образом, компания понимается как социальная общность, в рамках которой собственники сотрудничают с менеджерами, поставщиками, персоналом, потребителями, а социальная ответственность становится результатом их совместных действий. В качестве примера компаний этой категории, обычно приводятся фирмы, занимающиеся торговлей одеждой, косметикой и другими товарами, собственники которых использовали свои предприятия как средство для достижения социальных целей и обслуживания личностного выбора стейкхолдеров [2, С.435]. Приоритетная цель существования таких компаний состоит в служении обществу и интересам стейкхолдеров, при этом экономические активы рассматриваются как средство достижения социальных целей. Одна из установок корпоративного управления такими фирмами состоит в том, что в случае конфликта между инструментальными и нормативными ценностями менеджеры должны ориентироваться на нормативные решения.

Рассмотренные концептуализации являются схематичными и не охватывают всех сложных взаимоотношений компании, как с собственным персоналом, так и с другими заинтересованными сторонами, вместе с тем, они дают представление об основной ориентации не только отдельных фирм, но и национальных бизнес сообществ в сфере корпоративной социальной ответственности. Так, американская модель КСО рассматривает этичность отношений с заинтересованными сторонами скорее как средство более полного удовлетворения интересов собственников [12, С. 168]. При этом ответственное поведение перед обществом поощряется соответствующими налоговыми льготами, закрепленными на законодательном уровне. Такой подход является конструктивным в рамках относительно консервативной англо-американской модели, где правительство играет меньшую роль в благосостоянии населения, чем

в большинстве развитых стран с активно действующим государством благосостояния. Отличительная особенность европейской модели, состоит в том, что корпоративные решения основаны на этических ценностях, выходящих за рамки правовых норм. В европейских странах отмечается более высокий уровень требований к бизнесу со стороны общественных организаций, причем особое внимание уделяется социальным и экологическим программам.

Обобщая проведенный анализ, можно сказать, что в развитых странах, несмотря на различие подходов к определению модели корпоративной социальной ответственности, отмечается постепенное сближение и конвергенция основных направлений социальной деятельности бизнеса. Что касается России, пока нет оснований для четкой идентификации модели КСО, характерной для бизнеса нашей страны [4, С. 111]. Слишком короткий путь социальной деятельности компаний в рыночных условиях, в том числе и неблагоприятных (влияние мирового кризиса десятых годов, экономический спад, наблюдавшийся в России с 2014г.) приводит к стремлению компаний отстоять завоеванные экономические позиции. В этих условиях главной целью бизнеса становится увеличение прибыли, занятие социальной деятельностью, что требует создания серьезной и стабильной экономической базы компании, уходит на второй план.

Библиографический список

1. Аналитическое исследование процессов импортозамещения в экономике России: теория и практика. Коллективная монография / ЧОУВО «Национальный открытый институт г. Санкт-Петербург»; под научн. Ред. Мокина В.Н., Переверзевой Т.А.. –СПб.: Изд.во ООО «ИКЦ», 2016. 178 с.

2. Беляева А.О., Засенко В.Е. Инвестиции, как ресурсный потенциал инновационной деятельности в сфере сервиса. В сборнике: Неделя науки СПбПУ

материалы научной конференции с международным участием. Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого, Институт промышленного менеджмента, экономики и торговли. 2016. С. 434-436.

3.Благов Ю.И. Генезис концепции корпоративной социальной ответственности // Вестник Санкт-Петербургского университета. 2006. Сер. 8. Вып. 2. С.3-24.

4.Панова А.Ю. Концепции корпоративной социальной ответственности бизнеса. Современные тенденции в образовании и науке: сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции 31 октября 2013 г.: в 26 частях. Часть 15; М-во обр. и науки РФ. Тамбов: Изд-во ТРОО «Бизнес-Наука-Общество», 2013. С 110-111.

5.Панова А.Ю. Корпоративная социальная ответственность в финансовой сфере. «Международный научно-исследовательский журнал» № 3(45) Март 2016, часть 1, Екатеринбург, 2016. С. 60-63.

6.Панова А.Ю. Особенности моделей корпоративной социальной ответственности в различных культурах предпринимательства. «Образование, экономика, общество» № 1-2 (47-48), 2015. СПб: НЧОУ ВПО НОИР. С 55-59.

7.Панова А.Ю. Реализация финансовых стратегий населения / А.Ю. Панова // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2017. № 2 (63).- С. 261-270.

8.Панова А.Ю. Социальные инвестиции российского бизнеса: динамика и структура. «Международный научно-исследовательский журнал» № 4 (58) Апрель 2017, часть 3, Екатеринбург, 2017. С. 112-117.

9.Фридман М. Капитализм и свобода / Пер. с англ. М.: Новое издательство. 2006 , С 157.

10. Freeman R.E. 1984. Strategic management: stakeholder approach. Boston: Pitnam Publishing. P. 275.
11. Jones T., Felps W., Bigley G. 2007. Ethical Theory and Stakeholder-Related Decisions: The Role of Stakeholder Culture // Academy of Management Review. Vol. 32(1). P. 137–155.
12. O'Higgins E. 2010. Corporations, Civil Society, and Stakeholders: An Organizational Conceptualization / Journal of Business Ethics. Vol. 94. P.157–176.
13. The Global Competitiveness Report 2009, 2013. URL: <http://www.weforum.org/>.

УДК 303.424

**Малышева М.Д., Аракелян А.С., Быкова О.Д. Диагностика
организационной культуры фирмы по методике К. Камерона и Р.
Куинна**

Diagnostics of organizational culture of the firm according to the method of K. Cameron and R. Quinn

Малышева М. Д., Аракелян А. С., Быкова О. Д.
Студенты Института экономики и управления,
Тверской государственный университет

Научный руководитель
Заруцкая Е. А., к.э.н., доцент кафедры Управления персоналом,
Тверской государственный университет

Malysheva M. D., Arakelyan A. S., Bykova O. D.
Students of Institute of economics and management,
Tver State University

Scientific adviser:
Zarutskaya E. A., Candidate of Economic Sciences, Associate Professor at the Department of
Personnel Management,
Tver State University

Аннотация: проведен анализ и оценка организационной культуры «Nail Room» с использованием методикиOCAI К.Камерона и Р.Куинна. Определен тип корпоративной культуры, выявлены ее сильные и слабые стороны, предложены рекомендации по ее совершенствованию.

Ключевые слова: организационная культура, методикаOCAI К.Камерона и Р.Куинна, клановая культура, адхократическая культура, бюрократическая культура, рыночная культура.

Abstract: the analysis and evaluation of the organizational culture of «Nail Room» using theOCAI methodology K. Cameron and R. Quinn. The type of corporate culture, identified its strengths and weaknesses, and proposed recommendations for its improvement.

Keywords: organizational culture,OCAI methodology of K. Cameron and R. Quinn, clan culture, adhocracy culture, bureaucratic culture, market culture.

К идее управления организационной культурой современные исследователи и управленцы апеллируют часто. Сталкиваясь на практике с организационной культурой, практически невозможно обойти вопрос определения типа организационной культуры. [1, с. 24] Знание её специфики может помочь

разрешить конфликты между личностью и группой, между подразделениями, повысить эффективность коммуникаций, увеличить общую заинтересованность в достижении целей и лояльность персонала, позволит подобрать сотрудников с соответствующими ценностями, которые быстро адаптируются и показывают не только высокую производительность труда, но и предлагают идеи по решению проблем. В противном случае, управление, не учитывающее культуру организации, может привести к снижению производительности труда, длительным срокам адаптации, высокой текучести кадров и другим проблемам, что, в конечном счете, скажется на конкурентоспособности организации. [2, с. 49]

Существует множество способов измерения существенных признаков организационной культуры. Детальные обзоры исследований на эту тему можно найти в работах таких авторов, как Д. Эттингтон, Дж. Мартин, Х. Трайс и Дж. Байер, Э. Х. Шейн, Т. Питерс, Р. Уоттермен и др. Для отслеживания динамики изменения корпоративной культуры организации нами использовался метод OCAI – типология К. Камерона и Р. Куинна. Достоинствами этого метода является достаточно простая анкета и визуализация результатов. Данный инструмент преследует цель результативной и тщательной диагностики тех важных аспектов организации, которые определяют фундамент ее культуры. Он был опробован более чем на тысяче известных организаций и доказал свою способность предсказывать показатели деятельности организаций.

Целью проведенного авторами статьи исследования является изучение организационной культуры по методике К. Камерона и Р. Куинна (OCAI), которая позволяет выявить теоретические основы типологии организационных культур, выяснить, как построена рамочная конструкция конкурирующих ценностей, определяющих тот или иной тип организации. Более того, этот инструмент является не просто тестирующей методикой, – в ней заложен потенциал изменения

организационной культуры, т. е. подходит для изучения не только текущего, но и предпочитаемого состояния культуры в компании. [3, с. 152]

ОСАИ ориентирован на два состояния организации, на текущее (реальное положение вещей) и предпочтительное (желаемое). Для описания этих состояний задаются определенные профили, которые оцениваются в разрезе следующих шкал: клан, адхократия, бюрократия и рынок. Полученные оценки трансформируются в график, на котором видны склонности к тому или иному типу организационной культуры:

1.Клановая культура характеризует организацию как очень дружелюбное место работы, где у людей масса общего. Организации похожи на большие семьи; лидеры и главы организаций воспринимаются как воспитатели и, возможно, даже как родители. Организация держится вместе благодаря преданности и традиции, при этом высока ее обязательность.

2.Адхократическая культура представляет организацию как динамичное предпринимательское и творческое место работы. Сотрудники готовы идти на риск; лидеры считаются новаторами, готовые тоже рисковать. Связующей сущностью организации является преданность экспериментированию и новаторству. Подчеркивается необходимость деятельности на переднем рубеже.

3.Бюрократическая культура характеризует организацию как формализованное и структурированное место работы. Деятельность сотрудников регламентируется формализованными правилами и процедурами, а лидеры являются рационально мыслящими координаторами и организаторами.

4.Рыночная культура свойственна организациям, которые ориентированы на результаты, на выполнение поставленных задач. Сотрудники организаций – целеустремленные личности и соперничают между собой, а лидеры – твердые руководители и суровые конкуренты, неколебимы и требовательны. Организацию

связывает воедино акцент на стремление побеждать. Репутация и успех являются общей заботой. [4, с. 68]

Объект проведенного авторами статьи исследования является «Nail Room» (ИП «Аракелян Т. М.», г. Тверь), основным видом деятельности которого является оказание услуг в сфере ногтевого сервиса. Общая численность персонала – 10 человек. В ходе исследования были опрошены все сотрудники, в возрасте от 20 до 30 лет (из них 2 руководителя). В результате анкетирования сотрудников компании были построены профили элементов организационной культуры, представленные на рисунках 1-7.

Общий профиль организационной культуры показывает, что в настоящее время в «Nail Room» преобладает клановый тип культуры (35 ед.) (рис. 1). Для данного типа культуры характерна дружественная обстановка в коллективе. Сплочению коллектива способствуют постоянное общение друг с другом, так как все работают в одном небольшом помещении. В компании часто привлекают работников к участию в бизнесе. Перед сотрудниками ставятся цели и задачи, регулярное выполнение которых способствует материальному поощрению. Значения остальных культур примерно равны между собой и составляют: адхократия и рынок по 20 ед., бюрократия – 25 ед.

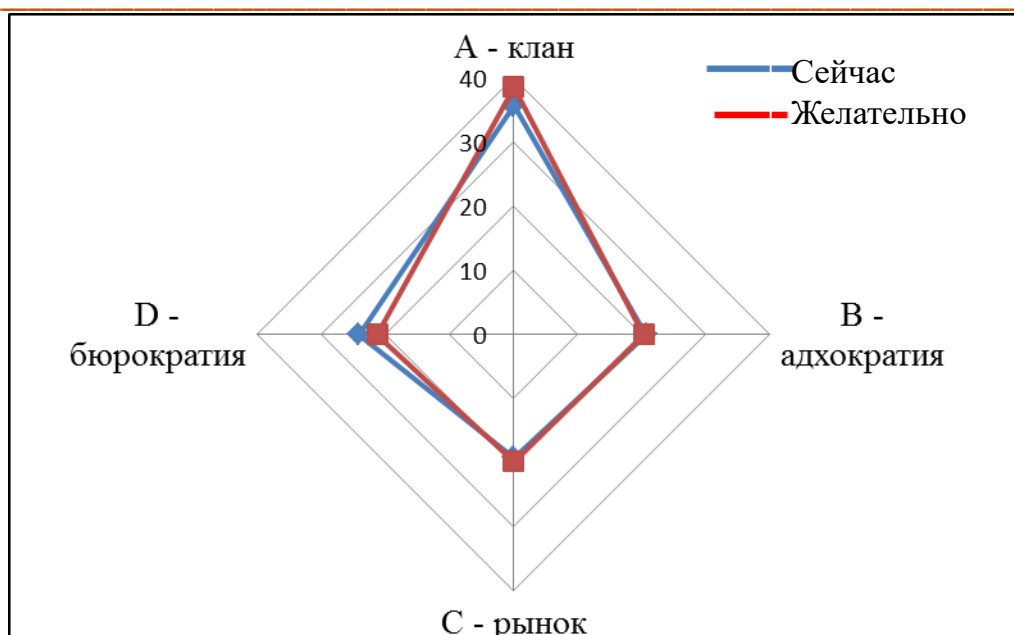


Рисунок 1. Общий профиль организационной культуры «Nail Room»
(ИП «Аракелян Т. М.»)

Значительных различий между желаемым и нынешним состоянием организационной культуры нет. Но наблюдаются незначительные сдвиги по «бюрократии» и «клану» по 5 ед., что в «желаемом» виде составляет 20 и 40 ед. соответственно. Это свидетельствует о том, что работники хотят меньше следовать строгим правилам и процедурам, а больше чувствовать себя частью дружной команды.

При изучении организационной культуры в разрезе профиля «Важнейшие характеристики» организации на рисунке 2 видно, что также как и в первом случае преобладает клановый тип культуры (43 ед.). Как и на рисунке 1, на втором месте по значимости стоит бюрократический тип (22 ед.), затем – адхократия (19 ед.) и рынок (16 ед.).

Сравнивая результаты желаемого и существующего типа организационной культуры, мы наблюдаем небольшие изменения значений: клан – 48 ед., бюрократия – 19,5 ед., адхократия – 15 ед., рынок – 17,5 ед. Различия между

величинами составили: клан – (+5 ед.), бюрократия – (-2,5 ед.), адхократия – (-4 ед.), рынок – (+1,5). Таким образом, произошло снижение бюрократии и адхократии в пользу клана и рынка.

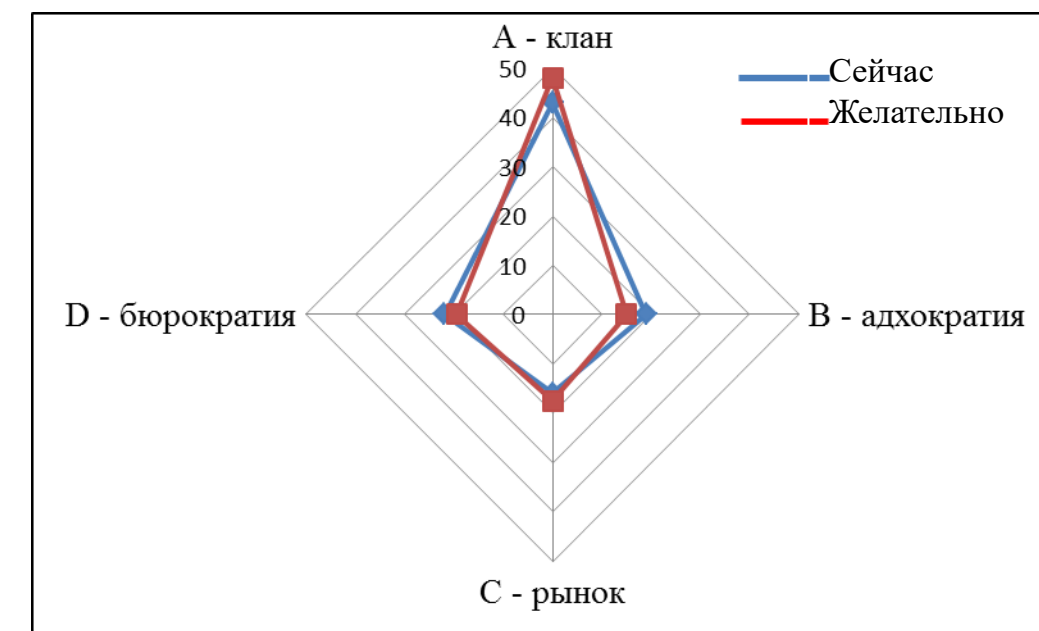


Рисунок 2. Профиль элемента организационной культуры – «Важнейшие характеристики» «Nail Room» (ИП «Аракелян Т. М.»)

Можем предположить, что сотрудники «Nail Room» хотят больше проявлять себя в конкурентной борьбе, но в то же время оставаться частью сплоченного коллектива, сотрудники которого объединены общими целями. В настоящее время в компании уделяется большое внимание персоналу, который обеспечивается всем, чем нужно для повышения работоспособности. Также придаётся большое значение моральному климату в коллективе.

