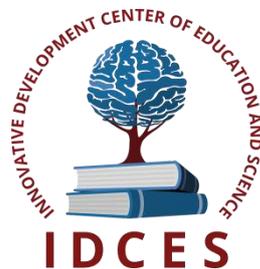


**ИННОВАЦИОННЫЙ ЦЕНТР РАЗВИТИЯ ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ**  
**INNOVATIVE DEVELOPMENT CENTER OF EDUCATION AND SCIENCE**



**Тенденции развития экономики и менеджмента**

**Выпуск IV**

**Сборник научных трудов по итогам  
международной научно-практической конференции  
(11 июня 2017 г.)**

**г. Казань**

**2017 г.**

**Тенденции развития экономики и менеджмента.** / Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции. № 4 г. **Казань**, 2017. 237 с.

**Редакционная коллегия:**

к.э.н., доцент Бекулов Х.М. (г. Нальчик), к.э.н., доцент Безпалов В.В. (г. Москва), к.э.н., доцент Бескоровайная С.А. (г.Москва), к.э.н., доцент Бирюков В.А. (г.Москва), к.э.н., доцент Бобыль В.В. (г. Днепропетровск), д.э.н., профессор Богатая И.Н. (г.Ростов-на-Дону), д.э.н., профессор Булгучев М.Х. (г.Магас), к.э.н., доцент Викторова Т.С. (г. Вязьма), д.э.н., доцент Виноградова М.В. (г. Москва), к.э.н., доцент Гафиуллина Л.Ф. (г. Казань), д.э.н., доцент Гонова О.В. (г. Иваново), к.э.н., доцент Гурфова С.А. (г. Нальчик), к.э.н., доцент Дзюба А.В. (г.Комсомольск-на-Амуре), к.э.н. Дубровин С.А. (г. Санкт-Петербург), д.э.н., доцент Евстафьева Е.М. (г.Ростов-на-Дону), к.э.н., доцент Емельянова Г.А. (г.Чебоксары), к.э.н. Желнова К.В. (г. Ижевск), к.э.н., доцент Калашников А.А. (г. Ставрополь), к.э.н., доцент Крючкова Л.В. (г. Киров), к.э.н., доцент, профессор Курпаяниди К.И. (г. Фергана), д.э.н, профессор Макаров В.В. (г. Санкт-Петербург), д.э.н., доцент Миролубова А.А. (г. Иваново), к.э.н., доцент Мошкин И.В. (г. Ростов-на-Дону), к.э.н., доцент Мызникова Т.Н. (г. Челябинск), к.э.н., доцент Мурзин А.Д. (г. Ростов-на-Дону), к.э.н., доцент Найденова М.В. (г. Саратов), к.э.н. Никитина А.А. (г. Кумертау), д.э.н., доцент Паштова Л.Г. (г. Москва), к.э.н., доцент Руденко М.Н. (г. Пермь), д.э.н., профессор Санталова М.С. (г. Воронеж), к.э.н., доцент Соболева С.Ю. (г. Волгоград), к.э.н., доцент Стрельников Е.В. (г.Екатеринбург), к.э.н., доцент Талалушкина Ю.Н. (г. Челябинск), к.э.н., доцент Терентьева О.Н. (г. Саратов), д.э.н., профессор Тинасилов М.Д. (г.Алматы), д.э.н., доцент Тугускина Г.Н. (г.Пенза), к.т.н., доцент Тытарь А.Д. (г. Ростов-на-Дону), к.э.н., доцент Уркумбаева А.Р. (г. Алматы), к.ф-м.н., доцент Шматков Р. Н. (г.Новосибирск).

В сборнике научных трудов по итогам IV Международной научно-практической конференции **«Тенденции развития экономики и менеджмента»**, г. **Казань** представлены научные статьи, тезисы, сообщения студентов, аспирантов, соискателей учёных степеней, научных сотрудников, ординаторов, докторантов, практикующих специалистов Российской Федерации, а также коллег из стран ближнего и дальнего зарубежья.

Авторы опубликованных материалов несут ответственность за подбор и точность приведенных фактов, цитат, статистических данных, не подлежащих открытой публикации. Мнение редакционной коллегии может не совпадать с мнением авторов. Материалы размещены в сборнике в авторской правке.

Сборник включен в национальную информационно-аналитическую систему "Российский индекс научного цитирования" (РИНЦ).

## Оглавление

### СЕКЦИЯ №1.

#### ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.01).....9

КОРПОРАТИВНАЯ СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ В ЯПОНИИ

Голаева Ф.Р. ....9

ФИСКАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Казачков А. С. ....12

КРЕАТИВНЫЙ ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ В ЯПОНИИ

1 Касаева Т.В., 2 Докуз Н.В. ....14

CREATIVE HUMAN CAPITAL IN JAPAN

1 Kasayeva T.V., 2 Dokuz N.V. ....14

НАПРАВЛЕНИЯ СТИМУЛИРОВАНИЯ РОСТА ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО  
УРОВНЯ НАСЕЛЕНИЯ В США

1 Касаева Т.В., 2 Гукасова А.А. ....18

DIRECTIONS FOR INCREASING THE GROWTH OF THE EDUCATIONAL  
LEVEL OF THE POPULATION IN THE USA

1 Kasayeva T.V., 2 Gukasova A.A. ....18

ОСОБЕННОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ  
НАПРАВЛЕННОГО НА ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ В США

1 Касаева Т.В., 2 Петросян Р.В. ....22

FEATURES OF STATE REGULATION

FOCUSED ON HUMAN CAPITAL IN THE UNITED STATES

1 Kasaeva T.V., 2 Petrosyan R.V. ....22

ПРОБЛЕМЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В КИТАЕ

1 Касаева Т.В., 2 Мнацаканян Н.В. ....26

КРЕАТИВНЫЙ ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ В США

Мовсисян Л. Л. ....30

НЕОИНСТИТУЦИОНАЛИЗМ, КАК СОВРЕМЕННОЕ НАПРАВЛЕНИЕ  
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ

Обеременко Л.Г. ....33

ЗАДАЧИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ И ПРОГНОЗИРОВАНИЯ  
РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Перепелица А.В. ....36

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ РЫНКИ КАК ФУКТОР ГЛОБАЛИЗАЦИИ  
МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА

Цхададзе Н.В. ....38

### СЕКЦИЯ №2.

#### ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

#### (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.05).....43

ЦИФРОВИДЕНИЕ КАК НОВЫЙ КРЕАТИВНЫЙ СЕГМЕНТ МЕДИАИНДУСТРИИ

Бирюков В.А. ....43

МЯСНОЙ ПОДКОМПЛЕКС АПК: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ  
РАЗВИТИЯ

Богданова О. В. ....45

ПРИНЦИП УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

Быстрова П.В. ....49

ЗЕМЛЕУСТРОЙСТВО – ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ Гречихин В.Н. ....	52
ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ ПЕРЕХОДА ОТ ЗОНАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ ЗЕМЛЕДЕЛИЯ К АДАПТИВНО-ЛАНДШАФТНОЙ В КОНТЕКСТЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА Деревенец Д.К., Барсукова Г.Н. ....	54
ФОРМИРОВАНИЕ АЛГОРИТМА ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ Ермакова О.В. ....	58
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ Зазимко В. Л. ....	61
ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ И БИЗНЕС-ДЕМОГРАФИЧЕСКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ НЕФТЕГАЗОВОГО СЕКТОРА РОССИИ Кадыргулова Г.Н., Шакирова Л.И. ....	63
ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ Костко Е.А., Лейман Т.И. ....	66
К ВОПРОСУ О ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИИ В МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ Курманов М.Ф. Kurmanov M.F./ ....	69
АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ТЕХНИКО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ РАЗВИТИЯ АПК СЕВЕРНОГО РЕГИОНА Мустафаев А.А. ....	71
О РОЛИ ПЛАНИРОВАНИЯ И БЮДЖЕТИРОВАНИЯ В УПРАВЛЕНИИ НАО «ЦЕНТР «ОМЕГА» Пивень Т.Я., Лоскутов Н.В. ....	74
СТРУКТУРНЫЙ АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В ОБЛАСТИ ПРОМЫШЛЕННОСТИ СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ 1 Попова Марина, 1 Гранкин Игорь, 2 Категорская Т.П. ....	76
ЭФФЕКТИВНОСТЬ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ЗЕМЛЕПОЛЬЗОВАНИЯ Рассказова. А. А. *, Жданова Р.В. * ....	79
ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РОССИЙСКОЙ ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ Сагдеева О.С., Ибрагимова Н.Р. ....	81
ПРОБЛЕМЫ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В УСЛОВИЯХ ПРОВОДИМОЙ РЕГИОНАЛЬНОЙ ТОРГОВОЙ ПОЛИТИКИ НА ПРИМЕРЕ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА Смирнова Ю.А. ....	84
СОСТАВ ЗЕМЕЛЬ РОССИИ И АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ Терентьева О.Н., Шмелева Ю.А. ....	87
ОСОБЕННОСТИ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА И НЕКОТОРЫЕ ФАКТОРЫ ВОЗДЕЙСТВИЯ ПРИ СОЗДАНИИ И ИСПОЛЬЗОВАНИИ АЛЬТЕРНАТИВНЫХ ИСТОЧНИКОВ ЭНЕРГИИ НА ПРИМЕРЕ БИОТОПЛИВА Титова Е.С., Бондарчук Н.В. * ....	90