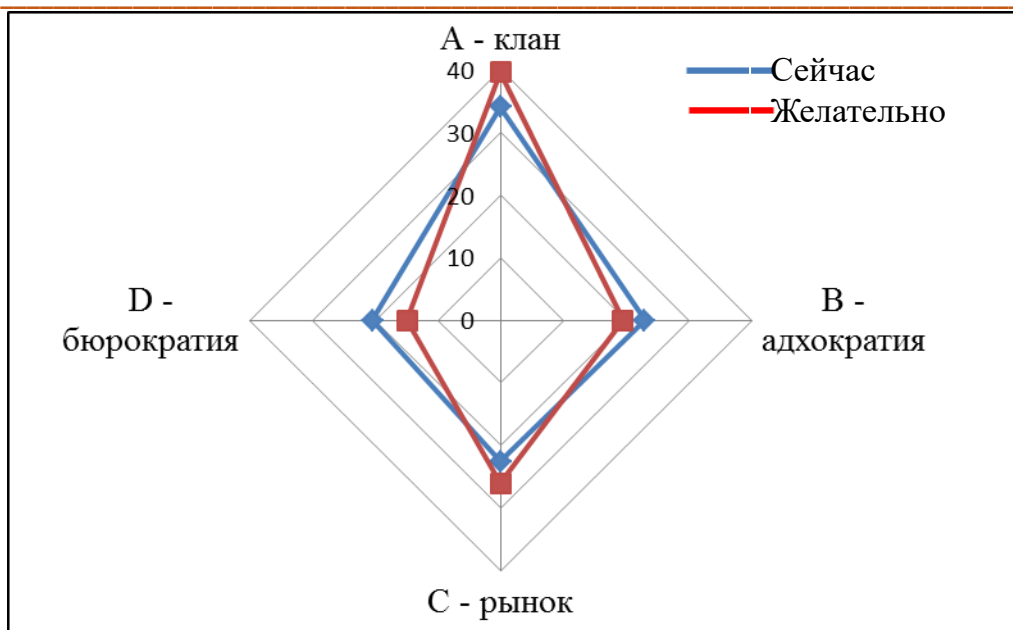


Рисунок 3. Профиль элемента организационной культуры – «Стиль лидерства» «Nail Room» (ИП «Аракелян Т. М.»)

По профилю «Стиль лидерства» видно, что преобладающим типом организационной культуры является клановая и рыночная культуры (рис. 3). Разница в клановой культуре между «сейчас» (34,5 ед.) и «желательно» (39 ед.) составила 4,5 ед. рынок «сейчас» 22,5 ед. и «желательно» 26 ед. равна – 3,5 ед.

Для данной организации кланового типа характерна дружественная обстановка в коллективе, его сплоченность, преданностью.

В организации «Nail Room» лидеры воспринимаются как воспитатели и, возможно, даже как родители. Для них характерны такие стили лидерства, как пособник и наставник. Руководитель стимулирует людей в принятии решений и разрешении проблем, поощряет участие в бизнесе, следование моральным принципам и преданность делу.

Рыночная культура в организации «Nail Room» связана с ориентацией на результаты. Сотрудники целеустремленны и соперничают между собой. Лидеры в

данной организации – твердые руководители и суровые конкуренты. Они неколебимы и требовательны. Организацию связывает воедино акцент на стремление побеждать. Репутация и успех являются общей заботой. Лидер в данной организации – решительная личность, активно стремящаяся к решению задач и достижению целей, получающая заряд энергии в конкурентных ситуациях. Достижение победы – доминирующая цель, фокус внимания – на внешних конкурентах и позиции на рынке.

Разница между адхократией «сейчас» – 23 ед. и «желательно» – 19 ед. равна 4 ед., а между бюрократией «сейчас» – 20,5 ед. и «желательно» – 15 ед. равно 5,5 ед. Из этого следует сделать вывод, что идет снижение бюрократии и адхократии в пользу рынка и клановой культуры.

Отклонения по данному профилю наиболее выражены, чем на графиках остальных профилей. Стиль лидерства не совсем совпадает с тем, каким на самом деле хотят видеть сотрудники своего руководителя.

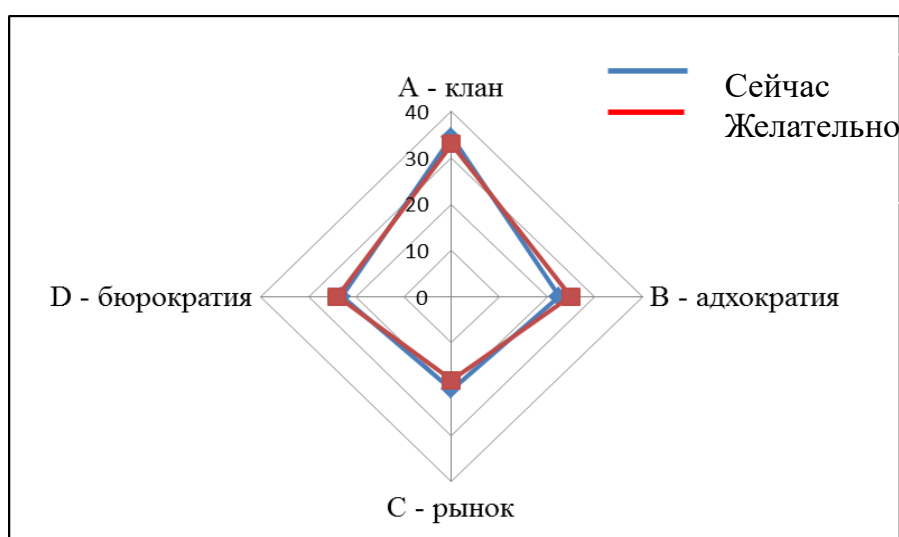


Рисунок 4. Профиль элемента организационной культуры – «Управление работниками» «Nail Room» (ИП «Аракелян Т. М.»)

При дальнейшем рассмотрении графиков видно, что преобладающим типом организационной культуры является клановая культура. Разница в клановой культуре между «сейчас» – 34,5 ед. и «желательно» – 33 ед. равна 1,5 ед.; адхократия «сейчас» – 22,5 ед. и «желательно» – 25 ед. равна -2,5 ед.; рынок «сейчас» – 20 ед. и «желательно» – 18 ед. равна 2 ед.; бюрократия «сейчас» – 23 ед. и «желательно» – 24 ед. равно -1 ед. Из этого следует сделать вывод, что идет снижение бюрократии и адхократии в пользу рынка и клана.

В организации «Nail Room» для работников характерны следующие навыки: управление бригадами, в основе чего лежит поддержка эффективного, сплоченного, плавного функционирования с использованием бригадной работы, обеспечивающей высокие показатели деятельности организации.

Так же в данной организации используется управление межличностными взаимоотношениями, включающее обеспечение обратной связи, выслушивание мнений людей и разрешение межличностных конфликтов, создание атмосферы доверия и открытости, демонстрация понимания точки зрения отдельных людей, которые приходят к руководству со своими проблемами или заботами. Оказывается помощь сотрудникам в деле улучшения показателей их деятельности, расширения сферы компетентности и обретения благоприятных возможностей для личного развития, регулярное поощрение подчиненных к совершенствованию их управленческих навыков для достижения ими более высоких показателей, обеспечение уверенности в том, что в каждом подразделении сотрудникам предоставляются благоприятные возможности для роста и личного совершенствования.

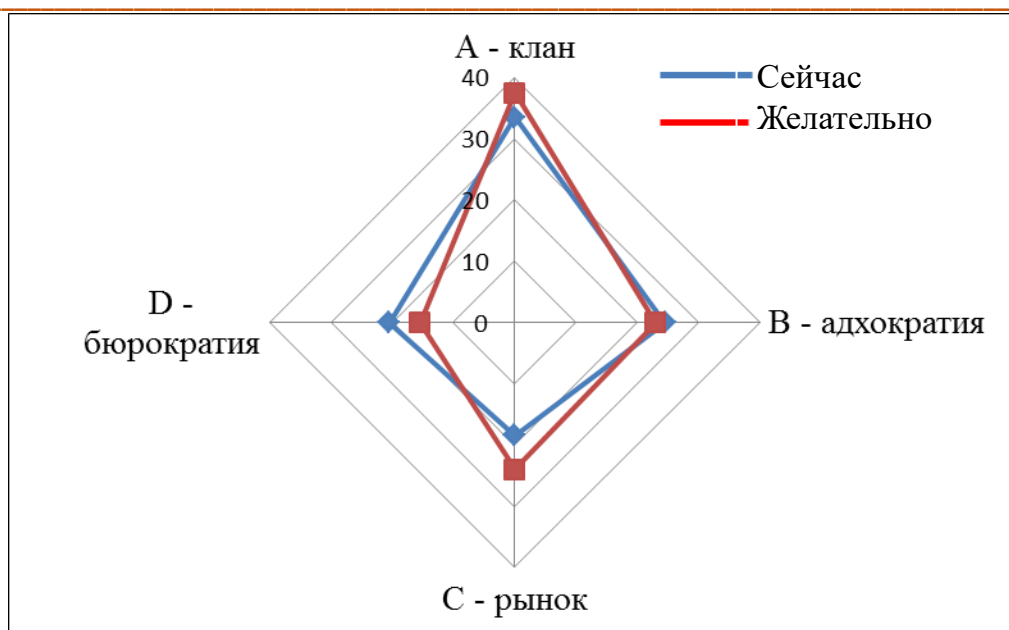


Рисунок 5. Профиль элемента организационной культуры – «Связующая сущность» «Nail Room» (ИП «Аракелян Т. М.»)

По площади профиля «Связующая сущность» (рисунок 5) видно, что преобладающим типом организационной культуры на данный момент в организации является клановый – 33,5 ед., «желательно» – 37,5 ед., разница – 4 ед.; адхократия «сейчас» – 24,5 ед., «желательно» – 23 ед., разница – 1,5 ед.; бюрократия «сейчас» – 20,5 ед., «желательно» – 15,5 ед., разница – 5 ед.; рынок «сейчас» – 18,5 ед., «желательно» – 24 ед., разница – 6,5 ед.

Связующей сущностью компании с клановым типом культуры является акцент на сплочении коллектива, создание традиций. Успех организации определяется в терминах доброго чувства к потребителям и заботы о людях. Организация поощряет бригадную работу, участие людей в бизнесе и согласие.

Из рисунка 5, видно, что предпочтительным типом организационной культуры для сотрудников «Nail Room» так же является клановая (37,5 ед.). В рассматриваемой нами организации сотрудники держаться воедино благодаря

ценностям и традициям, обязательность организации очень высока.

Отклонения, которые можно наблюдать на графике – незначительны. Видение сотрудников совпадает с реальной ситуацией в организации.

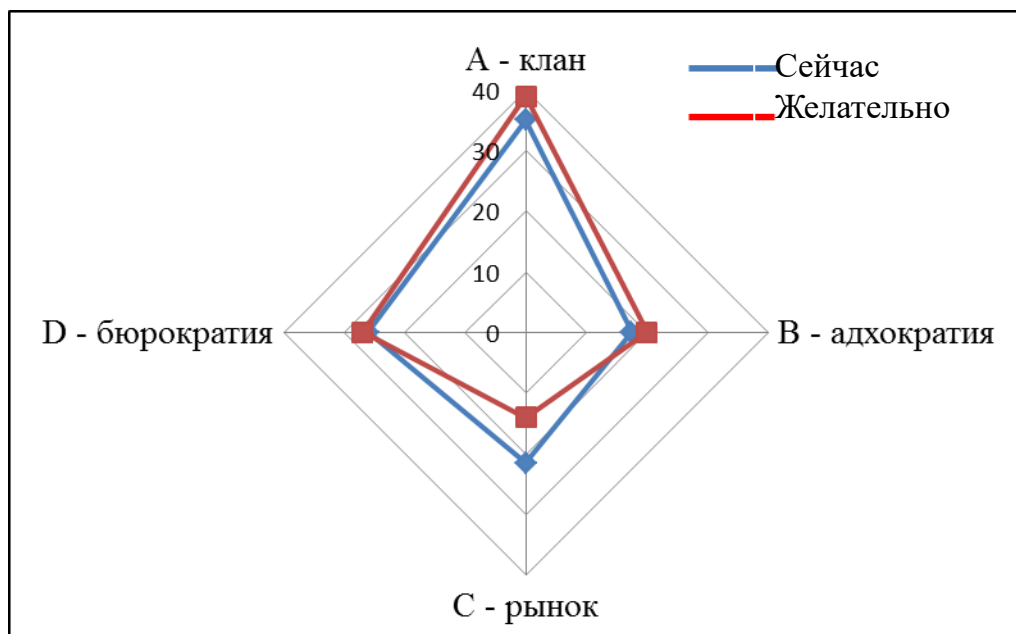


Рисунок 6. Профиль элемента организационной культуры – «Стратегические цели» «Nail Room» (ИП «Аракелян Т. М.»)

Профиль «Стратегические цели» (рисунок 6) показывает, что в рассматриваемой нами организации на данный момент преобладает клановый тип культуры – 35 ед., «желательно» – 39 ед., разница – 4 ед., адхократия «сейчас» – 17,5 ед., «желательно» – 20 ед., разница – 2,5 ед.; рынок «сейчас» – 21,5 ед., «желательно» – 14 ед., разница – 7,5 ед.; бюрократия «сейчас» – 26 ед., «желательно» – 27 ед., разница – 1 ед.

Стратегические цели кланового типа культуры ориентированы на потребности и ценности людей, составляющих организацию, и на потребности окружающей среды в лице потребителей.

Такая ситуация в организации представляющей услуги ногтевого сервиса, объясняется тем, что руководство старается создать условия, в которых совершенствование и участие сотрудников в принятии решений поощряются и вознаграждаются, помощь сотрудникам в деле улучшения показателей их деятельности, расширения сферы компетентности и обретения благоприятных возможностей для личного развития.

Но и в предпочтительном образе сотрудники хотят видеть клановый тип организационной культуры (39 ед.).

Стратегические цели кланового типа культуры ориентированы на потребности и ценности людей, составляющих организацию, и на потребности окружающей среды в лице потребителей.

Организации такого типа держаться вместе благодаря ценностям и традициям. Высока обязательность организации, т. к. качество и обязательность исполнения всех предоставляемых услуг у «Nail Room» является основополагающей стратегической целью. Также организация придает большое значение моральному климату, сплоченности коллектива, что несомненно является наиболее ценным для сотрудников женского пола, которых в организации преобладающее большинство.

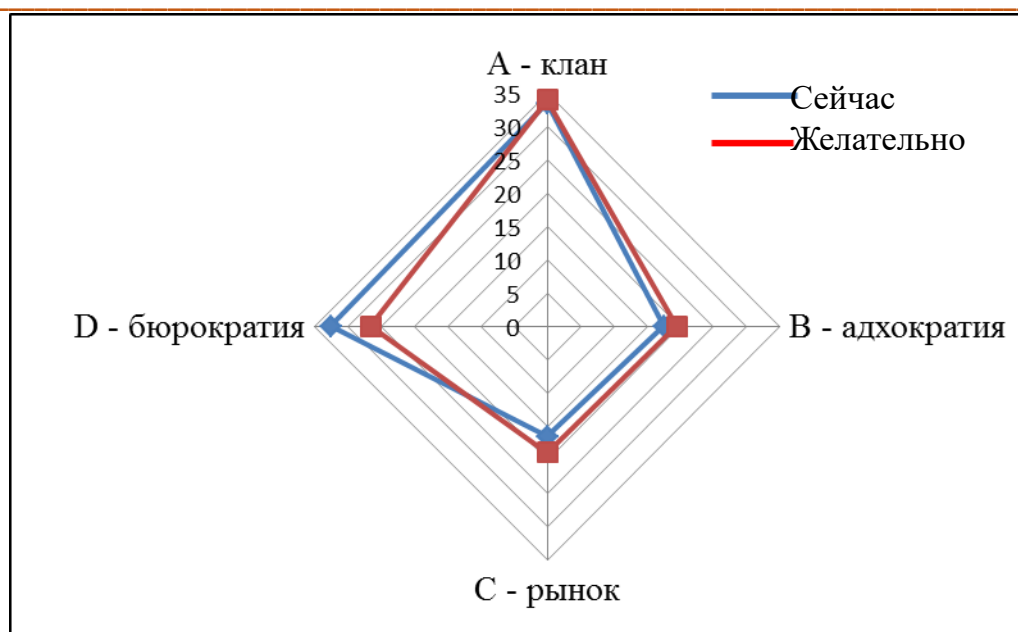


Рисунок 7. Профиль элемента организационной культуры – «Критерии успеха» «Nail Room» (ИП «Аракелян Т. М.»)

По площади профиля «Критерии успеха» (рисунок 7) видно, что преобладающим типом организационной культуры является клановый – 33,5 ед., но и в предпочтительном типе организационной культуры сотрудники хотят видеть клановый – 34 ед., разница составила 0,5 ед., адхократия «сейчас» – 17,5 ед., «желательно» – 19,5 ед., разница – 2 ед., рынок «сейчас» – 16,5, «желательно» 19 ед., разница – 2,5 ед., бюрократия «сейчас» – 32,5 ед., «желательно» – 26,5 ед., разница – 6 ед.

Рассматривая клановый тип организационной культуры, следует отметить, что критериями успеха будут являться здоровый внутренний климат и забота о людях, единство и сплоченность членов коллектива, их восприимчивость к нуждам клиентов.

Любая организация, предоставляющая услуги, ориентирована, прежде всего, на потребителя. Доброжелательность девушек здесь играет большую роль.