К ВОПРОСУ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ГИС-ТЕХНОЛОГИЙ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ ГОСУДАРСТВЕННОГО ЗЕМЕЛЬНОГО НАДЗОРА Яроцкая Е.В., Шумаева К.В.....	94
<b>СЕКЦИЯ №3.</b>	
<b>ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.10).....</b>	<b>96</b>
СПЕКТР ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РАЗНЫМИ АВТОРАМИ ПРИНЯТЫХ ТРЕБОВАНИЙ К СИСТЕМЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ Дегтярева Е.В. ....	96
СОПОСТАВЛЕНИЕ МОДЕЛЕЙ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ И ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА, ИХ ПРИМЕНЕНИЕ Ивашко И.В. ....	98
ВЛИЯНИЕ ИНФЛЯЦИИ НА КРЕДИТ Митчина Т. Е., Киселева В. И., Панина А. А. ....	100
КРЕДИТНЫЕ РИСКИ И СПОСОБЫ ИХ СНИЖЕНИЯ Митчина Т.Е., Киселева В.И. ....	103
РИСКИ АГРАРНОГО СЕКТОРА И ПУТИ ИХ СНИЖЕНИЯ Митчина Т.Е., Позднякова Ю.А. ....	106
АНАЛИЗ ТЕКУЩИХ ТЕНДЕНЦИЙ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА РФ И ОПРЕДЕЛЕНИЕ ФАКТОРОВ, ОБУСЛАВЛИВАЮЩИХ ЕГО ФИНАНСОВЫЙ РЕЗУЛЬТАТ Мордвинов Е.В., Самарцева А.С. ....	109
КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА И РОЛЬ МЕХАНИЗМА КРЕДИТОВАНИЯ В СТАНОВЛЕНИИ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ Петухов А.С. ....	113
ФИНАНСОВЫЙ РЕЗУЛЬТАТ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ОБЪЕКТ ОЦЕНКИ И АНАЛИЗА Соколов А.А., Никишина К.Е. ....	118
<b>СЕКЦИЯ №4.</b>	
<b>БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЁТ, СТАТИСТИКА (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.12) .....</b>	<b>123</b>
ЭТИКА И БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ Барахоев И.Ж., Далиева Х.И. ....	124
МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ВНУТРЕННЕ СОЗДАННОЙ ДЕЛОВОЙ РЕПУТАЦИИ Ветошкина Е.Ю., Аухадеева Л.Ф. ....	125
ИССЛЕДОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ВЗАИМОСВЯЗИ КАТЕГОРИЙ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ Кирпиков А.Н., Халиуллина А.М. ....	129
ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В СТРОИТЕЛЬСТВЕ Козлова А.А. ....	132
БЮДЖЕТИРОВАНИЕ В УПРАВЛЕНЧЕСКОМ УЧЕТЕ Шадиева М.Ю. , Халухоев Дж.А., Барахоев И.Ж. ....	135
ГРАМОТНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ДЛЯ НАЧИНАЮЩЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ Шадиева М.Ю., Дудургов И.А., Далиева Х.И. ....	137

<b>СЕКЦИЯ №5. МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.13)</b> .....	138
<b>СЕКЦИЯ №6. МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.14)</b> .....	139
НЕФТЯНАЯ ОТРАСЛЬ ВЕНЕСУЭЛЫ Жарова К.А. ....	139
<b>СЕКЦИЯ №7. БАНКОВСКОЕ И СТРАХОВОЕ ДЕЛО</b> .....	142
ОЦЕНКА СЛИЯНИЙ И ПОГЛОЩЕНИЙ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ В РОССИИ Идиятуллина Ю.Ф. ....	142
ПРОБЛЕМЫ РЕСУРСНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ РОССИЙСКИМИ БАНКАМИ Петухов А.С. ....	147
<b>СЕКЦИЯ №8. ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ В СОВРЕМЕННОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ</b> .....	150
<b>СЕКЦИЯ №9. ВОПРОСЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ</b> .....	150
<b>СЕКЦИЯ №10. МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ</b> .....	150
ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ МЕЖДУ РОССИЕЙ И КИТАЕМ Зателепа Б.М. ....	150
ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ Комашева Ю.С., Косточка Ю.О. ....	152
СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ РОССИЙСКИХ РЕГИОНОВ С КАНАДОЙ Максимов В.И., Хорохонов Д.Ю.* .....	156
<b>СЕКЦИЯ №11. МАРКЕТИНГ</b> .....	159
РОЛЬ МАРКЕТИНГОВЫХ ИННОВАЦИЙ В ИННОВАЦИОННОМ РАЗВИТИИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ Edner Loik, Лопаткин Д.С. ....	159
СОВРЕМЕННЫЕ МАРКЕТИНГОВЫЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ: БРЕНД-ИНТЕГРАЦИЯ КАК ОСОБЕННОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА Климушкина О.П., Пуляев А.В., Щепотьев А.В. ....	161
БРЕНД КАК НЕМАТЕРИАЛЬНЫЙ АКТИВ КОМПАНИИ 1Сагина О.А., 2Шамраева Е.В. ....	164
<b>СЕКЦИЯ №12. PR И РЕКЛАМА</b> .....	167
ОСОБЕННОСТИ РЕКЛАМНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ГОСТИНИЧНОМ СЕРВИСЕ Ульби К.В., Хуранов А.Б. ....	167

<b>СЕКЦИЯ №13.</b>	
<b>ОПЕРАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ .....</b>	<b>169</b>
<b>СЕКЦИЯ №14.</b>	
<b>ПРОБЛЕМЫ МАКРОЭКОНОМИКИ.....</b>	<b>169</b>
<b>СЕКЦИЯ №15.</b>	
<b>ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ</b>	
<b>СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ .....</b>	<b>169</b>
О СОВЕРШЕНСТВОВАНИИ НОРМАТИВНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	
ПЕНСИОННОГО ФОНДА РФ	
Жерехина Т.М., Тарасова О.Г. ....	169
<b>СЕКЦИЯ №16.</b>	
<b>СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ.....</b>	<b>171</b>
МОЛОДЕЖНЫЙ СТАРТАП: ПРЕДПОСЫЛКИ, ПРАКТИКА, ПЕРСПЕКТИВЫ	
1 Петракова Е.В., 2 Корепанова И.В.....	172
<b>СЕКЦИЯ №17.</b>	
<b>ТЕОРИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ.....</b>	<b>176</b>
<b>СЕКЦИЯ №18.</b>	
<b>ТЕОРИЯ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА .....</b>	<b>177</b>
ОСОБЕННОСТИ ВНЕДРЕНИЯ КОНТРОЛЛИНГА	
В МЕДИАОРГАНИЗАЦИИ	
Бескоровайная С.А. ....	177
ПРОБЛЕМНЫЕ ВОПРОСЫ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ	
ИЗМЕНЕНИЙ В УЧРЕЖДЕНИИ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ	
Бочарникова О.В., Мамакова О.С. ....	181
СПЕЦИФИКА СОВРЕМЕННОГО БАНКОВСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА	
Кулакова А.Ю.....	184
СИСТЕМАТИЗАЦИЯ ФАКТОРОВ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ	
ИНВЕСТИЦИОННУЮ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ОБЩЕСТВА	
С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ	
Рожкова В.В., Болодурина М.П. ....	186
МЕТОДИЧЕСКИЙ АППАРАТ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ	
ИНФОКОММУНИКАЦИЙ	
Чернышев Н.С.....	191
<b>СЕКЦИЯ №19.</b>	
<b>УПРАВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ПЕРСОНАЛА.....</b>	<b>194</b>
<b>СЕКЦИЯ №20.</b>	
<b>ФИНАНСЫ И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА.....</b>	<b>194</b>
ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА	
И ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ	
1 Дедегкаев В.Х., 2 Икаева А.И.....	194
ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ АРКТИЧЕСКИХ ТЕРРИТОРИЙ РЕСПУБЛИКИ	
САХА (ЯКУТИЯ): НАЛОГОВЫЙ АСПЕКТ	
Никулкина И. В., Маркова А. В., Саввинова Т. П. ....	197
<b>СЕКЦИЯ №21.</b>	
<b>ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ .....</b>	<b>200</b>

АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В МУНИЦИПАЛЬНЫХ РАЙОНАХ И ГОРОДСКИХ ОКРУГАХ РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН	
Бадриева Г.Р. ....	200
ВЛИЯНИЕ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНОВ НА НАЦИОНАЛЬНУЮ ЭКОНОМИЧЕСКУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ СТРАНЫ (НА ПРИМЕРЕ ХАБАРОВСКОГО КРАЯ)	
Безпалов В.В, Громач П.С. ....	203
РОЛЬ РЕГИОНАЛЬНЫХ ПРОМЫШЛЕННЫХ КОМПЛЕКСОВ В ОБЕСПЕЧЕНИИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАНЫ (НА ПРИМЕРЕ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ)	
Безпалов В.В., Балчихина Я.А. ....	209
SWOT-АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА ОСОБЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН РОССИИ И РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ЕГО УЛУЧШЕНИЮ	
Емельянова К.Н. ....	213
КЛАСТЕРЫ КАК ИНСТРУМЕНТЫ ФОРМИРОВАНИЯ И РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА РТ	
Камалова Д.И. ....	216
ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ АРХАНГЕЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАНЫ НА ПРИМЕРЕ АЛМАЗОДОБЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ	
Красавина А.М., Безпалов В.В. ....	218
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ТАТАРСТАНСКОГО РЫНКА АЛГОКОЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ	
Ханова А.Р. ....	223
УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫМ РАЗВИТИЕМ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ	
Холявко Д.С., Плотникова Е.В. ....	229
<b>СЕКЦИЯ №22.</b>	
<b>ЭКОНОМИКА ТРУДА И УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ</b> .....	231
ОСОБЕННОСТИ БЕЗРАБОТИЦЫ НА МОЛОДЕЖНОМ РЫНКЕ ТРУДА КНР	
Пань Лулу .....	231
<b>СЕКЦИЯ №23.</b>	
<b>ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ НАРОДОНАСЕЛЕНИЯ И ДЕМОГРАФИЯ</b> .....	234
<b>СЕКЦИЯ №24.</b>	
<b>ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ</b> .....	234
<b>ПЛАН КОНФЕРЕНЦИЙ НА 2017 ГОД</b> .....	235

## **СЕКЦИЯ №1.**

### **ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.01)**

#### **КОРПОРАТИВНАЯ СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ В ЯПОНИИ**

**Голаева Ф.Р.**

студент 3 курса

**Науч. рук. канд. экон. наук, доцент Касаева Т.В.**

Институт Международных Отношений

На современном этапе основным источником экономических ресурсов является человек. Обладая различными навыками, способностями, человека можно определить как фактор развития экономики страны. Концепция национального богатства и теории устойчивого развития общества основываются на признании человека движущей силой общественного развития. Изучив разные концепции, мы можем дать определение человеческого капитала как совокупность накопленных знаний, навыков, умений, личных мотивов, а в более широком смысле – как основной фактор движения экономического роста[1].

Развитие человеческого капитала, значение которого возрастает в современных условиях, способствует повышению конкурентоспособности экономики страны[2]. Глобализация придавала особое значение знаниям и навыкам в процессе развития как в экономике отдельно взятой страны, так и для конкретного человека. Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод о том, что человеческий капитал является актуальным понятием в теории экономического роста[3].

Неотъемлемой частью, способствующей развитию человеческого капитала, является корпоративная социальная ответственность.

Корпоративная социальная ответственность (КСО) представляет собой концепцию, при которой организации учитывают интересы общества и выполняют свои социальные обязательства. Большое количество организаций в мире практикуют КСО, тем самым приобретая дополнительные преимущества[4]. На современном этапе мы часто встречаемся с термином корпоративной социальной ответственности в научных публикациях. Концепция КСО непосредственно связана с нормами этики конкретной компании – это способ аргументировать необходимость деятельности компании в обществе, а также возможность повысить репутацию компании в глазах общества[5].

В данной статье мы выявим особенности КСО японских организаций, которые являются лидерами по ответственности в сфере экологии.

Деловая культура в японских корпорациях сформировалась в период послевоенной рецессии экономики государства. Перед руководителями компаний появилась задача восстановить экономическую и социальную жизнь общества. Японские управленцы ознакомились с американским подходом к управлению бизнесом. Руководства компаний решать проблемы начали с применения традиционных схем управления к новым условиям, а позже перешли к применению знаний, полученных от американских практиков. С помощью такого синтеза теоретических основ и сложилась современная концепция корпоративной социальной ответственности в Японии[6].

Долгое время в стране восходящего солнца критерием эффективной работы компании считалась не прибыль, а занимаемая доля рынка. Согласно данным Японской Ассоциации Маркетинга, сейчас большое количество организаций стремятся заполучить доверие потребителей, так как видят в этом главный путь развития. Это стало причиной того, что многие фирмы начали применять КСО, ориентируясь на потребности общества.

Можно сказать, что нормы социальной ответственности заложены в самой культуре Японии еще с древних времен, ведь японцы всегда бережно и с большой ответственностью подходят к своей трудовой деятельности. Это придает КСО Японии определенную особенность. Наряду с использованием западных инструментов корпоративной социальной политики, создаются дополнительные органы по контролю за соблюдением социальных норм. Отличительными особенностями КСО в Японии являются:

1. Особое значение семейного фактора в области социальной помощи;

2. Значимость страховых инструментов в сохранении сильных сторон государства при оказании социальной поддержки;
3. Фирменная благотворительность;
4. Комбинирование централизации и децентрализации в социальной работе.

Крупнейшая в области электроники транснациональная корпорация «Sony» осуществляет различные благотворительные программы помощи детям из разных стран. Известными являются проекты поддержки детей из 12 стран Южной и Центральной Америки 2014 года, а именно «Dream Goal 2014» и «Street Football Stadium». Благодаря этим проектам были построены учебные центры и стадионы, которые помогут более 14000 детей через футбол освоить навыки коммуникации и лидерства. Благотворительный проект «Siyakhona Media Skills» нацелен на помощь молодежи из 11 стран с низким уровнем социального развития. Программа дает возможность пройти курсы по развитию навыков в области создания контента, редактирования видео и фото с использованием техники «Sony» [7].

В большей своей степени система КСО направлена на внутреннюю среду организации. Следуя системе «пожизненного найма» на работу, организация, в которой работает человек, воспринимается как «семья» [8]. В этой «семье» каждый сотрудник является ее равноправным членом. Работники таких компаний могут быть уверены в завтрашнем дне, так как его «семья» в ответе за него. Система предусматривает гарантированное рабочее место до самой пенсии. В момент выхода на пенсию, работник получает разовую выплату, равную его заработной плате за пять-шесть лет. Однако, данная система существует лишь в крупнейших корпорациях, и если, компания будет в трудной финансовой ситуации, она будет так же вынуждена осуществить увольнения сотрудников, так как соглашение о пожизненном трудоустройстве не отражается в документах. Подобная система трудоустройства также предусматривает поддержку сотрудникам на протяжении всей их жизни: оказывается материальная помощь при рождении ребенка, финансируется их обучение, помощь при покупке жилья.

Вся жизнь человека проходит в рамках одного предприятия. Рождаясь в семье сотрудников конкретной компании, человек сначала идет в детский садик при данной компании, потом в школу, далее в институт. Последним этапом становится гарантированное рабочее место [9].

Японская социальная модель в корпорациях подразумевает сплоченность, наличие коллективного духа, а само ведение бизнеса направлено не просто на получение прибыли, но и на установление правильных общественных ценностей, осознание ответственности в рамках целого общества. Отличительным направлением рассматриваемой модели КСО является упор на экологические ценности, заботу об окружающей среде, повышение уровня образования и культуры в обществе, а также развитие НТП [10].

Примером заботы об экологии может послужить крупнейший производитель автомобилей «Тойота Мотор», который занимается разработками по созданию электромобилей. Одним из приоритетных направлений деятельности компании является минимизация выбросов в атмосферу. Экологическая политика входит в концепцию устойчивого развития компании, которая в дальнейшем станет основой глобального экологического мышления. «Тойота Мотор» так же ставит задачу создания полностью утилизируемых автомобилей, безопасных для экологии [11].

Японская модель КСО имеет скрытую форму, что подразумевает официальные и неофициальные институты государства, где социальная ответственность организаций включает в себя определенные правила, традиции, обязательные для исполнения и существующие формально [12].

Активное участие государства в планировании, надежный правовой фундамент для корпоративного поведения и определение правильных жизненных ценностей являются базовыми характеристиками при описании японской модели.

В Японии существует проблема переработок. Термин «karoshi» был введен японцами, и означает смерть от переутомления на рабочем месте. Из-за продолжительного рабочего дня, который в среднем составляет 12 часов, у японцев остается недостаточно времени на хобби. Для того, чтобы снизить столь частую переработку и стимулировать потребление японское правительство выступило с инициативой «Премиум пятница»: теперь каждая последняя пятница месяца объявлена сокращенным днем. Это нововведение позволяет трудящимся раз в месяц заканчивать работу намного раньше и использовать свободное время для саморазвития и отдыха. Многие частные и государственные компании поддержали инициативу правительства. Министерство экономики считает, что данная мера способна увеличить потребительский спрос в стране [13].

По словам экспертов, в Японии прослеживается взаимосвязь между свободным временем сотрудников и их расходами. Если большая часть рабочих будет участвовать в «Премиум-пятнице», то есть вероятность, что личное потребление будет увеличиваться примерно на 124 млрд йен. Это будет способствовать росту частного потребления страны, что составляет порядка 60% экономики.