Также, организация оказывает помощь своим сотрудникам в деле улучшения показателей их деятельности, расширения сферы компетентности и обретения благоприятных возможностей для личного развития.

В результате проведенного исследования было выявлено, что по всем профилям наблюдается преобладание кланового типа культуры. Это означает, что «Nail Room» (ИП «Аракелян Т. М.») – дружественное место работы, где у работников много общего. Организация похожа на большую семью. Лидеры организации воспринимаются как воспитатели и даже как родители. Организация держится вместе благодаря преданности и традиции. Организация делает акцент на долгосрочной выгоде совершенствования личности, придает значение высокой степени сплоченности коллектива и моральному климату.

В будущем сотрудники видят также клановую культуру, но с усилением её влияния, в первую очередь, за счёт сокращения «бюрократии» и «рынка». Это можно объяснить тем, что в организации работают молодые девушки, и они ищут наставника в лице руководителя. Проводя аналогию организации с семьёй, наставник – это заботливый, справедливый и одновременно требовательный отец семейства.

Совпадение желаемого и действительного свидетельствует о согласованности актуальной организационной культуры. В большинстве своём это характерно для высокопроизводительных организаций.

В клановой культуре каждый сотрудник, независимо от занимаемой им должности и профессионального статуса, ждет от руководства внимания к его личности, готовности включать его в общую систему совместного решения производственных проблем. Руководитель должен понимать эти особенности для повышения эффективности управления коллективом и организацией в целом.

Библиографический список

1. Шейн, Э. Х. Организационная культура и лидерство / Пер. с англ. под ред. В. А. Спивака. – СПб.: Питер, 2002. – 336 с.
2. Полецкий, О. В. Организационная культура: актуальность изучения, подходы и определения / О. В. Полецкий // Вестник Омского университета. Серия «Экономика». – Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Омский государственный университет им. Ф. М. Достоевского», 2005. – № 1 – 48-51 с.
3. Якимова, З. В. Организационная и корпоративная культура: хрестоматия / З. В. Якимова, В. И. Николаева. – Владивосток: Издательство ВГУЭС, 2012. – 172 с.
4. Камерон, К. Диагностика и изменение организационной культуры / К. Камерон, Р. Куинн. – СПб.: Питер, 2001. – 320 с.

УДК 338.242.2

Мокренко А.В. Характеристика системы управления государственными закупками на современном этапе

Characteristics of the public procurement management system at the present stage

Мокренко Анна Владимировна,
Российская Федерация, Донской Государственный Технический Университет, кафедра
маркетинга и инженерной экономики,
e-mail: afrodita191@mail.ru

Mokrenko Anna Vladimirovna,
Russian Federation, Don State Technical University,
department of marketing and engineering economics,

Аннотация: В данной статье рассмотрена система управления государственными закупками Российской Федерации и ее составные элементы. Также, проведен краткий обзор существующих моделей организации системы управления закупками.

Ключевые слова: система государственных закупок, государственные закупки, система управления государственными закупками, модели управления государственными закупками

Abstract: This article considers the system of public procurement management of the Russian Federation and its constituent elements. Also, a brief review of existing models of the organization of the procurement management system was conducted.

Keywords: public procurement system, public procurement, public procurement management system, public procurement management models

Систему государственных закупок необходимо рассматривать в неразрывной связи с моделью системы управления государственными закупками.

На современном этапе в мире выделяют следующие модели организации системы управления закупками:

- централизованная модель;
- децентрализованная модель;
- смешанная модель.

Основной особенностью централизованной модели является главным образом централизованная организация и проведение всех закупочных функций через главный закупочный государственный орган.

Децентрализованная модель характеризуется делегированием некоторых закупочных функций закупочным подразделениям, подконтрольным местному органу управления. Либо же, такие функции самостоятельно исполняются самими подразделениями или бюджетными организациями.

Смешанная модель подразумевает слияние элементов централизованной и децентрализованной моделей. Как правило, централизации подлежат стратегические функции, также централизованно осуществляется выбор единых процедур и механизмов закупок, осуществление крупных заказов и проведение мероприятий по обучению персонала. Децентрализовано при этом в первую очередь производится непосредственное осуществление закупок. Смешанная система предполагает возможность передачи уполномоченным органам управления закупками.

При анализе рассмотренного материала, можно формулировать вывод об отнесении действующей системы управления государственными закупками Российской Федерации к смешанной модели.

Централизации государственных закупок посвящена ст. 26 «Централизованные закупки» Федерального закона от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (далее - Федеральный закон № 44-ФЗ).

В рассматриваемой статье определен субъектный состав; обозначение функций и полномочий; предусмотрена возможность выбора вертикальной централизации на разных уровнях бюджетов.

Данной статьей также предусмотрены такие возможные модели централизации закупок, как:

1. Базовая централизация. Централизации подлежат только функции по определению поставщиков (исполнителей, подрядчиков). Подписание контрактов

в данной модели возможно только Заказчиком.

2. Предметная централизация. В данном случае в зависимости от предмета контракта централизованно производятся некоторые закупки Заказчика. Уполномоченный орган при этом должен осуществлять часть функций Заказчика. Контрактная служба заказчика или контрактный управляющий осуществляют полномочия, не переданные уполномоченному органу, и несут ответственность в пределах осуществляемых полномочий.

3. Ведомственная централизация. Централизации подлежат закупки подведомственных учреждений. Существует несколько вариантов ведомственной централизации, к ним относятся:

- определение поставщиков;
- планирование и определение поставщиков;
- заключение и исполнение контрактов;
- осуществление полномочий самостоятельно [1].

Централизация влияет на эффективное распределение функций между участниками контрактной системы, но при этом требует четкой регламентации их взаимодействия.

В условиях современного мира, управление государственными закупками представляет собой сложную систему. Действующую систему управления государственными закупками Российской Федерации можно рассматривать как взаимосвязь и взаимозависимость таких ее элементов как: планирование, размещение, исполнение, контроль и единая правовая основа.

Первоначальным элементом рассматриваемой системы является планирование, представляющее собой отдельную подсистему. Она представляет собой взаимосвязанную структуру, позволяющую повысить прозрачность и эффективность закупок. Данная подсистема регламентирована более чем 20

подзаконными актами, охватывающими такие элементы как:

- составление, ведение, размещение плана закупок и плана-графика;
- обоснование закупок;
- деятельность банков, касательно федеральной контрактной системы;
- регламентация отдельных видов контрактов;
- нормирование в сфере закупок;
- общественное обсуждение закупок;
- начальная (максимальная) цена;
- установление ограничений и запретов в закупках;
- установление преференций [2] [3].

Очередной элемент системы – размещение. Помимо Федерального закона № 44-ФЗ, он регламентирован более чем 10 подзаконными нормативными актами.

Он представляет собой процесс осуществления закупочной процедуры (процесс определения поставщика). В настоящее время существуют следующие способы определения поставщиков (подрядчиков, исполнителей): конкурентные способы определения поставщиков (подрядчиков, исполнителей) и закупка у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя).

К конкурентным способам определения поставщиков (подрядчиков, исполнителей) являются конкурсы, аукционы, запрос котировок, запрос предложений [1].

Конкурсом называется такой способ определения поставщика, при котором победителем определяется участник, предложивший наилучшие условия исполнения договора.

Аукционом называется такой способ определения поставщика, когда победителем является участник закупки, предложивший наименьшую цену договора [4].

Запросом котировок называется такой способ определения поставщика, при котором информация о закупаемых товарах, работах или услугах сообщается неограниченному кругу лиц путем размещения извещения о проведении данной закупки в единой информационной системе, а победителем в данной процедуре является участник, предложивший самую низкую цену контракта.

Запросом предложений, признается способ определения поставщика, при котором информация о закупаемых товарах, работах или услугах сообщается неограниченному кругу лиц путем размещения в единой информационной системе извещения и документации о проведении данной закупки, а победителем признается участник, направивший окончательное предложение, в котором изложены лучшие условия исполнения договора [1].

Следующим элементом системы управления государственными закупками, является исполнение. Он регламентируется Федеральным законом № 44-ФЗ и более чем 10 подзаконными нормативными актами, которые освещают:

- штрафные санкции;
- приемку;
- обеспечение исполнения контракта;
- реестр контрактов;
- отчетность по исполнению;
- условия изменения контракта.

Очередной элемент системы управления государственными закупками – контроль. Положения о контроле регламентирует Федеральный закон № 44-ФЗ и более чем 10 подзаконных актов. К составляющим данного элемента относятся: аудит, финансовый контроль; мониторинг; процедурный контроль; внутренний финансовый контроль; ведомственный, общественный, казначейский контроль [1].

Последний элемент - правовая основа. Он представляет собой совокупность всех нормативно-правовых актов, регулирующих систему государственных закупок (Федеральную контрактную систему). Этот элемент в совокупности содержит более 60 документов. Можно сделать вывод, что данный элемент взаимодействует с каждым элементом системы государственных закупок РФ и системы управления государственными закупками РФ.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 05.04.2013 N 44-ФЗ (ред. от 28.12.2016) «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» // «Собрание законодательства РФ», 08.04.2013, N 14, ст. 1652.
2. Мокренко А.В. Ключевые аспекты планирования и нормирования в системе государственных закупок Российской Федерации // Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление. 2016. № 11 (78). С. 49-52.3. 4.
3. Мокренко А.В. Планирование закупочной деятельности. Теоретические и практические аспекты // Институциональные императивы развития экономики России: материалы Междунар. науч.-практ. конф. (Ростов-на-Дону, 1-2 февраля 2016г.). – Ростов н/Д: Издательский центр ДГТУ, 2016. С. 187-195.
4. Абрамова Н.А. Специфика и проблемы электронных аукционов, проводимых на право заключить контракт // Государственные и муниципальные закупки – 2015. Сборник докладов X Всероссийской практической конференции-семинара. – М.: ИД «Юриспруденция», 2016. С. 307-314.

УДК 33

Саяпова И.Р. Методы мотивации персонала

Methods of motivating staff

Саяпова Индира Расимовна

Студент, Башкирский Государственный Университет

Научный руководитель: Насырова Светлана Ирековна

Кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента и маркетинга

Башкирский Государственный Университет

Sayapova Indira Rasimovna

Student, Bashkir State University

Supervisor: Nasyrova Svetlana Irekovna

Candidate of economic sciences, associate professor of the department of management and marketing

Bashkir State University

Аннотация: В статье рассмотрена актуальная тема о мотивации сотрудников. Описаны некоторые пути мотивирования и даны примеры крупных компаний для того, чтобы передать весь смысл важности такому процессу, как мотивация персонала.

Ключевые слова: мотивация, персонал, сотрудник, компания, мотив, поощрение, поддержка, успех.

Abstract: The article is devoted to the actual topic of motivation of employees. Some ways of motivating are described and examples of large companies are given in order to convey the whole sense of importance to such a process as staff motivation.

Keywords: motivation, staff, co-worker, company, motive, encouraging, support, success.

Мотивированные работники – это основа для успеха организации. Мотивация – это внутренний энтузиазм работника и стремление к осуществлению деятельности, связанной с работой. Мотивация состоит из внутреннего побуждения, которая заставляет человека принимать решение действовать.

В самом общем виде под мотивацией человека понимается совокупность движущих сил, побуждающих человека к конкретным действиям [1].

Мотивация индивидуума зависит от биологических, интеллектуальных, социальных и эмоциональных факторов. Таким образом, мотивация представляет собой сложную, нелегко определенную, внутреннюю движущую силу, на которую

также могут влиять внешние факторы.

Каждый сотрудник имеет свою деятельность, события, людей и цели в своей жизни, которые индивид находит мотивирующим. Вследствие этого, рассматриваемый аспект существует в сознании и действиях каждого человека.

Задача работодателей состоит в том, чтобы выяснить, как вдохновлять сотрудников на работе, учитывая все факторы.

Мотивация сотрудников – это комбинация удовлетворения потребностей и ожиданий сотрудников от работы и факторов на рабочем месте.

Работодатели понимают, что им необходимо обеспечить рабочую среду, которая создает мотивацию у людей. Однако, несмотря на понимание важности анализируемого процесса, многим руководителям, менеджерам не хватает навыков и знаний, чтобы обеспечить мотивацию сотрудников. Слишком часто организации не обращают внимания на проблемы персонала, общение с ними, признание и участие, которые наиболее важны для людей.

Существует достаточно большое количество способов мотивации, среди которых самыми распространенными являются денежные вознаграждения и карьерный рост. Далее представлены не совсем типичные методы мотивации работников, собранные из отечественной и зарубежной литературы по управлению персоналом.

Поощрения

Поощрение сотрудников, регулярно признавая их хорошую работу – очень важный процесс. Это по большому счету относится к словесному или письменному признанию, чем бонусам. Сотрудники будут больше ориентироваться на успех, когда они знают, что их ценят.

Сами по себе деньги не влияют на желания и действия человек, они не могут его замотивировать что-то делать для вас [4] .

Вдохновение

Необходимо создание рабочей атмосферы, которая поощряет участие сотрудников. Ключевым фактором здесь является вдохновение сотрудников, чтобы они были со-творцами в бизнесе, а не ограничивали их в определенных ролях. По словам Джона Ёкояма, владельца Pike's Place, работа должна быть интересной и иметь творческий выход независимо от позиции.

Джон ввел ряд новшеств в процесс продажи морской живности. Продавцы устраивали мини-спектакль из каждой продажи, обязательные шутки и, даже – элементы жонглирования [5].

Подавать хороший пример

Сотрудники нуждаются в поддержке и позитивном признании. Необходимо мотивировать сотрудников хвалить друг друга, оттачивать положительные коммуникативные навыки и ценные вклады, четко отражая эти приоритеты самостоятельно. Это создаст чувство доверия, эффективное открытое пространство для хорошего двустороннего общения. Чтобы моделировать позитивное коммуникативное поведение, необходимо активно прислушиваться к кадровым идеям, предоставлять конкретные отзывы и похвалы.

Поддержка некоммерческих организаций

Например, рекламное агентство под названием «The Door № 3» активно участвует в некоммерческой благотворительной работе. Это вдохновляет персонал, помогает ему мотивировать и улучшает навыки во время простоя. Это не только положительно влияет на мотивацию сотрудников, но также предоставляет компании интересные рекламные материалы.

Новые идеи

Необходимо отметить, что интересные новые идеи очень хорошо мотивируют персонал. Но здесь важно учитывать один момент – правильное

изложение самих идей.

С целью мотивировать сотрудников своими идеями, необходимо позаботиться о том, чтобы их описание было понятно каждому, советует Раджив Пешавария (Rajeev Peshawaria), CEO центра лидерства и управления ICLIF, автор книги «Too Many Bosses, Too Few Leaders» [6].

«Коммуникация должна быть одновременно простой и убедительной. Я не раз наблюдал, как блестящие умы терпели крах просто потому, что не могли объяснить свои блестящие идеи доступно. Все идеи должны быть простыми для понимания, но не упрощенными – нужно найти баланс между простотой и силой, которая вдохновляет людей действовать» [7].

Отметим, что существует множество интересных примеров мотивации сотрудников в необходимом для компании направлении.

Например, Филипп Росдэйл, основатель самой известной трехмерной социальной сети Second Life, придумал внедрить в компании внутреннюю программную платформу – своеобразный агрегат по сбору отзывов сотрудников о своих коллегах. В этой программе каждый мог отправить друг другу заметки признательности и поощрения. Все сообщения размещаются в публичном доступе, поэтому такая система сбора информации о работе сотрудников стала хорошим инструментом для руководства в системе оценки труда [3].

Модель мотивации и лидерства Google превосходит традиционную теорию лидерства, которая фокусируется больше на результатах, чем на тех, кто предоставляет эти результаты. Культура работы компании верна своей философии: «Создать самое счастливое и продуктивное рабочее место в мире». Как и другие компании, Google предлагает обычные преимущества. Тем не менее, Google более известен по некоторым действительно отличительным привилегиям и преимуществам, таких как:

- возмещение сотрудникам до 5000 долларов США на юридические расходы;
- обед и ужин предлагаются бесплатно (каждый день готовят изысканные, но полезные блюда);
- в Googleplex есть местный врач и бесплатный фитнес-центр, тренеры и учреждения для стирки одежды и др.

А вот маркетинговая компания Hime & Co, в свою очередь, с удовольствием поддерживает душевные порывы своих сотрудников. Например, руководство свободно разрешает работникам гулять половину рабочего дня, но только если на это есть уважительная причина. К числу таких, кстати, относится посещение сезонных распродаж [8].

Практически в каждой крупной компании найдутся особенные идеи того, как сделать сотрудников мотивированными. Перечень подобных идей бесконечен, начиная от неожиданных маленьких подарков до бесплатных отпусков.

Считается, что желание – лучший двигатель человека. Однако, желание появляется у человека именно благодаря мотивации. Необходимо помнить, что есть два типа мотиваций: внутренние и внешние. Внутренние факторы могут привести к мотивации, когда они присутствуют в организации. Тем не менее, внешние мотиваторы, при их отсутствие в организации, могут привести к демотивации сотрудников. Поэтому важно, чтобы руководители обращались как к внутренним, так и к внешним факторам мотивации.

Индивидуумы имеют неограниченные потребности и могут варьироваться от базовых потребностей и доходить до потребностей самореализации. Таким образом, эффективность работы отдельного сотрудника зависит от способности организации удовлетворять эти потребности. Если потребности человека

удовлетворяются, то стимул работать лучше и продуктивнее увеличивается.

Приведенные выше аргументы и факторы мотивации доказывают, что этот компонент необходим для каждой организации, независимо от размеров компании и направленности деятельности. Лучшая производительность – это результат преимуществ, вознаграждения и стимулов, получаемых сотрудниками. Успех организации с точки зрения прибыльности и долгосрочной устойчивости очень зависит от мотивированных сотрудников.

Библиографический список

1. Парабеллум А., Белановский А., Мрочковский Н. «Персонал от А до Я. Подбор, мотивация и удержание высокоэффективных сотрудников», 2004. - 107 с.
2. Джим Коллинз «От хорошего к великому», 2017. - 254 с.
3. Соломанидин В., Соломанидина Т. «Управление мотивацией персонала», Москва, 2005. - 93 с.
4. Менеджмент организации: учебное пособие для подготовки, 2006. [http://www.aup.ru/books/m98/2_1_12]
5. Когда рыба летает. World Famous Pike Place Fish Market [https://www.tarasova.org/PikePlaceFishMarket/Seattle/Washington], 2015
6. MBA за одну минуту. Заразительные примеры [https://republic.ru/business/mba_za_minutu_zarazitelnye_idei_vsegda_ochen_prost-651112.xhtml], 2016
7. Заразительные идеи всегда очень просты [http://www.investar.by/mba_139.html], 2012
8. 10 оригинальных способов мотивации сотрудников или как сделать коллектив счастливым

[https://www.domashniy.ru/psihologiya/10_originalnyh_sposobov_motivacii_sotrudnikov__ili_kak_sdelat_kollektiv_schastlivym/], 2016

9. Насырова С.И. Методология оценки рыночной власти с учетом разноуровневых подходов // Научное обозрение. - 2014. - №1. - С. 201-206.

СЕКЦИЯ 9. ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

УДК 336

Власова А.В. Регулятор, банки и население как субъекты рынка ипотечного кредитования РФ

Mortgage lending in the period of changing financial strategies for the behavior of the population

Власова Анастасия Владимировна,
студентка Санкт-Петербургского политехнического университета Петра Великого, Институт
промышленного менеджмента, экономики и торговли

Vlasova Anastasia Vladimirovna,
Student of St. Petersburg Polytechnic University Peter the Great, Institute of Industrial Management,
Economics and Trade

Аннотация: В статье исследуется деятельность трех субъектов рынка ипотечного кредитования в РФ. Проведен анализ динамики рынка ипотечного кредитования, изучено влияние на динамику рынка: регулятора, продавцов – коммерческих банков и населения.

Ключевые слова: рынок ипотечного кредитования, ключевая ставка, объем ипотечных кредитов, финансовое поведение населения

Abstract: The article studies the activities of three subjects of the mortgage lending market in the Russian Federation. The analysis of the dynamics of the mortgage lending market has been carried out, the influence on the dynamics of the market has been studied: the regulator, sellers - commercial banks and the population.

Keywords: mortgage market, key rate, mortgage loans, financial behavior of the population

Рынок ипотечного кредитования можно рассматривать как систему, состоящую из трех субъектов: продавца (в виде коммерческих банков), покупателя (население) и регулятора – Банка России. В таком контексте проанализируем действия каждого элемента на рынке, где объектом является ипотечное кредитование [5 С.147; 6 С.2501].

В целом ипотечное кредитование в РФ успешно развивалось с 2005г. В период с 2011г. по начало 2013г. отмечался спад, но во втором полугодии 2013 и в

2014г. этот тренд переломился и был зафиксирован рост объема ипотечного кредитования (Рисунок 1). После этого в первом полугодии 2015г. на рынке ипотеки отмечался резкий спад. Доля ипотечных кредитов в общей сумме кредитов по рублевым кредитам составляла 25-30% [3, С.65] в среднем за 2009-2015 гг. Итоги 2016 г. фиксируют бурный рост, на 44% по сравнению с первым полугодием 2015г. За 2016 г. объем рынка ипотечного кредитования РФ составил 1,475 трил. руб, т.е. на 27% выше данных предшествующего года, 856 тыс. семей улучшили свои жилищные условия с помощью ипотеки, что на 22% выше аналогичного показателя 2015 года.

Причинами такого роста является деятельность регулятора, заключающаяся в реализации программ субсидирования, 39% выданной в первой половине 2016г. ипотеки составили кредиты, выданные по программам поддержки. [13, С.138]. Банк России, успешно в 2016г. боровшийся с инфляцией и укрепляющий рубль, в 2016г. несколько раз снижал ключевую ставку.



Рисунок 1. Динамика объемов кредитов физическим лицам, в том числе ИЖК[7]

Коммерческие банки снижали ставки выдачи, которые составили 12-12,5% по данным конца 2016г., а в среднем за год – около 12,6% по сравнению с 13,35% в 2015 г. Традиционно Сбербанк удерживает лидерство на рынке ипотеки (Таблица 1), в 2016 г. общий объем выданных ипотечных кредитов составил 722 трлн.руб., что на 7% выше аналогичного показателя в 2015 г.

Таблица 1

Итоги работы ведущих ипотечных банков с начала их деятельности на ипотечном рынке [14]

N	Банк	Объем выданных кредитов (млн. руб)	Количество выданных кредитов	Текущий портфель ипотечных кредитов на балансе (млн. руб)	Текущий портфель ипотечных кредитов на обслуживании (млн. руб)	Доля ипотечных кредитов в общем объеме кредитов физическим лицам	Актуальность
1	Сбербанк	2 878 956	2 675 000	2 480 000	-	-	01.01.2017
2	ВТБ 24	1 580 101	866 144	817 308	92 562	53	01.01.2017
3	Газпромбанк	375 844	179 383	228 507	-	72	01.01.2017
4	Россельхозбанк	232 848	170 740	147 203	-	45	01.01.2017
5	Дельтакредит	223 363	120 946	138 439	-	100	01.01.2017
6	Райффайзенбанк	143 846	53 450	69 635	1 963	39	01.01.2017
7	ВТБ Банк Москвы	123 761	58 677	105 959	-	34	01.01.2017
8	Уралсиб	116 218	84 284	25 779	11 065	32	01.01.2017
9	Открытие	99 097	46 375	48 130	25 060	47	01.01.2017
10	Связь-Банк	93 990	47 155	68 419	-	83	01.01.2017

Население, как третий субъект рынка ипотечного кредитования, формирует спрос на ипотечный продукт, руководствуясь той стратегией финансового поведения, которую выбирает в определенные периоды экономического цикла. В начале кризиса, оно реализовывало потребительскую стратегию, сопровождавшуюся ростом потребления, затем, с начала 2015г., выбор был сделан в пользу стратегии сбережения. Снижение общего объема розничного оборота товаров и услуг за весь кризисный период, составило - 15,3%, максимально сократился объем розничной торговли продовольственными товарами (-15,7%), снижение касается и непродовольственных товаров (-15,7%) [1 С. 138; 2, С. 368]. Уровень реальных доходов населения за декабрь 2016г. составляет 86% от уровня

данного показателя за октябрь 2014г., начала сокращения доходов [8, С.376]. Значение индекса потребительской уверенности, отражающего уровень оптимизма населения относительно состояния экономики [4, С.80], в РФ с конца 2008г. отрицательна, в I кв. 2015г. он достиг минимума, за шесть лет. Затем за III кв. 2016г. показал максимальное значение за период с III кв. 2014г., и составил (-19%). В IV кв. 2016г. по сравнению с III кв. 2016г. индекс повысился на 1 п.п. и составил (-18%). Сберегательная стратегия, негативно воздействующая на рынок ипотечного кредитования, реализовывалась достаточно долго, но в условиях фазы оживления производства, а именно так оценивают наступившую в России ситуацию, меняются финансовые стратегии выбираемые населением. Значение индекса потребительской уверенности населения позволяет делать вывод о начале смены сберегательной стратегии финансового поведения на стратегию потребления и инвестиционную стратегию [12, С.265]. Данные стратегии положительно влияют на рост потребительского спроса на рынке ипотечного кредитования.

Таким образом, все три субъекта в настоящий момент подготовили некоторую почву к росту динамики рынка ипотечного кредитования в РФ. Реализованные меры, позволили государству существенно оживить рынок ипотечного кредитования, но основной проблемой, по-прежнему остается снижение реальных доходов населения. Бизнес, как еще один субъект системы, не разделяет оптимистические ожидания государства, не простирая социальную ответственность на ипотечное строительство и кредитование [9, С. 110; 10, С. 61; 11 С. 57]. Однако оптимизм ожиданиям придает начинающаяся смена финансовой стратегии сбережения на стратегии потребления и инвестиционную.

Библиографический список

1. Аналитическое исследование процессов импортозамещения в экономике России: теория и практика. Коллективная монография / ЧОУВО «Национальный открытый институт г. Санкт-Петербург»; под научн. Ред. Мокина В.Н., Переверзевой Т.А.. –СПб.: Изд.во ООО «ИКЦ», 2016. 178 с.
2. Дибирасулаева Ш.З., Панова А.Ю. Влияние потребительского кредитования на розничную торговлю в РФ / Ш.З. Дибирасулаева, А.Ю. Панова // Неделя науки СПбПУ: материалы научной конференции с международным участием. Институт промышленного менеджмента, экономики и торговли. Ч. 3. – СПб.: Изд-во Политехн. ун-та. – 2016. – С. 367-369.
3. Дробышева А.С., Никитина Ю.М., Панова А.Ю. Услуги физическим лицам на банковском рынке в условиях кризиса. «Образование, экономика, общество» № 5-6 (51-52), 2015. СПб: НЧОУ ВПО НОИР. С 63-66.
4. Елисеева Ю.А., Засенко В.Е., Потапова И.И. Финансовое право. Учебное пособие // Изд-во ГУМРФ им. адм. С.О.Макарова - СПб, 2015 г.-115с.
5. Никоноров В.М. Классификации систем для управления. / В.М. Никоноров // Наука Красноярья. 2016. №5. С. 146-160.
6. Никоноров В.М. Системы: сущность и свойства. / В.М. Никоноров // Российское предпринимательство. 2015. Т. 16. № 16. С. 2499-2508.
7. Официальный сайт Центрального Банка Российской Федерации [Электронный ресурс] Ипотечные жилищные кредиты, предоставленные физическим лицам-резидентам, и приобретенные права требования по ипотечным жилищным кредитам в рублях URL: <http://www.cbr.ru/statistics/UDStat.aspx?TblID=4-3> (дата обращения 30.04.2017).
8. Панова А.Ю. Влияние финансовых стратегий населения на розничную торговлю / А.Ю. Панова // Неделя науки СПбПУ: материалы научной

конференции с международным участием. Институт промышленного менеджмента, экономики и торговли. Ч. 3. – СПб.: Изд-во Политехн. ун-та. – 2016. – С. 375-378.

9. Панова А.Ю. Концепции корпоративной социальной ответственности бизнеса/ Панова А.Ю. // В сборнике: Современные тенденции в образовании и науке, сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции: в 26 частях. 2013. С. 110-111.

10. Панова А.Ю. Корпоративная социальная ответственность в финансовой сфере. / А.Ю. Панова. // «Международный научно-исследовательский журнал» № 3(45) Март 2016, часть 1, Екатеринбург, 2016. С. 60-63.

11. Панова А.Ю. Особенности моделей корпоративной социальной ответственности в различных культурах предпринимательства. / А.Ю. Панова. // «Образование, экономика, общество» № 1-2 (47-48), 2015. СПб: НЧОУ ВПО НОИР. С 55-59.

12. Панова А.Ю. Реализация финансовых стратегий населения / А.Ю. Панова // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2017. № 2 (63).- С. 261-270.

13. Панова А.Ю. Управление инструментами государственной поддержки системы ипотечного кредитования. / А.Ю. Панова. // «Наука Красноярья» № 6(39), Красноярск, 2016. С. 137-153.

14. Сайт Аналитического центра по ипотечному кредитованию и секьюритизации [Электронный ресурс] URL: <http://rusipoteka.ru/> (дата обращения 30.04.2017).

УДК 336

Егорова Е.В. Индивидуальное банковское обслуживание состоятельных клиентов банковской системы

Private banking business for wealthy clients of the banking system

Егорова Екатерина Владимировна

Студентка 3 курса ВШЭУиП Северного Арктического
федерального университета им. М.В. Ломоносова

Научный руководитель:

Кируца Г.А., доцент ВШЭУиП САФУ им. М. В. Ломоносова

Yegorova Ekaterina Vladimirovna

A third-year student of SSEU & P of the Northern Arctic
Federal University. M.V. Lomonosov

Scientific adviser:

Kirutsa G.A., associate professor of the Higher School of Economics and Philosophy of
SAFU. M. V. Lomonosov

Аннотация: Приват банкинг или private banking – это направление банковской деятельности по обслуживанию состоятельных клиентов. На сегодняшний день обострение конкурентной борьбы на различных сегментах финансового рынка и рост себестоимости финансовых услуг приводят к неизбежному для многих российских банков поиску специализации. Одной из возможных является private banking. В России, несмотря на обилие богатых людей, рынок private banking находится в начальной стадии развития.

В данный момент многие состоятельные клиенты предпочитают размещать свои денежные средства за рубежом, а в нашей стране эффективная модель обслуживания данного сегмента находится в стадии развития, хотя банковская система РФ продолжает испытывать потребность в дополнительных ресурсах. В настоящее время банковское обслуживание ассоциируется, в первую очередь, с высоким уровнем предоставления финансовых услуг, их надежности и безопасности. Ключевой целью обслуживания VIP-персон является длительность капитала, и многие банки традиционно управляют состояниями семей, сохраняя их финансовую стабильность на протяжении целых столетий.

Ключевые слова: private banking, банковское обслуживание, состоятельные клиенты, вклады, услуги банка.

Abstract: Private banking or private banking is the direction of banking service to wealthy clients. Today, competition in various segments of the financial market and increase the cost of financial services lead to the inevitable for many Russian banks, the search for specialization. One possible option is private banking. In Russia, despite the abundance of wealthy people, the private banking market is in an early stage of development. At the moment, many wealthy clients prefer to place their funds abroad and in our country effective servicing model in this segment is still under development, although the Russian banking system continues to experience demand for additional resources. Currently, the banking service is associated, primarily, with a high level of financial services, their reliability and security. Key service objective VIP is the duration of capital, and many banks traditionally control the state of families, while maintaining their financial stability over many centuries.

Keywords: private banking, banking services, high net worth clients, the Deposit services of the Bank.

Банк индивидуального обслуживания – это финансово-кредитное учреждение, осуществляющее комплексное управление личными средствами состоятельного клиента. Подобные банки предполагают высокое качество обслуживания VIP-персон. Обычно VIP-персонам банка предоставляются самые лучшие продукты и услуги банка, но тем не менее этот сервис несравним с рыночными услугами [3].

По сути специфика private banking состоит в том, что каждая услуга должна быть сформирована индивидуально под потребности конкретного клиента.

На сегодня объем вложений состоятельных клиентов растёт: по данным Агентства по страхованию вкладов (далее АСВ) во втором полугодии 2015 г. вклады от 700 тыс. до 1 млн руб. выросли на 15,2% по сумме и на 14% по количеству счетов, свыше 1 млн руб. - на 30% по сумме и на 29,5% по количеству счетов. Наибольший рост за 2015 год показали вклады в интервалах от 700 тыс. до 1 млн руб. и свыше 1 млн руб. - на 33,9 и 53,2 % по сумме и на 29,6 и 78,6% по количеству счетов соответственно [1].

Банковская система РФ на протяжении нескольких десятков лет внедряет индивидуальное банковское обслуживание состоятельных клиентов.

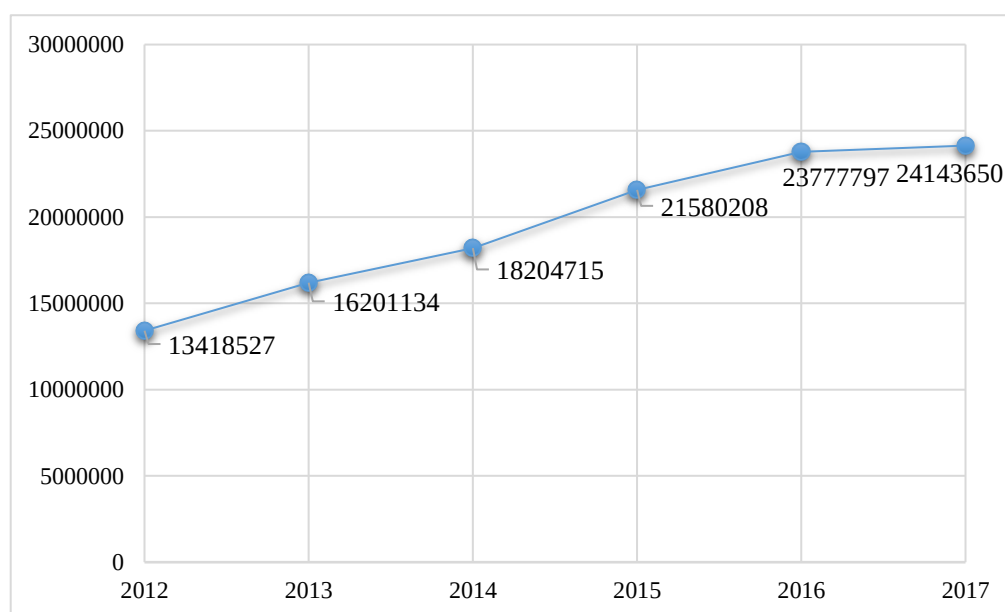


Рисунок 1. Динамика вкладов физических лиц, в млн. руб.