Японская система социальной поддержки сотрудников характеризуется наличием такого элемента, как фирменная благотворительность, которая предоставляет сотрудникам компании дополнительную помощь. Основными направлениями этого феномена, прежде всего, являются [14]:

Предоставление от компаний дополнительных пенсий пожилым людям;

1. Помощь при организации развлекательных мероприятий для отдыха работников. За счет поддержки данной сферы становится очевидным то, что японцы могут себе позволить часто путешествовать.
2. Поддержка компаний в решении жилищных проблем сотрудников. В связи с тем, что жилье в Японии очень дорогое, многие компании предоставляют комфортабельные общежития, как для холостых, так и для семейных сотрудников. Предоставляются также ссуды под невысокие проценты на приобретение жилья. А крупные компании иногда сами строят жилье для своих подчиненных.
3. Возможность сотрудников участвовать в прибыли организации осуществляется в виде предоставления дополнительных денежных бонусов (премии за определенное количество месяцев).
4. Выделение финансовой помощи на образование детей работников как в средних специальных, так и в высших учебных заведениях.

При всем при этом, японские предприятия оказывают значительную поддержку и в других жизненных ситуациях, с которыми сталкиваются их подчиненные.

Корпоративная социальная ответственность является философией, которой следуют японские компании. Защита интересов общества является таким же важным направлением данной философии, как и непосредственное получение прибыли.

### Список литературы

1. Human capital contribution into innovation progress: world experience *Kasaeva T.V., Kiseleva N.N., Rud N.Y.* *Life Science Journal*. 2014. Т. 11. № 11. С. 626-629. Human capital contribution into innovation progress: world experience
2. Юрьев В.М., Касаева Т.В. Императивы воспроизводства человеческого капитала. Социально-экономические явления и процессы. 2014. № 3 (61). С. 143-148.
3. Касаева Т.В. Развитие человеческого капитала как ответ на вызовы постиндустриальной экономики, Пятигорск, 2015.
4. Касаева Т.В. Корпоративная здоровьесформирующая деятельность как фактор воспроизводства человеческого капитала// Бизнес в законе. Экономико-юридический журнал. 2013. № 5. С.187-190
5. Корпоративная социальная ответственность [Электронный ресурс]. – [http://revolution.allbest.ru/management/00468066\\_0.html](http://revolution.allbest.ru/management/00468066_0.html)
6. Корпоративная социальная ответственность [Электронный ресурс]. – [http://studopedia.ru/14\\_74026\\_korporativnaya-sotsialnaya-otvetstvennost.html](http://studopedia.ru/14_74026_korporativnaya-sotsialnaya-otvetstvennost.html)
7. Новинки и технологии [Электронный ресурс]. – <http://club.dns-shop.ru/hi-tech-news/Sony-объединяет-усилия-компаний-входящих-в-структуру-Sony-Group/>
8. Касаева Т.В., Кертбиев З.М. К вопросу о состоянии корпоративной социальной ответственности в странах// В сборнике: Мир через языки, образование, культуру: Россия - Кавказ -мировое сообщество Симпозиум XXI "Актуальные мировые проблемы в рамках глобализации мирохозяйственных связей" Симпозиум XXII "Совершенствование государственного строительства и законодательства субъектов, входящих в Северо-Кавказский федеральный округ". Симпозиум XXIII "Гуманитарные технологии и социальная инноватика; Симпозиум XXIV "Молодежь против экстремизма и терроризма, за гуманизм и сотрудничество. 2013. С. 30-35.

9. Касаева Т.В. Социальная ответственность бизнеса на современном этапе// В сборнике: Теоретические и прикладные аспекты современной экономики Межвузовский сборник научных трудов. Черкесск, 2010. С.42-47.
10. Касаева Т.В. Социальная ответственность государства на современном этапе// В сборнике: Университетские чтения - 2007 материалы Научно-методических чтений ПГЛУ. Ответственный редактор: Заврумов З.А.. 2007. С. 98-103.
11. «Тойота Мотор» официальный сайт автоконцерна [Электронный ресурс]. – <https://www.toyota.ru/world-of-toyota/about-company/environment/index.json>
12. Модели корпоративной социальной ответственности [Электронный ресурс]. – [http://studopedia.ru/6\\_97017\\_tema--modeli-korporativnoy-sotsialnoy-otvetstvennosti-zarubezhniy-opit.htm](http://studopedia.ru/6_97017_tema--modeli-korporativnoy-sotsialnoy-otvetstvennosti-zarubezhniy-opit.htm)
13. Япония вводит премиум-пятницы для роста потребления [Электронный ресурс]. – <http://www.vestifinance.ru/articles/79559>
14. Социальная работа в странах Азии [Электронный ресурс]. – [http://studopedia.ru/1\\_45122\\_yaponskaya-model-sotsialnoy-raboti.html](http://studopedia.ru/1_45122_yaponskaya-model-sotsialnoy-raboti.html)

## ФИСКАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

**Казачков А. С.**

Новосибирский государственный университет экономики и управления, Россия, г. Новосибирск

В данной статье рассмотрена характеристика и вид фискальной политики Российской Федерации. Так же рассмотрено с помощью, каких инструментов проводится фискальная политика в Российской Федерации.

Фискальная политика государства – значимое течение его экономической политики, которое выполняет огромную роль в регулировке экономики с помощью налогов и политики прибыли и затрат.

Необходимо отметить, что любое государство всегда проводит ту или иную фискальную политику. Главная задача фискальной политики в том, что будет ли она приносить положительное влияние на экономику страны или будет бессознательной и нелогичной, что повлечет отрицательное влияние на экономику. Поэтому правительству следует двигаться в таком направлении, чтобы, убирая ненужные государственные затраты, уменьшить налогообложение субъектов хозяйствования, тем самым образуя более подходящие условия для формирования бизнеса, но в это же время не отнять трансфертных выплат у тех, кто в них на самом деле нуждается.

Среди множественных проблем фискальной политики, образующих так называемое дерево целей, базовыми являются:

1. стабильный рост государственного дохода,
2. низкие темпы инфляции,
3. абсолютная занятость населения,
4. смягчение циклических колебаний экономики страны.

Инструменты фискальной политики содержит: манипуляцию разными типами налогов и налоговых ставок, а так же трансфертные платежи и другие типы государственных затрат. Главным комплексным прибором и признаком производительности фискальной политики служит государственный бюджет страны, включающий налоги и затраты в единый механизм.

Разнообразные инструменты, влияющие на экономику:

1. Госзакупки, формируют один из частей общих затрат государства, а, значит таким образом и спроса. Госзакупки повышают уровень общих затрат.
2. Трансфертные платежи, они не входят в валовый национальный продукт, но, они включаются и учитываются в собственном заработке и имеющимся доходе.
3. Всевозможные налоги обозначают снижение объемов располагаемого дохода. Снижение располагаемого дохода в свою очередь приводит к уменьшению не только потребительских затрат, но и сбережений.

Фискальная политика как метод финансового урегулирования экономики исполняется с поддержкой сильных рычагов – налогообложения и госрасходов. Взаимосвязи с этим проводятся два типа фискальной политики: стимулирующая и сдерживающая.

Проанализировав фискальную политику Российской Федерации за 2016 – 2017 года и как правительство РФ использует выше перечисленные инструменты фискальной политики для улучшения эффективности экономики, рассмотрено ниже.

Начали с государственных закупок, для этого воспользовались официальным сайтом государственных закупок РФ.

В сфере закупок товаров, работ и услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд общая сумма затрат за 2016 году достигла 6407475,2 млн. рублей на 2017 год затраты составляют лишь 2014528,2 млн. рублей, но к концу года они вырастут примерно в 2,2 раза [3].

В сфере закупок товаров, работ и услуг отдельными юридическими лицами затраты за 2016 год составили 25719865,4 млн. рублей. На 2017 год затраты на закупки составляют 6449455 млн. рублей к концу года, опираясь на предыдущие года, они вырастут примерно в 4 раза [3].

Госзакупки положительно валяют на развитие государства и на развитие бизнеса в целом. Государство в лице государственных и муниципальных заказчиков получает необходимый ему товар, работу или услугу на самых выгодных условиях, а исполнитель получает деньги.

Трансфертные платежи включают в себя: выплату пенсий, стипендий, пособий по безработице, пособий на детей и др.

Общий объем расходов ПФР в 2016 году составил 7703,9 млрд. рублей. Это составляет 9,8% ВВП Российской Федерации [4].

За 2016 год назначена 44771 пенсия, кроме того, установлено в беззаявительном порядке инвалидам по достижении пенсионного возраста 3 973 пенсии, из них страховых – 40195, государственных – 4576. Установлено 23775 компенсационных выплаты неработающим трудоспособным лицам, осуществляющим уход за нетрудоспособными гражданами в размере 1200 рублей, 1263 ежемесячных выплат лицам, осуществляющим уход за детьми-инвалидами и инвалидами с детства 1 группы в размере 5500 рублей.

В 2017 году расходы Пенсионного фонда на пенсионное обеспечение россиян вырастут на 327,3 млрд рублей и составят 6,9 трлн рублей. Расходы на социальные выплаты вырастут на 262,3 млрд рублей и составят 1,2 трлн рублей [4].

Минфин и Минэкономразвития прогнозировали уровень инфляции в 5,8%, в таком случае коэффициент индексации составил бы 1,058. Однако в опубликованных данных Федеральной службы государственной статистики указывается индекс потребительских цен за 2016 год в размере 5,4 процента. В связи с этим Максим Топилин, министр труда и соцзащиты заявил, что коэффициент индексации страховых пенсий и социальных выплат в феврале 2017 года составит 1,054 при этом СИПК = 78,28 руб., ФВ = 4805,11 рублей. Однако в Федеральном законе о бюджете Пенсионного фонда РФ отмечается, что на 1 апреля 2017 года стоимость пенсионного балла установится в размере 78 рублей 58 копеек, в связи с чем должна пройти вторая индексация страховых пенсий, что в общем итоге составит 5,8%, в результате чего с 1 апреля 2017 страховая пенсия дополнительно увеличена на 0,38% [4].