С 2011 по 2016 гг. общий объем вкладов физических лиц увеличился на 60% [6]. Что подтверждает также необходимость и возможность развития private banking в России.

Объем крупных вкладов, размер которых превышает 5 млн. руб. за 2016 г. увеличился на 30% - с 5,5 до 7,4 трлн руб. [6].

32% всех вкладов приходится на состоятельных клиентов. В последнее время образовалась тенденция повышения спроса на индивидуальное банковское обслуживание и, по мнению экспертов, данная тенденция будет сохраняться, а коммерческие банки продолжают расширять и подвергать модификации продуктовые линейки.

По данным за 2016 г., в России проживает большое количество владельцев крупного частного капитала. Россия находится на 5 месте в мире по количеству миллиардеров, о чем свидетельствуют данные таблицы [5].

Таблица 1

Число миллиардеров по странам в 2016 г.

Страна	Количество, чел.
США	540
КНР	251
Германия	120
Индия	84
Россия	77
Гонконг	64
Великобритания	50
Италия	43
Франция	39
Канада	33

Это обстоятельство еще раз подтверждает необходимость развития в России направления банковской деятельности по обслуживанию состоятельных клиентов.

В Архангельской области за 2016 г. доходы от 1 до 10 млн. руб. задекларировали 6428 северян, от 10 до 100 млн. руб. – 148 человек, от 100 до 500 млн. руб. – 41 человек, от 500 млн. до 1 млрд. рублей – 12 человек и свыше 1 млрд. рублей – 7 человек [2].

Для более эффективного обслуживания клиентов коммерческими банками определены следующие направления:

- 1 Сегментирование клиентов и выявление состоятельных клиентов.
- 2 Определение рентабельности каждого клиента для банка и принятие решения о необходимости привлечения.
- 3 Изучение потребности клиентов.
- 4 Поиск инвестиционного решения (как среди продуктовой линейки самого банка, так и в других финансовых организациях).
- 5 Удержание клиента путем внедрения инноваций, методов работы с персоналом и расчет эффективности от работы с состоятельным клиентом [4].

Выявлять укрупненный сегмент VIP-клиентов предлагается осуществлять при помощи RFM-анализа. RFM-анализ представляет собой маркетинговую

технику, главной целью которой выступает сегментирование клиентской базы и выявление наиболее ценных и значимых клиентов. В ее основу заложен принцип Парето, суть которого заключается в том, что 80% прибыли приносят лишь 20% клиентов. Данный метод не предоставляет возможность предугадать намерения покупателей, но с его помощью можно получать ценную информацию об их поведении. Смысл анализа заключается в сравнении потребителей банковских услуг между собой по трём показателям:

1 Recency (давность) - время, прошедшее с момента последнего приобретения услуги клиентом.

2 Frequency (частота) - общее количество приобретённых клиентом услуг.

3 Monetary (вложения) - прибыль, принесённая клиентом.

Для данного анализа требуется база данных о видах, количестве услуг, а также анализ того, по какой цене их приобретал каждый клиент [4].

Согласно результатам исследования рынка обслуживания частного банковского капитала, в России основную часть клиентов private banking составляют владельцы бизнеса и наемные руководители, а также менеджеры высшего звена. С точки зрения банковской ориентации можно говорить о двух сформированных сегментах:

– первый сегмент: это обеспеченные люди, как правило, топ-менеджеры компаний или владельцы среднего бизнеса, которые предпочитают продукты «богатых», VIP - сервиса, передают средства в доверительное управление. Их целью является накопление и приумножение собственного капитала;

– второй сегмент: это состоятельные клиенты, значительный размер капитала которых требует разработки персональной стратегии инвестирования и управления портфелем, более сложных подходов к диверсификации портфеля [3].

Многие из крупных предпринимателей, которые обслуживались в

заграничных банках индивидуального обслуживания, в России ждут такого же сервиса. Если обслуживание будет на должном уровне, то российские банки индивидуального обслуживания получают большую прибыль и приобретут новых клиентов, располагающих крупным капиталом.

Таблица 2

Сегментация продуктовой линейки российского подразделения private banking в зависимости от уровня размещенных активов [4], [6]

Клиентский сегмент	Портрет клиента	Продуктовый ряд
Высокопоставленные чиновники/руководители государственных корпораций	Действуют в основном через доверенных лиц и членов семьи. Могут являться конечными бенефициарами крупных холдингов и обладать большими капиталами.	Премиальные карты: сейфовые ячейки, РКО, получение справок для федеральной налоговой службы
Владельцы, соучредители бизнеса	Заинтересованы в развитии бизнеса, капитализации своей компании, а не в получении личного максимального дохода. Цель - сохранение собственного капитала и передача его по наследству. Пользуются многими услугами с целью улучшить условия для своего бизнеса в обслуживающем финансовом институте	Классические банковские продукты, инвестиционные продукты, альтернативные инвестиции, страхование и консалтинговые услуги; проведение сделок через сейфовые ячейки и аккредитивные формы расчетов; налоговое консультирование; открытие счетов за рубежом; использование оффшорных юрисдикций
Топ-менеджеры	Наемный руководитель в крупной компании на должности ген. директора, фин. директора, вице-президента и т.п. Характеризуется высокими доходами от основной деятельности, а также крупными расходами. Активен, решителен. Цель – потребление, накопление и приумножение собственного капитала.	Классические банковские продукты, инвестиционные продукты, альтернативные инвестиции, страхование и консалтинговые услуги
Публично известные лица (звезды, спортсмены и т.п.)	Заинтересованы в сбережении своих средств и наличии быстрого и качественного сервиса	Депозитная линейка, консервативные инструменты инвестирования, премиальные карты, услуги консьерж-службы
Доверенные лица	Выполняют функцию держателя активов других клиентских сегментов, при необходимости совершают операции за них	Все виды услуг, которыми пользуются другие сегменты в зависимости от поручений и потребностей доверителей

Теневой сегмент	Определенный сегмент клиентской базы, желающий пользоваться услугами private banking, но не желающий лично оформлять какие-либо отношения с обслуживающим финансовым институтом в силу определенных причин.	Проведение практически всех операций через доверенных лиц, в том числе размещение средств, осуществление расчётных операций, оформление банковских карт и др.
-----------------	---	---

Банки для состоятельных клиентов представляют различные услуги. В таблице приведены привилегированные услуги на примере таких банков, как Сбербанк, ВТБ24, Альфа-Банк и Райффайзенбанк

Таблица 3

Услуги премиум-класса различных банков

	Сбербанк	ВТБ24	Альфа-Банк	Райффайзенбанк
	Пакет «Премьер»	Пакет «Привилегия»	Пакет «Максимум»	Пакет «Премияльный»
Стоимость	2500р / мес.	6000р / квартал.	3000р / мес.	5000р / мес.
Бесплатное обслуживание	От 2,5 млн. руб. в последний день месяца на всех ТС, сберсчетах, сертификатах, депозитах, ОМС в данном территориальном банке	От 1,5 млн. руб. на депозитах. POS от 75 тыс. руб. Ипотека от 3 мил. руб. Сделка на FOREX от 15 мил. единиц валюты за квартал.	От 3 мил. руб. средние остатки в продуктах АБ и Альфа-Капитал От 1 мил. руб. минимальные остатки на ТС и «Мой сейф»	От 2 мил. руб. остатки на последний день месяца по всем счетам, НСЖ, ПИФ+POS от 25 тыс. руб. по ДК и КК
Премиальные мультивалютные карты	5 карт Visa Platinum / MC Black Edition	5 карт Visa Signature/ MC Black Edition	6 карт Visa Platinum Black / Visa Signature/ MC Black Edition	10 карт (3 КК) Visa Platinum Platinum / MC Black Edition/ Signature Easy Europe
Карты с дополнительными преимуществами	Дебетовые и кредитные: Aeroflot Gold 1,5 мил / 50 р.	Только кредитные: Cashback 5% АЗС или рест. Карта мира Platinum 35 р. по карте/ 1,3 р. Билета Тансаэро Platinum 50 р./1 балл РЖД Platinum 15	Дебетовые: Cashback 10% АЗС, 5% Дебетовые и кредитные: Alfa-Miles Signature 1,75 мил/30 р. Aeroflot Black Edition 1,5 мил/ 60 р. S7 Platinum Black 1,5 мил/60 р.	Дебетовые: Easy Europe Signature 1 мил / 30 р. Кредитные: Austria Airlines Black Edition 1 мил Miles&More / 30р. Premium Travel 1 мил iGlobe / 30 р.

		р. / 1 балл		
Кредитные карты	Все карты платные	Одна КК бесплатно, на выбор клиента: CashBack, Коллекция, Карта мира	КК Alfa-Miles Signature бесплатно, остальные за плату	До 3-х бесплатные КК
Лимиты на снятие в сутки	R 500 000	R 1 000 000	R 15 000	R 500 000
Лимиты на переводы в интернет-банке	500 000 руб./сутки	До 1 500 000 руб./сутки	600 000 руб./сутки Индивидуально-без ограничений	600 000 руб./сутки
Опции для путешествий	Летние карты. Страховка. Консьерж. PPass проходы. Бесплатное снятие наличных в АТМ группы.	Кредитные летние карты. Страховка. Консьерж. PPass проходы. Бесплатное снятие наличных сильно ограничено.	Летние карты. Страховка. Бизнес-залы в РФ и трансферты PPass членство. Оформление визы в Альфа-Клине.	Летние карты. Визовая поддержка. Страховка. ИБС со скидкой на время поездки. Аэроэкспресс. Ppass-проходы+ спутники.
Программа лояльности	Спасибо от сбербанка	Скидки КК «Коллекция»	Скидки у партнеров: Альфа Страхование, Simple, Eurowine и др. Юридическая поддержка	Собственная программа по скидкам

Следует отметить, что работа с крупным частным капиталом постоянно претерпевает изменения в связи с возникновением новых тенденций как в развитии экономики, так и в запросах клиентов. На деятельность банков индивидуального обслуживания оказывают влияние следующие факторы:

- расширение рынка и более разнообразный состав его участников;
- появление новых групп клиентов и участников рынка;
- законодательные изменения;
- глобализация финансовых рынков;
- технологический прогресс;
- изменения в сфере банковского обслуживания в целом.

Таким образом, на наш взгляд, перед российскими банками открываются значительные перспективы развития на рынке private banking. Очевидно также,

что они имеют потенциальную возможность создать серьезное конкурентное преимущество иностранным банкам, предлагая своим клиентам услуги private banking более адаптированные к российским условиям.

Библиографический список

- 1 Агентство по страхованию вкладов / Официальный сайт. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.asv.org.ru/>. (Дата обращения: 04.04.2017)
- 2 Аргументы и факты / Крупнейшая российская еженедельная общественно-политическая газета. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.arh.aif.ru/money/finance/> (Дата обращения 02.04.2017).
- 3 Дудко В. В. Организационные элементы обслуживания VIP-клиентов коммерческого банка // Вестник Северо-Кавказского государственного технического университета. 2010. № 1 (22). С. 125–129.
- 4 Семенюта О. Г., Бычкова И. И. Сегментация потребителей розничных банковских продуктов // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2015. № 2 (31). С. 228–234.
- 5 Статистическая служба европейского союза / [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://data.trendeconomy.ru/dataviewer> (Дата обращения 03.04.2017).
- 6 Центральный Банк Российской Федерации / официальный сайт [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://www.cbr.ru/> (Дата обращения 02.04.2017).

УДК 336.717.061.1

Каланова Н.А. Особенности кредитования корпоративных клиентов в современных условиях

Features of lending to corporate customers in modern conditions

Каланова Наталья Александровна,
Магистр 1 курса кафедры Финансов и кредита,
Национальный исследовательский Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарева
Kalanova Natalia Alexandrovna,
Master of 1 course of the Department of Finance and Credit,
National Research Mordovian State University. N.P. Ogareva

Аннотация: В сложившихся условиях в российской экономике, несмотря на некоторое улучшение конъюнктуры мировых рынков, состояние банковской сферы продолжает оставаться напряженным. Многие корпоративные клиенты потеряли возможность доступа к иностранному капиталу, утратили свои прежние связи с зарубежными контрагентами, были лишены выхода на заграничные рынки и т.д., а, соответственно, были вынуждены сократить объемы своей хозяйственной деятельности. В связи с чем, тенденция общего объема кредитования корпоративных клиентов с января 2016 г. имеет отрицательную динамику.

Ключевые слова: кредит, корпоративные клиенты, кредитный портфель, банк

Abstract: In the current conditions in the Russian economy, despite some improvement in the situation on world markets, the state of the banking sector remains tense. Many corporate clients lost the opportunity to access foreign capital, lost their previous ties with foreign counterparties, were denied access to foreign markets. They were forced to reduce the volume of their economic activities. In this connection, the trend of the total volume of lending to corporate clients since January 2016 has a negative dynamics.

Keywords: credit, corporate clients, loan portfolio, bank

Динамика современных процессов экономики во многом зависит от того, в какой мере финансовый капитал способствует развитию производства, насколько эффективны связи между кредитно-финансовой и предпринимательской сферами экономической системы, а также каковы потребности реального сектора в заемных средствах для его модернизации и инвестиционного оздоровления. В этой связи, организации все больше заинтересованы в расширении своих финансовых возможностей, а банки - в укреплении своего положения посредством взаимодействия с производственным капиталом.

Между тем, в настоящее время в российской экономике, несмотря на некоторое общее улучшение конъюнктуры мировых рынков, состояние банковской сферы продолжает оставаться напряженным. Так, на сегодняшний день мы имеем общее снижение отдельных показателей деятельности кредитных организаций (таблица 1).

Таблица 1

Финансовые результаты деятельности кредитных организаций

Показатель	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Объем прибыли (+) / убытков (-), полученных действующими кредитными организациями, млрд.р.	1 011,9	993,6	589,1	192,0	929,7
Удельный вес кредитных организаций, имевших прибыль, в общем количестве действующих кредитных организаций, %	94,2	90,5	84,9	75,4	71,4
Удельный вес кредитных организаций, имевших убыток, в общем количестве действующих кредитных организаций, %	5,8	9,5	15,1	24,6	28,6

По представленной таблице 1 можно увидеть, что объем прибыли кредитных организаций за период 2012-2016 гг. сократился на 8,1% или 82,2 млрд.р. Кроме того, наиболее эпичным оказался 2015 г., когда банки получили лишь 192 млрд.р. прибыли, при этом удельный вес кредитных организаций, имевших убыток, составил 24,6%. Такая неблагоприятная тенденция продолжает наблюдаться и в 2016 г. (28,6% убыточных кредитных организаций), поскольку банковская сфера все еще не может преодолеть кризисных последствий 2014 г.

В этой ситуации можно говорить и об общем уменьшении банковских

кредитов, депозитов и прочих размещенных средств, о чем свидетельствует рис. 1.

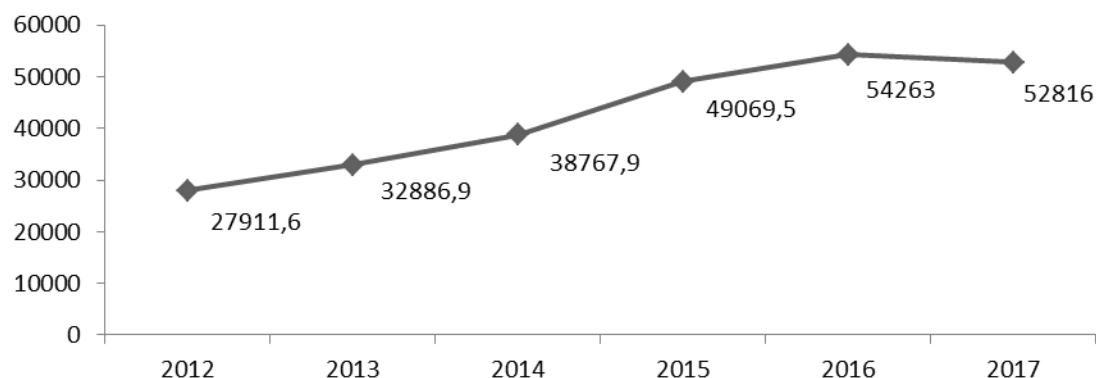


Рисунок 1. Кредиты, депозиты и прочие размещенные средства, предоставленные организациям, физическим лицам и кредитным организациям на начало года, млрд.р.

С начала 2017 г. общий объем кредитов, депозитов и прочих размещенных средств, предоставленных организациям, физическим лицам и кредитным организациям в России сократился на 1 447 млрд.р. или 2,7%. Как следствие этого, произошло также уменьшение объемов кредитования корпоративных клиентов как в рублях, так и иностранной валюте (рис. 2).