Так же, одним из наиболее важных инструментов фискальной политики будут являться налоги.

В России существуют следующие налоги: налог на доход с физических лиц, выплаты за имущество, земельный налог, транспортный, водный, государственную пошлину и акцизы, налог на добавочную стоимость, таможенные пошлины и др.

В 2016 году за счет налогов в бюджет России поступило 14,5 трлн. рублей. Из них 582 млрд. рублей – акциз, НДС – 4409 млрд. рублей, таможенные пошлины – 3010 млрд. рублей. Свыше 3 трлн. рублей составил налог на доходы с физических лиц [1].

В 2017 году в бюджет РФ за 1 квартал поступило 4,2 трлн. рублей, что на 30,8% больше, чем в 2016 году за 1 квартал. Об этом рассказал глава налоговой службы Михаил Мишустин [2].

Рост поступлений отмечен по налогу на прибыль и оставил – на 210 млрд. рублей, по НДС – на 123 млрд. рублей, по НДФЛ – на 42 млрд. рублей, по акцизам – на 103 млрд. рублей [2].

Из выше сказанного сделали следующие заключения, что правительство Российской Федерации:

1. Снижает государственные закупки;
2. Увеличивает трансфертные платежи;
3. Увеличение госбюджета за счет роста налогов.

Снижение госзакупок и увеличение налогов, говорит о том, что в Российской Федерации на 2016 год и по данный момент проводится сдерживающая фискальная политика, так как она подразумевает увеличение налогов и сокращение госзакупок. Увеличение трансфертных платежей относится к стимулирующей фискальной политике и возможно правительство РФ в 2017 году перейдет от сдерживающей фискальной политики к стимулирующей.

### Список литературы

1. Балан Е. Сколько налогов заплатили Россияне в 2016 году [Электронный ресурс] // Deilymoneyexpert. – 2017. – URL: <http://dailymoneyexpert.ru/skolko/2017/02/01/skolko-nalogov-rossiyane-zaplatili-v-2016-godu-14964.html> (Дата обращения: 09.05.2017)
2. Бюджет в 2017 году [Электронный ресурс] // Современный предприниматель. URL: <http://spmag.ru/news/v-konsolidirovanny-byudzheth-v-2017-godu-sobrali-42-trln-rublej-nalogov> (Дата обращения: 09.05.2017)
3. Информация по закупкам РФ [Электронный ресурс] // Официальный сайт единой информационной системы в сфере закупок. URL: <http://zakupki.gov.ru/epz/main/public/home.html> (Дата обращения: 09.05.2017)
4. Пенсия в 2017 году [Электронный ресурс] // Современная пенсионная энциклопедия. URL: <http://pensiology.ru/news/pensii-v-2017-godu/> (Дата обращения: 09.05.2017)

## КРЕАТИВНЫЙ ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ В ЯПОНИИ

**1Касаева Т.В., 2Докуз Н.В.**

(Кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики, менеджмента и финансов , 2студент)

ФГБОУ ВО «Пятигорский государственный университет» г. Пятигорск, Российская Федерация

## CREATIVE HUMAN CAPITAL IN JAPAN

**1 Kasayeva T.V., 2 Dokuz N.V.**

(1 Candidate of Economics, Associate Professor of Economics, Management and Finances Department,  
2 Dokuz N.V.)

Pyatigorsk State Linguistic University, Pyatigorsk, Russian Federation

**Аннотация:** В статье рассматривается креативный человеческий капитал представляющий собой главный фактор развития японской экономики в послевоенное время. Показано, что Японии удалось создать достаточно эффективные механизмы формирования человеческого капитала, с акцентировав государственные расходы в социальной сфере – системе образования и здравоохранения.

**Ключевые слова:** человеческий капитал, экономика Японии, образование, здравоохранение, экономический рост, экономическое развитие, конкуренция.

**Abstract:** The article considers creative human capital, which is the main factor in the development of the Japanese economy in the postwar period. It is shown that Japan managed to create sufficiently effective mechanisms for the formation of human capital, expanding public spending in the social sphere - the education and health system.

**Keywords:** Human capital, Japanese economy, education, health, economic growth, economic development, competition.

В современных условиях человек является одним из основных экономических ресурсов. Теории устойчивого развития общества и концепция национального богатства базируются на признании человека движущей силой общественного развития. В рыночной экономике человек, выполняя многообразные экономические функции, является носителем производительных сил общества. [1] В структуре производительных сил различают способность к труду и способность к потреблению. Человек, обладая

совокупностью разнообразных сил и способностей, представляет собой фактор экономического роста. Вследствие этого концепция человеческого капитала занимает важное место в теории экономического роста. [2]

В начале XXI века в экономике ведущих стран мира произошли столь значительные изменения, что можно говорить о формировании основ новой экономики – экономики знаний. Специфика экономики, основанной на знаниях, приводит экономическую мысль к новому пониманию позиции человека в общественном производстве. Он, как и прежде, остается единственным активным началом в общественной производительной комбинации, однако теперь является не просто субъектом производительного труда, но выступает в качестве актора, носителя способностей к творческому труду, к производству знаний, обладающего широким кругом разнообразных потребностей. [4, С.25].

Одним из условий повышения конкурентоспособности экономики является развитие человеческого капитала. Его значение в условиях глобализации мировой экономики и современного уровня развития цивилизации, как фактора социально-экономического развития на национальном, региональном и транснациональном уровне возрастает. Изменения экономических и социальных условий придало знаниям и навыкам – центральное значение в достижении экономического успеха, как для отдельных личностей, так и для стран и народов. Информационные и компьютерные технологии, глобализация экономической активности и тенденции к большей индивидуальной ответственности и автономии изменили требования в том числе к обучению. [3, с.55].

По итогам исследования различных подходов к толкованию понятия «человеческий капитал», обобщив и критически оценив наиболее достоверные научные взгляды экономистов, согласимся со следующим определением «человеческого капитала – это мера сформированных в результате инвестиций и накопленных человеком запасов здоровья, знаний, мотивов, которые при целесообразном использовании приводят к росту производительности труда и доходов. Причем, эффективное функционирование человеческого капитала представляется возможным лишь при условии осуществления социальных инвестиций со стороны человека (семьи), бизнеса, государства направленных, с одной стороны, на формирование и воспроизводство человеческого капитала, а, с другой стороны, на обеспечение высокого качества жизни, вследствие чего происходит приращение человеческого капитала и повышение эффективности функционирования уже существующего человеческого капитала в интересах общества и личности» [5]

Рассмотрев теоретические аспекты, представляется логичным перейти к изучению особенностей креативного человеческого капитала в Японии. Эта дальневосточная страна расположена на архипелаге, состоящем из нескольких относительно больших и множества мелких островов. Такое географическое положение предопределило центральную проблему японской экономики, связанную с дефицитом земли и других природных ресурсов. Решая эту проблему Япония в XIX – начале XX века вынуждена была пойти по пути милитаризации и колониального империализма, однако потерпев поражение во Второй Мировой войне, она лишилась каких-либо возможностей экстенсивного развития. В этом смысле бурный рост наукоёмких ресурсов, включая технологии и человеческий капитал, наблюдаемый там во второй половине прошлого века был не столько возможностью, сколько безальтернативной необходимостью. Стране удалось решить крайне сложную задачу, поэтому рассмотрение и анализ полученного ею опыта имеет особую пользу.

Как и в любой развитой стране центральным ядром системы формирования человеческого капитала является образовательная система. В Японии она выглядит следующим образом. Среднее образование подразделяется на 3 уровня: начальную, среднюю и старшую школы. Высшие учебные заведения делятся на четыре группы – университеты, профессиональные колледжи, высшие школы специальной подготовки и организации последипломного обучения. Обязательными являются начальная и средняя школы, которые как правило бесплатны для учеников. Однако практически все продолжают обучение и в старшей школе, в ВУЗах затем продолжает учиться примерно половина выпускников [2]. В общей сложности для прохождения всех уровней образования Японцу понадобится 18 лет, (в России аналогичный период составляет 15 лет, в США, Германии и Франции – 16, в Китае – 14 [11]) но в процессе обучения в зависимости от интеллектуальных способностей ученика выявляется уровень его профпригодности. В зависимости от результатов экзаменов ученик получает представление о возможностях продолжения своего обучения.

Для государства поддержание такой мощной образовательной системы обычно требуют значительных затрат. Однако, в 2006-2012 годах, Япония тратила на образование не так уж много -

примерно 3,8% ВВП (Россия – 4,1%, Германия – 5,1%, США и Великобритания – 5,6%, Франция – 5,9%) [9]. Однако результаты этих вложений со всей очевидностью их оправдывают. Процент охвата населения высшим образованием постоянно и стабильно растёт: если среди поколения 60-летних имеется 35% имеющих диплом, то для 50-летних это уже более 45%, для 40-летних – почти 55% и, наконец, в возрасте около 30 лет процент населения с высшим образованием достигает 60 [8]. Среди других стран Япония находится на лидирующих позициях, существенно уступая лишь Канаде, где процент населения с высшим образованием составляет 53,6 [8].