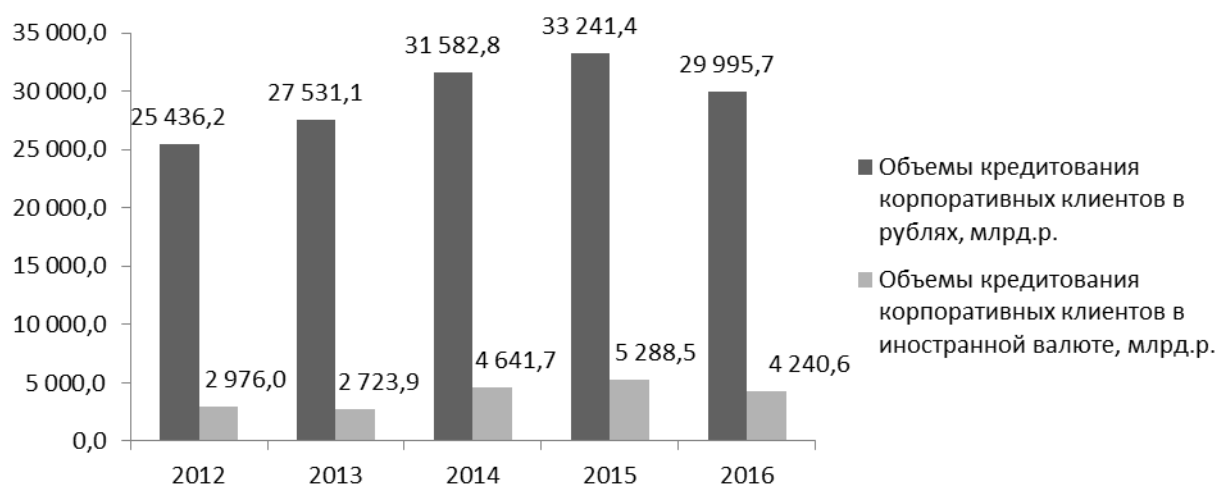


Рисунок 2. Объемы кредитования корпоративных клиентов в России в 2012-2016 гг.

Из представленного рисунка видно, что тенденция общего объема кредитования корпоративных клиентов в рублях и иностранной валюте до 2015 г. имела положительную динамику, но, начиная с 1 января 2016 г., банковский сектор показал обратное: снижение на 3 245,7 млрд.р. (9,8%) в рублях и 1 047,9 млрд.р. (19,8%) в иностранной валюте, соответственно. Такая ситуация, безусловно, является прямым следствием введенных санкций против России, падения цен на нефть и нестабильности валютного курса. Многие предприниматели потеряли возможность доступа к иностранному капиталу, утратили свои прежние связи с зарубежными контрагентами, были лишены выхода на заграничные рынки и т.д., а, соответственно, были вынуждены сократить объемы своей хозяйственной деятельности. При этом наиболее подверженными риску оказались предприятия малого и среднего бизнеса, в результате чего в настоящее время крупные предприятия остаются наиболее надежными заемщиками для банков. Такие компании являются «прочным тылом» для развития экономики страны, основными поставщиками рабочих мест для множества людей, следовательно,

государство заинтересовано в их поддержке, что и прибавляет надежности таким компаниям как клиентам банков.

Однако не совсем правильно утверждать, что риски возросли во всех отраслях отечественной экономики. Так, сферы, которые имеют высокий потенциал импортозамещения (сельское хозяйство, пищевая промышленность, фармацевтика, информационные технологии и др.), очевидно, смогут продемонстрировать большой спрос на кредиты. Сюда же можно отнести и российские компании-экспортеры, которые даже в условиях снижения цен на некоторые сырьевые товары, имеют положительную тенденцию развития и запас финансовой прочности, а значит и интерес в привлечении кредитных ресурсов.

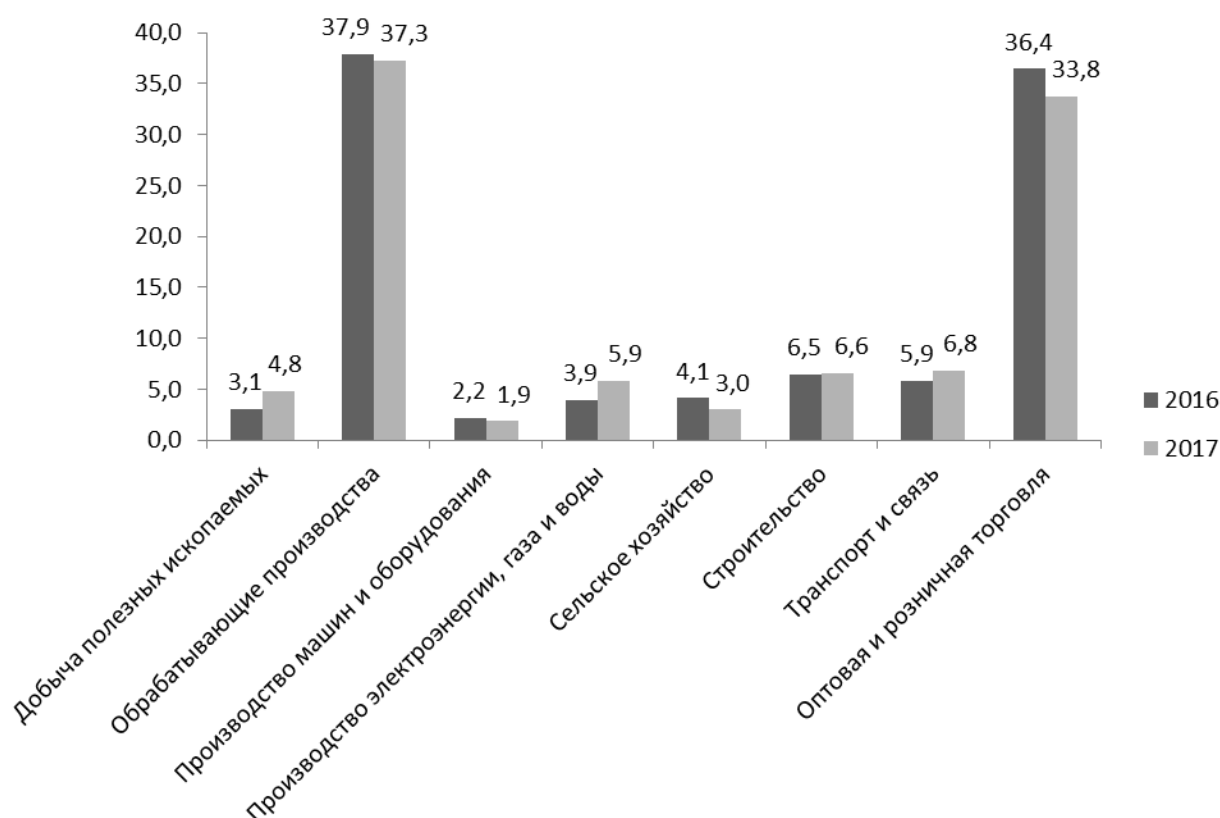


Рисунок 3. Объемы кредитования по видам экономической деятельности по состоянию на начало года, млрд. руб.

Между тем, данные рисунка 3 наглядно показывают, что на начало 2017 г. объемы кредитования особенно возросли в сфере добычи полезных ископаемых (на 54,8%), производства электроэнергии, газа и воды (на 51,3%), а также транспорта и связи (на 15,3%). И, напротив, наблюдается уменьшение спроса на кредиты в сельском хозяйстве и отраслях, связанных с оптовой и розничной торговлей (на 36,7% и 7,1%, соответственно), что, прежде всего, отражает сезонную составляющую данных сфер экономики.

Динамика банковского кредитования корпоративных клиентов за период 2014-2016 гг. по срочности выглядела следующим образом (таблица 2):

Таблица 2

Структура кредитного портфеля корпоративных клиентов по срочности в 2012-2016 гг., %

Срок	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.
До 1 года	78,23	77,16	75,19	70,17
От 1 до 3 лет	9,71	11,20	15,47	13,95
Свыше 3 лет	12,06	11,64	9,34	15,88

По представленной таблице 2, можно сказать следующее: структура кредитного портфеля корпоративных клиентов по срокам свидетельствует о том, что с начала 2017 г. вновь стала очевидна тенденция долгосрочного характера предоставленных кредитных средств. Это, безусловно, является положительным моментом, и свидетельствует как о постепенной стабилизации экономической конъюнктуры, так и о росте доверия банков к своим клиентам. При этом, по-прежнему, основную долю в структуре портфеля составляют кредиты до 1 года (краткосрочные кредиты), несмотря на их общее сокращение на 8,06% по сравнению с началом 2014 г. Кредиты сроком от 1 года до 3 лет (среднесрочные кредиты) на начало 2017 г. составляют 13,95%.

Следует отметить, что ценовые параметры кредитов корпоративным клиентам, такие как процентные ставки, изменялись на протяжении всего анализируемого периода, напрямую отражая ситуацию, складывающуюся на финансовом рынке (рисунок 4).

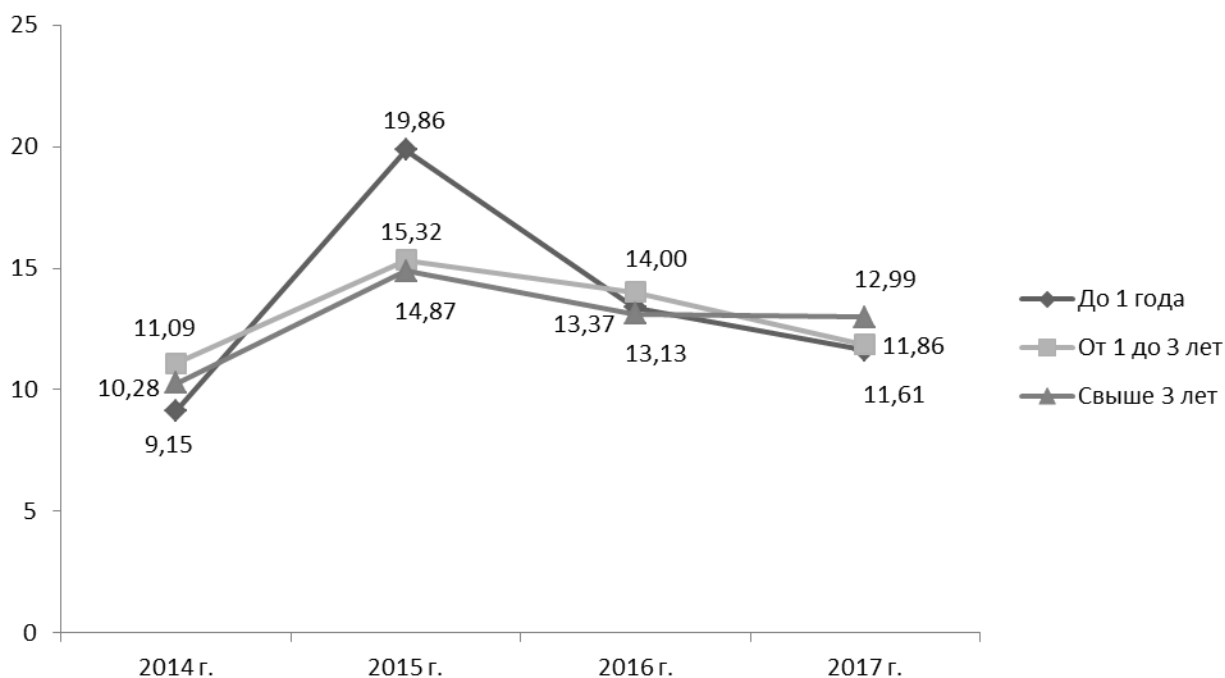


Рисунок 4. Средневзвешенные процентные ставки, % годовых

Так, своего максимального значения процентные ставки по кредитам нефинансовым организациям достигли в 2015 г., когда экономика страны подверглась острым кризисным явлениям и Центральный банк, проводя жесткую денежно-кредитную политику, был вынужден увеличить ключевую ставку. Начиная с 2016 г., стоимость кредитов несколько снизилась и они стали доступнее для организаций. Соответственно, на сегодняшний день можно говорить о том, что спектр источников финансирования производства несколько расширился, и такая стоимость кредитов (в среднем 12,15% на начало 2017 г.), в совокупности с

небольшими темпами инфляции (4,3% в марте 2017 г.), может привести к некоторому удешевлению конечного продукта.

Однако, на фоне продолжающихся макроэкономических проблем, предлагаемые банками процентные ставки не могут устраивать предприятия, поскольку они заметно превышают значения рентабельности хозяйственной деятельности организаций, в связи с этим, по-прежнему, сохраняется тенденция увеличения просроченной задолженности по кредитам, предоставленным нефинансовым организациям (таблица 3).

Таблица 3

Динамика просроченной задолженности за 2012-2016 гг.

Год	Количество банков	Кредиты, выданные нефинансовым организациям, млрд. р.	В том числе просроченная задолженность	
			млрд. р.	% к общему объему
2012	1 004	25 436,2	733,6	2,9
2013	956	27 531,1	819,9	3,0
2014	923	31 582,8	861,4	2,7
2015	834	33 241,4	1 128,3	3,4
2016	733	29 995,7	1 676,5	5,6

Анализ данных таблицы 3 показал, что за последние пять лет количество банков в России значительно сократилось, при этом в 2015 г. был установлен рекорд десятилетия: у 101 кредитной организации была отозвана или аннулирована лицензия на осуществление банковской деятельности. Негативным аспектом, как уже было отмечено, также является значительное увеличение просроченной задолженности по предоставленным кредитам, как в абсолютном, так и относительном выражении. С начала 2012 г. просроченная задолженность увеличилась на 942,9 млрд.р., т.е. более чем в 2 раза, и в 2016 г. составила 1 676,5 млрд.р. или 5,6% от общего объема кредитов,

выданных нефинансовым организациям. Это связано, прежде всего, с ухудшением общей экономической обстановки в стране, ростом дебиторской задолженности юридических лиц, падением рентабельности продаж и уменьшением выручки, и, как следствие, затягиванием в «долговую яму». Очевидно, что такие тенденции в современных условиях требуют от банков грамотно выстроенной кредитной и клиентской политики, повышенного внимания к управлению своими рисками (в частности кредитными) и использованию адекватных методик их оценки.

Таким образом, в настоящее время, к сожалению, пока нельзя говорить о том, что российская экономика развивается на банковских кредитах. Стараясь минимизировать собственные риски, коммерческие банки ужесточили требования к заемщикам и проходной скорринговый балл (интегральная оценка качества кредитной истории предприятия) растет с каждым годом. Предприятиям очень сложно собрать весь перечень документов, необходимых для рассмотрения банком заявки на кредит. Кроме того, кредитные организации отказывают многим заемщикам из-за непрозрачности их деятельности, отсутствия надежных поручителей и залогового обеспечения. Все это усложняет процесс получения ссуды для предприятий. Важно отметить также, что процессы кредитования сдерживает и низкое качество кредитного портфеля самих банков, так как именно он определяет количественные границы его кредитной политики.

Обобщая всё вышесказанное, можно выделить следующие проблемы кредитования корпоративных клиентов в современных условиях:

Во-первых, это отсутствие процентной ставки по ссудам, размер которой удовлетворял бы обе стороны: и заемщика, и банк, а также затянутые сроки принятия решения по кредиту;

Во-вторых, непрозрачность деятельности предприятий, вследствие чего банк не может правильно оценить кредитные риски; отсутствие надежных

поручителей, ликвидного залога, обоснованной информации о перспективах развития кредитуемого субъекта и, как следствие, качественных заемщиков;

В-третьих, в результате обострения геополитических факторов, многие предприятия лишились доступа к дешевому международному кредитному рынку, утратили свои прежние связи с зарубежными контрагентами, понесли колоссальную потерю в объемах выручки и, как следствие, быстрыми темпами стала возрастать просроченная задолженность;

В-четвертых, банки предпочитают кредитовать только проверенных заемщиков, и особое значение при этом имеет кредитная история предприятия. Другими словами, процедура получения кредита для новых клиентов еще больше усложняется.

Перечисленные проблемы затрудняют эффективное функционирование реального сектора экономики России, а, соответственно, создают препятствия для наращивания объемов производства и роста валового внутреннего продукта страны. Исходя из этого, необходимо:

1. Создавать новые программы поддержки нефинансового (реального) сектора экономики с участием как государственных органов власти, так и банков, а также предоставлять льготные условия для банков, кредитующих нефинансовый сектор.

2. Изменить условия банковского кредитования предприятий в сторону смягчения, а именно: по возможности снизить процентные ставки и дисконты по залога, а также увеличить срок действия кредитных договоров.

3. Развивать и предлагать предприятиям новые кредитные продукты.

Таким образом, кредитование корпоративных клиентов в России является базисом эффективного функционирования всей экономики, и его скорейшей выход из сложившейся ситуации подтолкнет к росту и другие сферы хозяйственной

деятельности.

Библиографический список

1. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2017 год и период 2018 и 2019 годов: одобрено Советом директоров Банка России 11 ноября 2016 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа. – URL: [http://www.cbr.ru/publ/ondkp/on_2017\(2018-2019\).pdf](http://www.cbr.ru/publ/ondkp/on_2017(2018-2019).pdf)
2. Центральный банк Российской Федерации [Электронный ресурс]: сайт. – Режим доступа. – URL: <http://www.cbr.ru/>
3. Брилева Ю.Г., Салманов О.Н. Особенности кредитования предприятий реального сектора экономики в современных условиях // Молодежный научный форум: Общественные и экономические науки: электр. сб. ст. по материалам XL студ. междунар. заочной науч.-практ. конф. – М.: «МЦНО». – 2016. – №11(40) / [Электронный ресурс]. – Режим доступа. – URL: [https://nauchforum.ru/archive/MNF_social/11\(40\).pdf](https://nauchforum.ru/archive/MNF_social/11(40).pdf)
4. Гаврилин А.В., Ачилова А.С. Современные тенденции кредитования крупных корпоративных клиентов: российская и зарубежная практика // Современные тенденции развития науки и технологий. – 2016. – №6-3. – С. 49-59.
5. Сытник М.М. Рынок банковского кредитования в РФ: аналитический аспект // Экономические науки. – 2015. – №5(36). – С. 77-83.
6. Толмачева И.В. Проблемы кредитования юридических лиц в современных условиях // Апробация. – 2016. – №2(41). – С. 131-133.
7. Трифонов Д.А., Коршунова С.В. Современные проблемы банковского корпоративного кредитования в России // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2016. – №12. – С. 49-52.

УДК 336.71

Пустоветов С.Е. Банки и банкинг будущего – тренды финтеха в российских реалиях

Banks and banking of the future - trends of the fintech in the Russian realities

Пустоветов Сергей Евгеньевич,

Студент магистратуры отделения «Экономика и право»

Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации

Pustovetov Sergei Evgenievich,

Student of the magistracy of the department "Economics and Law"

The Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration

Аннотация: Изменения в мире технологий приводят к необходимости анализа их влияния на финансовую сферу экономики. Необходимо оценить мировые и локальные тенденции на стыке финансовых и технологических изменений и их значение для банков.

Ключевые слова: финансы, банк, технологии

Abstract: Changes in the world of technologies lead us to the need of analysis of their impact on the financial sphere of the economy. It is necessary to assess global and local trends at the junction of financial and technological changes and their importance for banks.

Keywords: finance, bank, technologies

В последние годы все чаще приходится слышать новости, содержание которых вкратце сводится к тому, что технологии проникают во все сферы быденной и бизнес жизни, занимая там значимое место. Регулярно появляются серьёзные научные исследования в рамках разработки искусственного интеллекта, нейросетей, алгоритмов дата-майнинга, блокчейна, виртуальной реальности. Что важно – научные исследования все чаще находят реальное практическое применение, в том числе и в банковской сфере. Мир меняется, оцифровывается, ускоряется, анализируется – и необходимо понимать, чего ждать в будущем от него и от банковской сферы, в частности. Ведь именно состояние и развитие финансово-банковской системы во многом влияет на качество и удобство ведения бизнеса.

В рамках данной статьи будет рассмотрено современное состояние банковской системы, оценим грядущие возможные изменения и выделим основные направления дальнейшего развития банковской сферы для того, чтобы она оставалась конкурентоспособной и максимально использовала доступные технологии.

Итак, каким образом работает типичный крупный банк сейчас? Он аккумулирует средства бизнеса и населения по практически безрисковым ставкам, выплачивая на вложенные средства порядка 8% годовых в лучшем случае. Помимо хранения средств и выплаты процентов, банк осуществляет транзакционное обслуживание – переводы как внутри банка, так и межбанковские переводы. После аккумуляции средств, банк сам их направляет на выдачу кредитов под значительно больший процент, инвестирует в государственные и корпоративные облигации, оплачивая расходы на персонал, аренду, оборудование и прочее, а также прибыль.

Однако при этом проводимые исследования показывают, что доверие к нецифровым видам услуг как раз падает. Например, согласно исследованиям, проведенным Facebook и MasterCard, большая часть молодых людей в США не доверяет традиционной банковской системе, все чаще прибегая к новым финтех-сервисам. То есть банки уже сейчас теряют часть аудитории в пользу финтех-компаний. В 2016 году Facebook IQ опубликовала исследование «Millennials + money: The unfiltered journey», в котором приводятся результаты исследования взглядов и убеждений 70 млн. молодых людей трудоспособного возраста из США (от 21 до 34 лет), касаемо различных финансовых вопросов. Так, в документе указывается, что абсолютное большинство (около 92%) лиц молодого поколения питает недоверие существующей банковской системе. В целом же, у основной части населения сложилось четкое представление о том, что финансовой системе присущи такие негативные черты, как монополизация, чрезмерный контроль над

денежными средствами и т. д. Большая часть молодого поколения (около 68%) убеждена, что банки недостаточно понимают (или не принимают во внимание) их потребности. Таким образом, существующая банковская система является неэффективной, устаревшей и не соответствующей современным реалиям.

Для российских банков подобные предубеждения могут стать актуальными в ближайшее время. И решение проблемы лежит в области цифровых технологий. Инновации в сфере электронных платежей и повышение уровня финансовой грамотности должны способствовать преодолению разрыва между технологиями и финансовыми услугами.

Так, уже сейчас выдвигаются следующие предположения о банковской сфере (исследование аналитика Business Insider Джона Хеггестьюена):

- Банковские отделения отживут свое. Пройдет еще некоторое время, прежде чем они окончательно умрут, но рост стоимости транзакции через отделения обязательно приведет к их ликвидации.
- Банки, не успевающие реагировать быстро, потеряют клиентов. Все больше вкладчиков обращаются к небанковским финтех-фирмам.
- Банкоматы ожидает участь телефонных будок. Стоимость их обслуживания ниже, чем у банковских отделений, но когда оборот наличных значительно снизится, потребность в них многократно упадет.
- Основным каналом связи с банком станет смартфон. Они повсюду сопровождают своих владельцев, собирают о них информацию и гораздо лучше знают их финансовые предпочтения, чем консультанты в банке.

О подобном говорит и исследование ЕУ в сфере доверия традиционным банкам и интернет-банкам, проводимом уже в России. «Что касается альтернативных поставщиков финансовых услуг, таких как цифровые банки, FinTech-компании и супермаркеты, предлагающие финансовые и банковские

услуги, то уровень доверия населения к ним выше», — говорится в исследовании компании Ernst & Young (EY). Согласно данным исследования, 43% российских клиентов рассматривают возможность приобретения финансовых услуг у интернет-магазинов, 55% — у технологических компаний и 28% — у социальных сетей.

При этом интернет-компаниям, поставляющие финансовые услуги, все еще менее популярны, чем традиционные банки: основным поставщиком финансовых сервисов 87% клиентов в России называют банк, у которого еще остались отделения. Правда, цифра эта год от года снижается, отмечают эксперты EY. «Для того чтобы защитить себя и предоставить клиентам услуги в соответствии с их ожиданиями, банки должны начать внедрять технологии FinTech, которые все чаще воспринимаются как инновационный двигатель промышленности».

Одно из важнейших изменений, которое грядет в банковской сфере и которое необходимо принимать во внимание — внедрение технологии блокчейн. Основное преимущество инновации перед стандартными транзакциями — отсутствие посредников, подтверждающих подлинность операций, что позволяет упростить процедуру. Согласно исследованию Gartner, в 2016 году международные финансовые компании инвестируют \$1 млрд в развитие блокчейна. Эксперты считают, что спустя 5–10 лет объем услуг, связанный с данной технологией, вырастет в 10 раз. В мае в России был организован Центр разработки блокчейн-технологий, куда будут привлекать отечественных программистов для создания приложений, а уже в октябре Центробанк объявил о тестировании проекта своей блокчейн-платформы, которая называется «Мастерчейн» и позволяет участникам рынка обмениваться информацией. В разработке проекта приняли участие Сбербанк, Альфа-банк, банк «Открытие», Тинькофф-банк и QIWI.

Итак, на чем же необходимо фокусироваться банкам для адаптации к меняющимся условиям ведения бизнеса? Во-первых, необходимо работать с каналами взаимодействия с клиентом. Привычные модели работы через традиционные банковские офисы и телефон становятся менее удобными, чем цифровые банки, интеграция с социальными сетями, мессенджерами, прочими интеграторами и агрегаторами. Необходимо продумать модель максимально тесного взаимодействия с клиентом для понимания его нужд и составления действительно персонализированных предложений. Сейчас клиенты стараются искать наиболее выгодные предложения в ряде банков, используя их по отдельности. Потому важно наладить взаимодействие между самими банками, чтобы «оставить» клиента в своей сети – разработать, например, совместные платформы с другими банками, где клиенты смогут подбирать себе смешанные продукты из предоставленного списка.

Во-вторых, важно работать над развитием самих финансовых продуктов. Сейчас финтех компании выходят на рынок с, в общем-то, традиционными банковскими услугами, но делают их более понятными, быстрыми, удобными, более дешевыми, более таргетированными. При этом часть новых игроков лишь дополняют продукты и услуги банка, но часть становится прямым конкурентом. Банкам необходимо перенимать лучшие черты, техники и технологии и разработать систему взаимодействия с финтех-компаниями, чтобы конкуренцию перевести в кооперацию.

В-третьих, для осуществления каких-либо изменений стоит озаботиться обеспечением соответствующей инфраструктурой. Речь идет о сервисах, начиная с денежных переводов и платежей и заканчивая процессами подачи финансовой отчетности, ведения бухгалтерии и комплаенсом. Та же технология блокчейна требует определенной подготовки и настройки. Многие типовые, но крайне

трудоемкие для банка задачи, такие как, например, соблюдение требований к идентификации клиентов (KYC), могут реализовываться на единых отраслевых платформах или с помощью типовых инструментов. Разработка таких инструментов будет вестись именно финтех компаниями, хотя в этой работе могут принять участие и банки.

В-четвертых, банкам стоит активно работать с данными. Они имеют огромные базы данных о клиентах, их предпочтениях, доходах, расходах и нужно учиться выделять из них пользу, персонализировать отношения с клиентами. Сферы применения – кредитный скоринг, борьба с мошенничеством, подбор предложений клиенту.

Перспективы развития «нового», высокотехнологичного банкинга в Российской Федерации представляются обширными. Использование различных технологий, позволит проводить быструю, дешевую, точную и удобную для всех участников банковских отношений идентификацию личности, в том числе для ЦБ. Это произойдет и с другими бизнес-процессами банков. Помимо этого, банки всерьез займутся накопленными данными и встроит их в действующие процессы, например, для кредитного скоринга. Возможны и нестандартные подходы в использовании данных – выявление неочевидных закономерностей в поведении, внешности или показателей заемщиков, устойчиво коррелирующие, например, с возвратом кредита в срок. Облегчится и ускорится процедура открытия счетов, проведения операций, их безопасность, а также объем собираемых банком данных. Банкам потребуется акцентировать свое внимание на создании персональных тарифов, услуг и продуктов, которые могли бы удовлетворять специфическим запросам каждого отдельно взятого клиента. Также потребуется и произойдет проникновение банковской индустрии во многие другие, оказание услуг и привлечение клиентов через новые каналы – например, социальные сети.

Все это приведет к необходимости плотной работы банков с финтех-компаниями, что по началу может вылиться в достаточно значительные инвестиции, но позволит не только сохранить свои позиции на рынке, но и обеспечить рост выручки и прибыли в дальнейшем за счет предоставления качественного и своевременного сервиса, максимально удовлетворяющего запросам потребителей. При этом необходимо учитывать появляющиеся законодательные изменения, участвовать в их лоббировании.

Многое из описанного может показаться лишь отдаленной перспективой для России. Более того, Россия имеет ярко выраженную региональную специфику и во многих регионах развивать технологии в данный момент будет нерентабельно, что приведет к некоторому отставанию. Но мы видим, что банку «Тинькофф» и некоторым другим компаниям удалось построить крайне успешный бизнес с нуля без физической инфраструктуры отделений, опираясь в основном на работу с клиентами через цифровые каналы. Существуют тренды, в том числе в законодательстве и регулировании (например, обмен открытыми клиентскими данными), которые способны двигать российский рынок по описанным выше сценариям. И банкам, и страховым компаниям, планирующим выжить в этих условиях, имеет смысл начать думать об этом уже сейчас.

Библиографический список

1. Исследования Facebook и MasterCard // [ForkLog] / Электронный журнал ForkLog [2016]. URL: <http://forklog.com/issledovaniya-facebook-i-mastercard-molodoe-pokolenie-ne-doveryaet-bankam-predpochitaya-novye-finteh-servisy/> (дата обращения: 21.04.17)
2. Как работает большой банк в России? // [Meduza] / Medusa Project SIA [2016]. URL: <https://meduza.io/cards/chto-takoe-bolshoy-bank-v-rossii> (дата

обращения: 20.04.17)

3. Нефинансовый бум. Россияне начинают доверять интернет-банкам больше, чем обычным. // [Банки.ру] / ИА «Банки.ру» [2016]. URL: <http://www.banki.ru/news/daytheme/?id=9443503> (дата обращения: 22.04.17)

4. Отделения банков и банкоматы уходят в прошлое. // [Хайтек] / АНО «Иннополис Медиа» [2016]. URL: <https://hightech.fm/2016/12/17/banks-are-closing> (дата обращения: 19.04.17)

5. Отделения банков и банкоматы уходят в прошлое. // [Хайтек] / АНО «Иннополис Медиа» [2016]. URL: <https://hightech.fm/2016/12/17/banks-are-closing> (дата обращения: 19.04.17)

6. Пять задач, которые блокчейн решит в России. // [Rusbase] / Илья Лопатин [2016]. URL: <http://rb.ru/opinion/blokchejn-v-rossii/> (дата обращения: 23.04.06)

7. Top 10 Retail Banking trends and predictions for 2017. // [The Financial Brand] / The Financial Brand [2016]. URL: <https://thefinancialbrand.com/62858/2017-top-banking-trends-predictions-forecast-digital-fintech-data-api/> (дата обращения: 18.04.17)

СЕКЦИЯ 10. БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, АНАЛИЗ, АУДИТ

УДК: 336.67: 657.3

Дубровин Д.И. Прогнозирование будущих совокупных финансовых результатов и оценка стоимости организации

Prediction of future aggregate financial results and the valuation of the organization

Дубровин Даниил Андреевич, студент
ФГБОУ ВО Саратовский ГАУ, г. Саратов, Россия

Dubrovin Daniil Andreevich, student,
Saratov State Agrarian University in honor of N.I. Vavilov, Saratov, Russia
E-mail: yprychet@rambler.ru

Аннотация: в статье приводятся методика и результаты прогнозирования совокупных финансовых результатов организации и оценки ее стоимости. Автор доказывает необходимость определения стоимости организации через использование двух методик, с целью планирования дальнейшей деятельности организации.

Ключевые слова: финансовый анализ, доходность, отчетность, финансовое состояние, капитал, прибыль.

Abstract: the article presents the methodology and results of forecasting the aggregate financial results of the organization and assess its value. The author proves the necessity of determining the value of the organization through the use of two techniques, with the aim of planning further activities of the organization.

Keywords: financial analysis, profitability reporting, financial condition, capital, profit.

В настоящее время при оценке стоимости организации возможно использование двух методик: затратный подход и метод дисконтирования будущих доходов.

Для оценки стоимости организации затратным подходом применен метод стоимости чистых активов. Чистые активы представляют собой разность между суммой активов организации и суммой ее обязательств, что соответствует величине собственного капитала организации [1,2]. При расчете чистых активов, активы и обязательства ООО «ФХ «Деметра» Батраева Ю.И.» были протестированы на их соответствие действительной рыночной стоимости.

Таблица 1

Чистые активы ООО «ФХ «Деметра» Батраева Ю.И.» (рассчитаны по методике, утвержденной приказом Минфина России от 28.08.2014 №84н)

Активы и пассивы организации	Значение на 31.12.2016 до корректировки		Изменение чистых активов в результате корректировки активов и обязательств, тыс. руб.	Значение на 31.12.2016 после корректировки		Справочно: Среднее значение за весь анализируемый период (без учета корректировок)	
	в тыс. руб.	в % к валюте баланса		в тыс. руб.	в % к валюте баланса	в тыс. руб.	в % к валюте баланса
1	2	3	4	6	7	8	9
Чистые активы	661 283	94,5	—	661 283	94,5	499 558	89,1
Справочно: Уставный капитал	3 349	0,5	—	3 349	0,5	3 349	0,6
Все активы организации	700 060	100	—	700 060	100	560 444	100

По состоянию на 31.12.2016 чистые активы ООО «ФХ «Деметра» Батраева Ю.И.» составили 661 283 тыс. руб. Это стоимость активов организации, которые останутся в ее распоряжении после погашения всех обязательств.

Оценка стоимости организации методом дисконтирования будущих доходов подразумевает, что стоимость организации складывается из будущей прибыли, получаемой за определенный период, и ликвидационной стоимости организации на конец прогнозного периода [4]. Оценка стоимости организации методом дисконтирования будущих доходов проведена в три этапа:

1. Определение усредненной величины чистой прибыли (за 2016 год) с учетом необходимых корректировок.
2. Суммирование усредненной величины чистой прибыли (убытка), прогнозируемой к получению в течение следующих 6 лет. При этом сумма

прибыли (убытка) рассчитывается с учетом временной стоимости денег посредством дисконтирования. В данном расчете в качестве ставки дисконтирования используется процент альтернативной доходности 4% годовых (без учета инфляции, поскольку рост финансовых показателей ООО «ФХ «Деметра» Батраева Ю.И.», как доходов, так и расходов, в будущем принимается как минимум соответствующим общему уровню инфляции).

3. Прогнозируемая прибыль (убыток) за следующие 6 лет суммируется с чистыми активами ООО «ФХ «Деметра» Батраева Ю.И.». В качестве чистых активов принимается их величина (с учетом оценочных корректировок) по состоянию на 31.12.2016, но с учетом того, что они могут быть получены только через 6 лет – по завершению прогнозного периода. В связи с этим, величина чистых активов дисконтирована по ставке инфляции (12.9% годовых) на срок 6 лет.