Вторым, помимо образования, крылом в системе формирования человеческого капитала является здравоохранение. Здесь Япония тоже демонстрирует высочайший уровень: доказательством этому является самая высокая продолжительность жизни – 83 года [7], при этом почти половина людей, достигших 110-летнего возраста, сегодня живёт в Японии. Финансовой основой японского здравоохранения является обязательное медицинское страхование, на которое японцы тратят около 4% своих доходов, однако значительная часть затрат на систему здравоохранения обеспечивается государством и работодателями частного сектора. При получении медицинской помощи страховка покрывает 70% расходов работающего населения и 90% для социально незащищённых слоев. Также к преимуществам японской системы здравоохранения можно отнести быстроту скорой помощи, достаточно большое количество врачей на душу населения (177 на 100000) и, главное, – практически идеальную техническую оснащённость и организационную составляющую больниц [10].

Говоря о креативности человеческого капитала в Японии необходимо учитывать культурные особенности и специфический менталитет населения этой страны, который очень необычен и непривычен для нас. Помимо прочего, этот менталитет привёл к возникновению уникальной системы управления, которая до последнего времени рассматривалась как самая эффективная из существующих в мире.

Главная причина успешности и высокой эффективности японской системы менеджмента связана именно со способностью максимально использовать человеческий фактор, и именно характерные качества представителей японской нации позволяют такой системе функционировать. Например, у Японцев очень развито чувство долга, они очень терпеливы, дисциплинированы и пунктуальны. Они способны много работать и выполняют свою работу с максимальной эффективностью. Если японец закончил работу, то вполне вероятно, что он вместо того, чтобы идти домой, будет помогать коллегам. Японцы преданы компании, в которой они работают. Они убеждены в том, что если их работа будет высокого качества, то и предприятие будет функционировать отлично, а это приведет к росту заработной платы или выплате премии.

Ещё одним преимуществом, позволяющим раскрывать креативные компоненты человеческого капитала является низкая дифференциация доходов. Разница в зарплате начальника и его подчинённых не сильно различается. Это с одной стороны снижает остроту взаимоотношений в трудовом коллективе, а с другой – даёт заинтересованность для полной самоотдачи в рабочее время. За счёт этого децильный коэффициент имущественного расслоения составляет в Японии по данным ООН всего 4,5 раза (в 2009 году), в то время как во Франции он составлял – 9,1; в Великобритании – 13,8; в США – 15,9; в Китае – 21,6 [12].

Однако, несмотря на все достижения, связанные с развитием человеческого капитала, в последние 20-30 лет японская экономика испытывает различные проблемы и уже не может показывать тех темпов роста, которые она демонстрировала в 1970-80-х годах. Одной из причин этого стал рост конкуренции на мировых рынках, в том числе и высокотехнологичной продукции. В новых условиях японская экономика, обладая преимуществами по основным показателям развития человеческого капитала уже не может развиваться также быстро, как например, Китай.

В условиях глобализации мировой экономики особую роль занимает конкуренция на рынке труда, которая мотивирует работников накапливать новые знания. Ситуация в Японии обостряется ещё и в связи с ухудшившимися демографическими тенденциями. Стране остро необходим экономический рост и прогресс, дальнейший рост производительности труда, который является ключом к долгосрочному экономическому росту и повышению уровня жизни. Поэтому для увеличения экономического потенциала, Японии необходимо увеличить рождаемость в стране, так как иначе, в ближайшем будущем может развиться уже другая проблема с экономическим застоём в развитии страны.

При анализе процессов формирования креативного человеческого капитала, так или иначе прослеживается тенденция роста зависимости компаний от работников, чей профессионализм, высокая ответственность, креативное мышление, способствуют разработке и воплощению новых, творческих идей. Формирование интеллектуального человеческого капитала основано на поиске способов эффективного

использования знаний и информации. Открытость экономики для чего-то нового, а также большая ориентация на будущее представителей креативного класса влекут за собой увеличение научно-технического прогресса, а также способствуют всестороннему развитию общества. Человеческий капитал в ограниченной природными ресурсами экономике Японии всегда будет играть основную роль, а уровень его эффективности демонстрируется долговременным экономическим ростом.

#### Список литературы

1. Бурняшева Л.А., Газгиреева Л.Х., Глушко И.В., Городова Т.В., Курушина Е.В., Минакова И.В., Бурдейный А.А., Политова И.П., Фокина О.А., Шмакова М.В., Кузнецова Ю.А. Проблемы социально-экономического развития общества St. Louis, 2013
2. Касаева Т.В. Проблемы и особенности функционирования человеческого капитала в условиях формирования инновационной экономики. Краснодар: Изд-во ЮИМ, 2011. - 167с.
3. Касаева, Т.В., Бондарская, Т.А. Креативный человеческий капитал как движущая силы современной экономики // Вестник Тамбовского университета. Серия: Гуманитарные науки. – 2014. – № 2 (130). – С. 51-56.
4. Касаева Т.В., Касаев А.Ю. Экономика эффективного человеческого капитала// В сборнике: Развитие экономики и менеджмента в современном мире Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции. Воронеж, 2015. С. 22-25.
5. Политэкономические императивы воспроизводства индивидуального человеческого капитала. Касаева Т.В. автореферат дис. ... доктора экономических наук : 08.00.01 / Тамбовский государственный университет им. Г.Р. Державина. Тамбов, 2014.
6. Human capital contribution into innovation progress: world experience Kasaeva T.V., Kiseleva N.N., Rud N.Y. Life Science Journal. 2014. T. 11. № 11. С. 626-629.
7. Human Development Report 2015: Work for Human Development. URL: [http://hdr.undp.org/sites/default/files/hdr\\_2015\\_statistical\\_annex.pdf](http://hdr.undp.org/sites/default/files/hdr_2015_statistical_annex.pdf) (дата обращения: 01.05.2017)
8. Organisation for Economic Co-operation and Development URL: <https://data.oecd.org/eduatt/adult-education-level.htm#indicator-chart> (дата обращения: 01.05.2017)
9. Human Development Report. URL: <http://hdr.undp.org/en/content/expenditure-education-public-gdp> (дата обращения: 01.05.2017)
10. Шаховский К.П. Организация здравоохранения в Японии. URL: <http://www.mednovosti.by/news.aspx?id=303> (дата обращения: 11.05.2017)
11. Продолжительность обучения в странах мира (от начального до высшего образования). URL: [http://www.yestravel.ru/world/people/school\\_life\\_expectancy/](http://www.yestravel.ru/world/people/school_life_expectancy/) (дата обращения: 11.05.2017)
12. Human Development Report 2009. URL: [http://hdr.undp.org/sites/default/files/reports/269/hdr\\_2009\\_en\\_complete.pdf](http://hdr.undp.org/sites/default/files/reports/269/hdr_2009_en_complete.pdf) (дата обращения: 11.05.2017)

#### Bibliographic list

1. Burnjasheva L.A., Gazgireeva L.H., Glushko I.V., Gorodova T.V., Kurushina E.V., Minakova I.V., Burdejnyj A.A., Politova I.P., Fokina O.A., Shmakova M.V., Kuznecova Ju.A. Problemy social'no-jekonomicheskogo razvitija obshhestva St. Louis, 2013
2. Kasaeva T.V. Problemy i osobennosti funkcionirovanija chelovecheskogo kapitala v uslovijah formirovanija innovacionnoj jekonomiki. Krasnodar: Izd-vo JuIM, 2011. – 167 p.
3. Kasaeva, T.V., Bondarskaja, T.A. Kreativnyj chelovecheskij kapital kak dvizhushhaja sily sovremennoj jekonomiki // Vestnik Tambovskogo universiteta. Serija: Gumanitarnye nauki. – 2014. – № 2 (130). – P. 51-56.
4. Kasaeva T.V., Kasaev A.Ju. Jekonomika jeffektivnogo chelovecheskogo kapitala// V sbornike: Razvitie jekonomiki i menedzhmenta v sovremennom mire Sbornik nauchnyh trudov po itogam mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoy konferencii. Voronezh, 2015. P. 22-25.