Таблица 2

Определение усредненной величины чистой прибыли (убытка) ООО «ФХ «Деметра» Батраева Ю.И.» Новобурасского района Саратовской области

Показатель	Значение показателя, тыс. руб.		Изменение показателя	
	2015 г.	2016 г.	тыс. руб. (гр.3 - гр.2)	± % ((3-2) : 2)
Выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг	266 377	486 006	+219 629	+82,5
Прибыль (убыток) от продаж	114 334	185 933	+71 599	+62,6
Чистая прибыль (убыток) от прочих операций	2 337	3 434	+1 097	+46,9
Налог на прибыль, включая отложенный	—	—	—	—
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	114 055	185 560	+71 505	+62,7
Оценочная корректировка чистой прибыли (убытка)	—	—	х	х
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода с учетом оценочной корректировки	114 055	185 560	+71 505	+62,7
Справочно: Отношение прибыли (убытка) от прочих операций к выручке от основной деятельности, %	4,4	2,1	х	х

В качестве базы для прогнозирования будущих совокупных финансовых результатов взята чистая прибыль (убыток) за 2016 год. В следующей таблице приведены корректировки, в результате которых сглаживается эффект от возможного резкого колебания финансового результата от прочих операций, а также рассчитано усредненное значение чистой прибыли (убытка) с учетом динамики этого показателя [3].

Таблица 3

Корректировка финансового результата и усредненное значение чистой прибыли (убытка) ООО «ФХ «Деметра» Батраева Ю.И.» Новобурасского района Саратовской области

№ п/п	Показатель	Значение показателя
1	Чистая прибыль (убыток) отчетного периода (за 2016 год с учетом оценочной корректировки), тыс. руб.	185 560
	Корректировка чистой прибыли (убытка) отчетного периода на колебания финансового результата от прочих операций:	
2	Чистая прибыль (убыток) от прочих операций (за 2016 год), тыс. руб.	3 434
3	Отношение прибыли (убытка) от прочих операций к выручке от основной деятельности - среднее арифметическое за все рассматриваемые периоды, %	3,22
4	Расчетная величина прибыли (убытка) от прочих операций исходя из среднего процента (выручка за 2016 год x стр.3 :100%), тыс. руб.	15 649
5	Сумма корректировки чистой прибыли (убытка) на колебания финансового результата от прочих операций (стр. 2 минус минимальное по модулю из показателей стр. 2 и стр.4), тыс. руб.	—
6	Учет налогового эффекта от корректировки в стр.5 (сумма налога на прибыль (включая отложенный) за 2016 год: чистая прибыль до налогообложения за 2016 год x стр.5), тыс. руб.	—
7	Чистая прибыль (убыток) за 2016 год после корректировок (стр. 1 + стр. 5 + стр. 6), тыс. руб.	185 560
	Усреднение чистой прибыли (убытка) с учетом динамики показателя:	
8	Чистая прибыль - средняя величина за весь рассматриваемый период, тыс. руб.	149 808
9	Чистая прибыль - прогнозная величина на будущее (через 1 год; прогноз посредством линейного тренда), тыс. руб.	257 065
10	Средневзвешенная величина чистой прибыли (убытка) (стр.8 x 0,25 + гр.7 x 0,6 + гр.9 x 0,15), тыс. руб.	187 348

Усреднение чистой прибыли (убытка) с учетом динамики этого показателя произведено в стр. 8-10 таблицы по методу весов, при котором 60% составляет текущее значение показателя, 25% – прошлое (средняя величина за весь рассматриваемый период) и 15% - будущее (значение показателя через 1 год после даты оценки).

Таблица 4

Определение будущей прибыли (убытка) за прогнозный период и итогового дисконтированного финансового результата ООО «ФХ «Деметра» Батраева Ю.И.» Новобурасского района Саратовской области

Год прогноза, начиная с 2016 г.	Чистая прибыль (убыток) в ценах года получения (годовая средневзвешенная величина), тыс. руб.	Коэффициент дисконтирования (из расчета 4% годовых)	Чистая прибыль (убыток) в ценах по состоянию на 31.12.2016, тыс. руб. (гр.2 x гр.3)
1	2	3	4
1	187 348	0,962	180 142
2	187 348	0,925	173 214
3	187 348	0,889	166 552
4	187 348	0,855	160 146
5	187 348	0,822	153 986
6	187 348	0,79	148 064
Итого:			982 104
Чистые активы организации по состоянию на 31.12.2016 в ценах на конец последнего года прогноза (т.е. дисконтированные по ставке альтернативной доходности, включая инфляцию (4+12.9 % годовых))			259 120
Итого прибыль (убыток) за 6 лет с учетом нераспределенной прибыли (непокрытого убытка) по состоянию на 31.12.2016			1 241 223

Итоговая (средняя) оценка стоимости ООО «ФХ «Деметра» Батраева Ю.И.» рассчитана как среднее арифметическое оценок, полученных выше двумя методами: методом стоимости чистых активов и методом дисконтирования

будущих доходов.

Таблица 5

Итоговая (средняя) оценка стоимости ООО «ФХ «Деметра» Батраева Ю.И.»

№ п/п	Показатель	Значение показателя, тыс. руб.
1	Стоимость организации, рассчитанная методом чистых активов	661 283
2	Стоимость организации, рассчитанная методом дисконтирования будущих доходов	1 241 223
3	Средняя оценка стоимости организации ((стр.1 + стр.2):2)	951 253

На 31 декабря 2016 г. значение оценочной стоимости составило 951253 тыс. руб. Положительная стоимость получилась и при оценке по методу стоимости чистых активов, и по методу дисконтирования будущих доходов. Величина чистых активов организации уступает ее стоимости, рассчитанной методом дисконтирования будущих доходов. Это означает, что выгоднее продолжить деятельность организации, чем продать ее в данный момент.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 9 июля 2002г. №83-ФЗ «О финансовом оздоровлении сельскохозяйственных товаропроизводителей» (с изменениями и дополнениями от: 29 июня 2004 г., 13 мая, 23 июля 2008 г., 1 июля 2011 г., 21 июля 2014 г.).
2. Постановление Правительства РФ от 29 августа 2003 г. №535 «О реализации дополнительных мер по улучшению финансового состояния сельскохозяйственных товаропроизводителей».
3. Распоряжение Федерального управления по делам о несостоятельности (банкротстве) от 12 августа 1994 г. №31-р «О Методических положениях по оценке финансового состояния предприятий и установлению неудовлетворительной структуры баланса».

4. Новоселова С.А., Истомина О.А. Анализ финансового состояния при процедуре банкротства: законодательный аспект // Аграрный научный журнал.- 2014. -№ 8. -С. 82-86.

УДК 336: 657.6: 338

Сапожников С.А. Методика проведения анализа затрат на производство продукции растениеводства в сельскохозяйственной организации

The methodology of the analysis of cost of production in the agricultural organizations

Сапожников Сергей Александрович, магистрант
ФГБОУ ВО Саратовский ГАУ, г. Саратов, Россия

Sapozhnikov Sergey Aleksandrovich, student,
Saratov State Agrarian University in honor of N.I. Vavilov, Saratov, Russia

Аннотация: в статье приводится методика проведения анализа затрат на производство продукции растениеводства сельскохозяйственного предприятия. Автор доказывает необходимость проведения анализа затрат на производство продукции с целью выявления факторов, оказавших наибольшее влияние на себестоимость продукции.

Ключевые слова: анализ, себестоимость, растениеводство, сельское хозяйство.

Abstract: the article presents the methodology of the cost analysis of crop production in agricultural enterprise. The author proves the necessity of the analysis of cost of production with the aim of identifying factors with the greatest impact on the cost of production.

Keywords: analysis, cost, crop, agriculture.

Особую актуальность проблема снижения себестоимости приобретает на современном этапе. Поиск резервов ее снижения помогает многим хозяйствам повысить свою конкурентоспособность, избежать банкротства и выжить в условиях рыночной экономики.

Большую роль в этом должен сыграть анализ хозяйственной деятельности предприятий, основными задачами которого являются:

1. осуществление систематического контроля за выполнением плана снижения себестоимости продукции;
2. изучение влияния факторов на изменение ее уровня;
3. выявление резервов снижения себестоимости продукции;

4. объективная оценка деятельности предприятия по использованию возможностей снижения себестоимости продукции и разработка мероприятий, направленных на освоение выявленных резервов.

Основными источниками информации для анализа себестоимости сельскохозяйственной продукции являются: форма №5 «Пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках», форма №9-АПК «Сведения о производстве, затратах, себестоимости и реализации продукции растениеводства», производственные отчеты бригад, первичные документы по учету затрат на производство продукции, плановые и нормативные данные [3].

Анализ себестоимости продукции позволяет изыскать резервы ее стабилизации, а в идеальном случае, снижения [1].

В таблице 1 проследим динамику себестоимости отдельных видов продукции растениеводства Аркадакской опытной станции.

Таблица 1

Динамика себестоимости единицы продукции растениеводства в ФГУП «Аркадакская сельскохозяйственная опытная станция» Аркадакского района Саратовской области

Вид продукции	Производственная себестоимость 1ц, руб. коп.			Отклонение 2016 г. от 2014 г. (+,-)	
	2014 год	2015 год	2016 год	Абс.	Отн.
Зерно озимых зерновых	523,85	656,94	570,86	+47,01	+8,97
Зерно яровых зерновых	623,83	1202,6	1724,61	+1100,78	+170,46
Кукуруза на зерно	-	-	3891,00	-	-
Рыжик	1399,23	-	-	-	-
Семена подсолнечника	967,86	1563,1	1503,14	+535,28	+55,31
Многолетние травы на семена	4515,42	3460,84	3856,96	-658,46	-14,58
Однолетние травы на семена	1449,74	1169,43	3036,27	+1586,53	+109,44

Анализ динамики себестоимости продукции Аркадакской сельскохозяйственной опытной станции показал, что по всем культурам

наблюдается рост данного показателя за три анализируемых года, кроме многолетних трав на семена.

Наибольшее увеличение себестоимости единицы продукции произошло по продукции яровых зерновых культур, на 1100,078 руб., или в 1,7 раза. Себестоимость семян подсолнечника возросла на 55,31%. Себестоимость 1ц озимых зерновых культур увеличилась всего лишь на 8,97%.

По многолетним травам, выращиваемым на семена, себестоимость наоборот снизилась на 14,58%, и составила 3856,96руб. за 1 центнер. В частности, хозяйство занимается производством семян эспарцета.

По однолетним травам, рост себестоимости составил 109,44%, или 1586,53руб.

Кукуруза на зерно и рыжик возделывались в опытной станции всего лишь по одному году, поэтому провести сравнение себестоимости этих культур не представляется возможным.

Более подробно причины изменения себестоимости продукции можно выяснить с помощью таблицы 2.

Таблица 2

Влияние факторов на изменение себестоимости продукции растениеводства ФГУП «Аркадакская сельскохозяйственная опытная станция» Аркадакского района Саратовской области

Вид продукции	Затраты на 1 га , руб.		Урожайность, ц/га		Себестоимость 1 ц продукции, руб.			Экономия (-), перерасход (+) в расчете на 1 ц, руб.		
	2014 г.	2016 г.	2014г	2016г	2014 г.	2016 г.	Усл.	Всего	в т. ч. за счет	
									затрат	урожай- ности
1	2	3	4	5	6	7	8(2/5)	9(7-6)	10(7-8)	11(8-6)
Зерно озимых зерновых	15243,5	20165,1	29,1	35,3	523,85	570,86	431,828	+47,01	+139,032	-92,022

Зерно яровых зерновых	13033,3	23279,1	20,9	13,5	623,83	1724,61	965,432	+1100,78	+759,178	+341,602
Семена подсолнечника	15706,5	27435,6	16,2	18,2	967,86	1503,14	862,992	+535,28	+640,148	-104,87
Семена многолетних трав	6781,85	12851,1	1,5	3,3	4515,42	3856,96	2055,11	-658,46	+1801,85	-2460,3
Семена однолетних трав	10960	23440	7,6	7,7	1449,74	3036,27	1423,38	+1586,53	+1612,89	-26,363

Данные таблицы 2 показывают, что основным фактором изменения себестоимости продукции растениеводства на предприятии является величина затрат в расчете на 1 га площади.

За три анализируемых года произошло увеличение себестоимости по всем культурам, кроме многолетних трав на семена.

В частности, себестоимость озимых зерновых увеличилась на 47,01 руб., в том числе за счет роста затрат в расчете на 1 га посева себестоимость возросла на 139,03 руб., а за счет роста урожайности на 20%, себестоимость наоборот снизилась на 92,02 руб.

По семенам подсолнечника и по однолетним травам, выращиваемым на семена, аналогичная ситуация. Наибольшее влияние на увеличение себестоимости по этим культурам оказал рост затрат в расчете на 1 га посева.

По яровым зерновым себестоимость увеличилась на 1100,78 руб., в том числе за счет роста затрат на 1 га посева и при одновременном снижении урожайности.

По многолетним травам (эспарцет) мы наблюдаем снижение себестоимости продукции, в частности, семян. Такое изменение произошло по причине роста

затрат на 1 га посева и одновременном увеличении урожайности. Но, так как темпы роста урожайности превзошли темпы роста затрат, в целом себестоимость единицы продукции снизилась на 658,46 руб., или почти на 10%.

Особое внимание при анализе себестоимости продукции растениеводства необходимо обратить на структуру себестоимости, акцентируя внимание на тех статьях затрат, которые включают ее изменения [2].

Таблица 3

Размер и структура затрат на производство продукции растениеводства
ФГУП «Аркадакская сельскохозяйственная опытная станция» Аркадакского
района Саратовской области

Элементы затрат	Материально-денежные затраты, тыс. руб.			Структура, в % к итогу		
	2014 г.	2015г.	2016 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Материальные затраты	35144	41884	48791	52,62	53,08	50,78
в том числе: семена и посадочный материал	8516	10566	7564	12,75	13,39	7,87
химические средства защиты растений	3397	4301	5553	5,09	5,45	5,78
нефтепродукты	11964	11794	13952	17,91	14,95	14,52
электроэнергия	721	959	1479	1,08	1,22	1,54
запчасти и другие материалы для ремонта основных средств	5657	7742	7742	8,47	9,81	8,06
прочие материальные затраты, оплата услуг, выполненных сторонними организациями	4889	6522	7797	7,32	8,27	8,11

Затраты на оплату труда	13881	16281	22906	20,78	20,63	23,84
Отчисления на социальные нужды	4054	5226	7353	6,07	6,62	7,65
Амортизация	6012	6997	7286	9,00	8,87	7,58
Прочие затраты	7693	8512	9749	11,52	10,79	10,15
Итого по элементам затрат	66784	78900	96085	100,00	100,00	100,00

На основании данных таблицы 3 можно сделать следующие выводы, значительный удельный вес в себестоимости продукции предприятия занимают материальные затраты. Их величина в 2016 году составила 48791 тыс. руб. (или почти 51%), что в 1,4 раза больше чем в 2014 году. Это обусловлено ростом затрат на нефтепродукты, запасные части, а также семян и посадочного материала. Величина выше перечисленных затрат прежде всего зависит от ценового фактора.

Удельный вес затрат на оплату труда в хозяйстве составляет в среднем 20%, доля отчислений на социальные нужды – 6%. Амортизация основных средств в структуре затрат занимает в среднем около 9% и за три года практически не изменилась.

В целом затраты на производство продукции возросли в 2016 году на 143,9%. На что повлиял рост цен на используемые ресурсы, а также увеличение заработной платы работников (в результате затраты на оплату труда увеличились в 1,6 раза) и, как следствие, рост отчислений на социальные нужды.

Таким образом, себестоимость продукции является важнейшим показателем экономической эффективности сельскохозяйственного производства. В нем отражаются все стороны хозяйственной деятельности, аккумулируются результаты использования всех производственных ресурсов. Снижение

себестоимости – одна из первоочередных и актуальных задач любого общества, каждой отрасли, предприятия. От уровня себестоимости продукции зависят: сумма прибыли и уровень рентабельности, финансовое состояние предприятия и его платежеспособность, темпы расширенного воспроизводства, уровень цен на сельскохозяйственную продукцию.

Библиографический список:

1. Мероприятия по эффективному ведению сельскохозяйственного производства в условиях кризиса: рекомендации // Голубев А.В., Глебов И.П., Наянов А.В., Кабанова Л.В., Калинин Ю.А., Муравьева М.В., Мухамеджанов Р.М., Новоселова С.А., Норовяткина Е.М., Чечеткина И.И. - Саратов: СГАУ им. Н.И. Вавилова, 2009. - 142с.
2. Новоселова С.А. Направления развития управленческого учета в организациях России/Аграрный научный журнал. -2015. -№6. -С. 80-83.
3. Цифрова, Р.В. Стратегия управления сельскохозяйственными издержками и ее учетно-аналитическое обеспечение/Р.В. Цифрова, С.А. Новоселова -Саратов, ФГОУ ВПО «Саратовский ГАУ», 2006. -224 с.

Электронное научное издание

Производство, распределение и потребление продукции, товаров и услуг: теория и практика

Сборник научных трудов
по материалам I международного
экономического форума молодых ученых

10 мая 2017 г.

По вопросам и замечаниям к изданию, а также предложениям к
сотрудничеству обращаться по электронной почте mail@scipro.ru

Подготовлено с авторских оригиналов

ISBN 978-5-00007-779-5



Формат 60x84/16. Усл. печ. л. 9,5. Тираж 100 экз.

Издательство Индивидуальный
предприниматель Краснова Наталья
Александровна

Адрес редакции: Россия, 603186, г. Нижний
Новгород, ул. Бекетова 53