5. POLITJEKONOMICHEESKIE IMPERATIVY VOSPROIZVODSTVA INDIVIDUAL'NOGO CHELOVECHESKOGO KAPITALA. Kasaeva T.V. avtoreferat dis. ... doktora jekonomicheskikh nauk : 08.00.01 / Tambovskij gosudarstvennyj universitet im. G.R. Derzhavina. Tambov, 2014.
6. HUMAN CAPITAL CONTRIBUTION INTO INNOVATION PROGRESS: WORLD EXPERIENCE Kasaeva T.V., Kiseleva N.N., Rud N.Y. Life Science Journal. 2014. T. 11. № 11. P. 626-629.
7. Human Development Report 2015: Work for Human Development. URL: [http://hdr.undp.org/sites/default/files/hdr\\_2015\\_statistical\\_annex.pdf](http://hdr.undp.org/sites/default/files/hdr_2015_statistical_annex.pdf) (date of the application: 01.05.2017)
8. Organisation for Economic Co-operation and Development URL: <https://data.oecd.org/eduatt/adult-education-level.htm#indicator-chart> (date of the application: 01.05.2017)
9. Human Development Report. URL: <http://hdr.undp.org/en/content/expenditure-education-public-gdp> (date of the application: 01.05.2017)
10. Shahovskij K.P. Organizacija zdravoohranenija v Japonii. URL: <http://www.mednovosti.by/news.aspx?id=303> (date of the application: 11.05.2017)
11. Prodolzhitel'nost' obuchenija v stranah mira (ot nachal'nogo do vysshego obrazovanija). URL: [http://www.yestravel.ru/world/people/school\\_life\\_expectancy/](http://www.yestravel.ru/world/people/school_life_expectancy/) (date of the application: 11.05.2017)
12. Human Development Report 2009. URL: [http://hdr.undp.org/sites/default/files/reports/269/hdr\\_2009\\_en\\_complete.pdf](http://hdr.undp.org/sites/default/files/reports/269/hdr_2009_en_complete.pdf) (date of the application: 11.05.2017)

## НАПРАВЛЕНИЯ СТИМУЛИРОВАНИЯ РОСТА ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО УРОВНЯ НАСЕЛЕНИЯ В США

**1 Касаева Т.В., 2 Гукасова А.А.**

(Кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики, менеджмента и финансов, 2студент)

ФГБОУ ВО «Пятигорский государственный университет», г. Пятигорск, Российская Федерация

## DIRECTIONS FOR INCREASING THE GROWTH OF THE EDUCATIONAL LEVEL OF THE POPULATION IN THE USA

**1 Kasayeva T.V., 2 Gukasova A.A.**

(1Candidate of Economics, Associate Professor of Economics, Management and Finances Department,  
2 Gukasova A.A.)

Pyatigorsk State Linguistic University, Pyatigorsk, Russian Federation

**Аннотация:** В статье рассматривается образовательная система США и связанные с ней направления роста образовательного уровня населения. Показано, что стимулами роста образовательного уровня является многообразие образовательных учреждений, частичная государственная поддержка и развитая система образовательных кредитов.

**Ключевые слова:** человеческий капитал, экономика США, образование, образовательные кредиты.

**Abstract:** The article is about the educational system of the United States and the related directions of the educational level of the population. It is shown that the incentive for the growth of the educational level is the diversity of educational institutions, partial state support and a developed system of educational loans.

**Keywords:** human capital, the US economy, education, educational loans.

В современных условиях человек является одним из основных экономических ресурсов. Теории устойчивого развития общества и концепция национального богатства базируются на признании человека движущей силой общественного развития. В рыночной экономике человек, выполняя многообразные экономические функции, является носителем производительных сил общества [1]. В структуре производительных сил различают способность к труду и способность к потреблению. Человек, обладая совокупностью разнообразных сил и способностей, представляет собой фактор экономического роста.

Вследствие этого концепция человеческого капитала занимает важное место в теории экономического роста [2].

В начале XXI века в экономике ведущих стран мира произошли столь значительные изменения, что можно говорить о формировании основ новой экономики – экономики знаний. Специфика экономики, основанной на знаниях, приводит экономическую мысль к новому пониманию позиции человека в общественном производстве. Он, как и прежде, остается единственным активным началом в общественной производительной комбинации, однако теперь является не просто субъектом производительного труда, но выступает в качестве актора, носителя способностей к творческому труду, к производству знаний, обладающего широким кругом разнообразных потребностей. [4, с. 25].

Одним из условий повышения конкурентоспособности экономики является развитие человеческого капитала. Его значение в условиях глобализации мировой экономики и современного уровня развития цивилизации, как фактора социально-экономического развития на национальном, региональном и транснациональном уровне возрастает. Изменения экономических и социальных условий придало знаниям и навыкам – центральное значение в достижении экономического успеха, как для отдельных личностей, так и для стран и народов. Информационные и компьютерные технологии, глобализация экономической активности и тенденции к большей индивидуальной ответственности и автономии изменили требования в том числе к обучению [3, с. 51-56].

По итогам исследования различных подходов к толкованию понятия «человеческий капитал», обобщив и критически оценив наиболее достоверные научные взгляды экономистов [5, с. 19-26], согласимся со следующим определением «человеческого капитала – это мера сформированных в результате инвестиций и накопленных человеком запасов здоровья, знаний, мотивов, которые при целесообразном использовании приводят к росту производительности труда и доходов. Причем, эффективное функционирование человеческого капитала представляется возможным лишь при условии осуществления социальных инвестиций со стороны человека (семьи), бизнеса, государства направленных, с одной стороны, на формирование и воспроизводство человеческого капитала, а, с другой стороны, на обеспечение высокого качества жизни, вследствие чего происходит приращение человеческого капитала и повышение эффективности функционирования уже существующего человеческого капитала в интересах общества и личности» [6].

Определив понятие «человеческого капитала», представляется необходимым представить структуру человеческого капитала индивида, дополненную системообразующими элементами, связывающими его структуру в единую систему, на основе которой индивид интегрируется в трудовые отношения, представленная через:

- разграничение структурных элементов на первичные и вторичные: к первичным элементам отнесено здоровье как первооснова человеческого капитала, что соответствует биологической природе человека, определяющее его физические и психические способности к труду; в качестве вторичных обоснованы элементы, выступающие как надстройка и соответствующие социальной природе человека, – образование, информация, социокультурный компонент, определяющие его интеллектуальные способности к труду;

- выделение связующих элементов: 1) самоорганизации, играющей интегрирующую роль для всех составляющих структуры человеческого капитала, основой которой выступает интеллект, трактуемый как высший универсальный способ взаимодействия индивидуума с внешней средой на основе целеполагания, предопределяющий место индивидуума в системе разделения труда; 2) трудовой мотивации, обеспечивающей взаимосвязь индивидуального человеческого капитала с внешней средой и обусловленной исторически сложившимся типом социально-экономических отношений, что позволило сформулировать императив устойчивости индивидуального человеческого капитала как внутренне интегрированной, структурно сбалансированной и целостной системы, ориентированной на достижение целевой функции (самореализацию личности) и адаптацию к влиянию окружающей среды (социально-экономических процессов) [7, с. 285-293].

Рассмотрев теоретические аспекты, представляется логичным перейти к изучению направлений стимулирования роста уровня образованности населения, осуществляемого в США. Структура и организация образовательного процесса в США имеет ряд особенностей. Американские дети начинают своё образование в 5 лет. Среднее образование подразделяется на 3 уровня:

- начальная школа (elementary school) – с «нулевого» класса,
- средняя школа (middle school) – 6-8 классы,
- высшая школа (high school) – 9-12 классы.

Окончив «высшую» школу, американец может поступить в университет или колледж. Важно отметить, что в США нет специальных законодательных требований, направленных на обязательную всеобщую образованность, однако лишь 2% американцев не заканчивают школу. Этот факт является свидетельством того, что система стимулирования роста образовательного уровня в этой стране построена и функционирует достаточно эффективно. А значит, накопленный опыт в определённой степени может быть использован и в других странах, поэтому следует внимательно рассмотреть направления этого стимулирования.

Одним из таких направлений является разнообразие образовательных учреждений, начиная уже со средней школы. Школы бывают разных типов: академические, профессиональные и многопрофильные. Контроль знаний в американской системе образования происходит в ходе тестирования учащихся, похожих на российский ЕГЭ. Единая государственная система образования отсутствует, каждый штат имеет право определять свои особенности образования. На всех уровнях отсутствуют какие бы то ни было универсальные учебные планы, программы или учебники.

Другим стимулирующим направлением является комплектование классов по интеллектуальным способностям учащихся. Детей делят на разные группы в соответствии с результатами тестов.

Однако основной упор в стимулировании роста образования населения проводится на уровне высшего образования. Вузы США делятся на два типа: колледжи и университеты. Главное отличие колледжа от университета - это отсутствие научно-исследовательских программ, то есть в колледжах занимаются только подготовкой кадров, а научно-исследовательская деятельность если и есть, то очень незначительная. Университеты в США делятся на частные и государственные. Государственные университеты финансируются за счет штатов или административных округов. Как правило, это крупные вузы, их основная задача обучать студентов из своего штата, для студентов из других штатов и конкурсы, и плата за обучение обычно выше.

Учебная нагрузка в американских вузах относительно небольшая, это связано с тем, что многие студенты работают во время учёбы. Так же система высшего образования в США за редкими исключениями имеет узкую направленность и не ставит своей целью создание универсальных специалистов.

В результате применения указанного комплекса направлений стимулирования в США около 44% населения имеют высшее образование, на каждого студента в среднем тратится около 16000 долларов, при этом бюджетные расходы на образование составляют 5,6% ВВП, в то время как, например, в России они составляют 4,1%; в Германии и Австралии – 5,1% [9].

Американская система высшего образования считается одной из лучших в мире, поэтому в американских вузах учится более полумиллиона иностранцев. Доля государственного финансирования в расходах на высшее образование составляет около 50%, американцы хорошо сочетают принципы государственного и частного финансирования [8]. Такая практика осуществляется практически со времён Войны за Независимость. По данным The National Council for Public-Private Partnerships, в любом городе несколько десятков муниципальных служб тесно взаимодействуют с частным бизнесом. Такое участие в подобных проектах позволяет экономить от 20 до 50% средств местных бюджетов. Частно-государственное партнёрство реализуется даже в случае привилегированных учебных заведений, которые обычно состоят в партнёрстве с организациями различных типов собственности, в том числе и некоммерческими. Отношения с партнёрами обычно строятся на долговременной основе, так как это позволяет эффективно решать поставленные задачи, привлекать учащихся, оказывать различную поддержку учебным заведениям. Американские исследователи полагают, что образование становится гораздо эффективнее, когда оно вовлекает в себя разнородных участников, в том числе неправительственные объединения и ассоциации гражданства, независимых экспертов, семьи. Объясняется это тем, что разные группы обладают различными компетенциями и ресурсами, а значит, их многообразие позволяет эффективно реализовывать образовательные процессы [10, с.18-19]. Государству такие партнёрства тоже выгодны, поскольку они дают доступ к опыту в управлении разными организационными структурами, планировании деятельности, решении актуальных проблем, в том числе, связанных с занятостью и развитием профессионализма.

При этом, когда речь идёт об источниках этого финансирования, то наиболее распространёнными являются образовательные кредиты. Эта форма позволяет заметно сократить бюджетные расходы на высшее образование и перейти к ситуации, когда вузы финансируются в основном за счет взимаемой ими платы за обучение. Кредиты студентам для оплаты обучения предоставляются государством, самими учебными заведениями, частными организациями. В двух последних случаях государство, как правило, выступает

гарантом возврата кредитов [2]. Несмотря на ряд недостатков, система кредитования высшего образования в США играет определяющую роль в стимулировании роста уровня образования для граждан этой страны.

Таким образом, система стимулирования роста образовательного уровня населения в США, основанная на разнообразии образовательных учреждений и активном использовании частного-государственного партнёрства в этой отрасли характеризуется разнонаправленностью, в результате чего обладает стабильностью и эффективностью.

#### Список литературы

1. Бурняшева Л.А., Газгиреева Л.Х., Глушко И.В., Городова Т.В., Курушина Е.В., Минакова И.В., Бурдейный А.А., Политова И.П., Фокина О.А., Шмакова М.В., Кузнецова Ю.А. Проблемы социально-экономического развития общества St. Louis, 2013
2. Касаева Т.В. Проблемы и особенности функционирования человеческого капитала в условиях формирования инновационной экономики. Краснодар: Изд-во ЮИМ, 2011. - 167с.
3. Касаева, Т.В., Бондарская, Т.А. Креативный человеческий капитал как движущая сила современной экономики // Вестник Тамбовского университета. Серия: Гуманитарные науки. – 2014. – № 2 (130). – С. 51-56.
4. Касаева Т.В., Касаев А.Ю. Экономика эффективного человеческого капитала// В сборнике: Развитие экономики и менеджмента в современном мире Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции. Воронеж, 2015. С. 22-25.
5. Касаева Т.В. К вопросу о классификации подходов к определению сущности человеческого капитала. В сборнике: Университетские чтения – 2014: материалы научно-методических чтений ПГЛУ. Ответственный редактор З.А. Заврумов. 2014. С. 19-26.
6. Касаева Т.В. Политэкономические императивы воспроизводства индивидуального человеческого капитала. автореферат дис. ... доктора экономических наук : 08.00.01 / Тамбовский государственный университет им. Г.Р. Державина. Тамбов, 2014.
7. Касаева Т.В. Структура индивидуального человеческого капитала: элементы и содержательные характеристики. В сборнике: МОЛОДЕЖЬ, НАУКА, ИННОВАЦИИ Материалы III Всероссийской научно-практической конференции. 2014. С. 285-293.
8. Russia Today. URL: <https://russian.rt.com/article/49938> (дата доступа: 02.05.2017)
9. Human Development Report. URL: <http://hdr.undp.org/en/content/expenditure-education-public-gdp> (дата обращения: 15.05.2017)
10. Мангутова И.В. Частно-государственное партнёрство в образовании. – М.: АНО «Центр социальных исследований и инноваций», 2009.

#### Bibliographic list

1. Burnjasheva L.A., Gazgireeva L.H., Glushko I.V., Gorodova T.V., Kurushina E.V., Minakova I.V., Burdejnyj A.A., Politova I.P., Fokina O.A., Shmakova M.V., Kuznecova Ju.A. Problemy social'no-jekonomicheskogo razvitija obshhestva St. Louis, 2013
2. Kasaeva T.V. Problemy i osobennosti funkcionirovanija chelovecheskogo kapitala v uslovijah formirovanija innovacionnoj jekonomiki. Krasnodar: Izd-vo JuIM, 2011. – 167 p.
3. Kasaeva, T.V., Bondarskaja, T.A. Kreativnyj chelovecheskij kapital kak dvizhushhaja sily sovremennoj jekonomiki // Vestnik Tambovskogo universiteta. Serija: Gumanitarnye nauki. – 2014. – № 2 (130). – P. 51-56.
4. Kasaeva T.V., Kasaev A.Ju. Jekonomika jeffektivnogo chelovecheskogo kapitala// V sbornike: Razvitie jekonomiki i menedzhmenta v sovremennom mire Sbornik nauchnyh trudov po itogam mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoj konferencii. Voronezh, 2015. P. 22-25.
5. K voprosu o klassifikacii podhodov k opredeleniju sushhnosti chelovecheskogo kapitala. Kasaeva t.v. v sbornike: universitetskie chtenija – 2014: materialy nauchno-metodicheskijh chtenij PGLU. Otvetstvennyj redaktor Z.A. Zavrumov. 2014. P. 19-26.
6. Politjekonomicheskie imperativy vosproizvodstva individual'nogo chelovecheskogo kapitala. Kasaeva T.V. avtoreferat dis. ... doktora jekonomicheskijh nauk : 08.00.01 / Tambovskij gosudarstvennyj universitet im. G.R. Derzhavina. Tambov, 2014.

7. Struktura individual'nogo chelovecheskogo kapitala: jelementy i sodержatel'nye harakteristiki. kasaeva t.v. v sbornike: molodezh", nauka, innovacii Materialy III Vserossijskoj nauchno-prakticheskoy konferencii. 2014. P. 285-293.
8. Russia Today. URL: <https://russian.rt.com/article/49938> (date of the application: 02.05.2017)
9. Human Development Report. URL: <http://hdr.undp.org/en/content/expenditure-education-public-gdp> (date of the application: 15.05.2017)
10. Mangutova I.V. Chastno-gosudarstvennoe partnerstvo v obrazovanii. – Moskva, 2009.

## ОСОБЕННОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ НАПРАВЛЕННОГО НА ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ В США

**1 Касаева Т.В., 2 Петросян Р.В.**

(1 кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики, менеджмента и финансов,  
2 студент)

ФГБОУ ВО «Пятигорский государственный университет», г. Пятигорск, Российская Федерация

## FEATURES OF STATE REGULATION FOCUSED ON HUMAN CAPITAL IN THE UNITED STATES

**1 Kasaeva T.V., 2 Petrosyan R.V.**

(1 Kasaeva T.V., Pyatigorsk State University, Candidate of Economics, Associate Professor of Economics,  
Management and Finances Department; 2 Petrosyan R.V.)

Pyatigorsk State University, Pyatigorsk, Russian Federation

**Аннотация:** В статье рассматривается государственное регулирование, направленное на человеческий капитал которое представляет собой комплекс мер, осуществляемых государством и направленных на поддержание, развитие и воспроизводство человеческого капитала, который в последствии сможет быть использован в производственной сфере.

**Ключевые слова:** человеческий капитал, экономика США, государственное регулирование, здравоохранение, образование, качество жизни.

**Abstract:** the article examines the state regulation directed on human capital, which is a complex of measures taken by the government aimed at maintaining, development and reproduction of the human capital, which subsequently can be used in the industrial sector.

**Key words:** human capital, US economy, government regulation, health care, education, quality of life.

В современных условиях человек является одним из основных экономических ресурсов. Теории устойчивого развития общества и концепция национального богатства базируются на признании человека движущей силой общественного развития. В рыночной экономике человек, выполняя многообразные экономические функции, является носителем производительных сил общества. [1] В структуре производительных сил различают способность к труду и способность к потреблению. Человек, обладая совокупностью разнообразных сил и способностей, представляет собой фактор экономического роста. Вследствие этого концепция человеческого капитала занимает важное место в теории экономического роста. [2]

В начале XXI века в экономике ведущих стран мира произошли столь, значительные изменения, что можно говорить о формировании основ новой экономики – экономики знаний. Специфика экономики, основанной на знаниях, приводит экономическую мысль к новому пониманию позиции человека в общественном производстве. Он, как и прежде, остается единственным активным началом в общественной производительной комбинации, однако теперь является не просто субъектом производительного труда, но выступает в качестве актора, носителя способностей к творческому труду, к производству знаний, обладающего широким кругом разнообразных потребностей. [3].

Одним из условий повышения конкурентоспособности экономики является развитие человеческого капитала. Его значение в условиях глобализации мировой экономики и современного уровня развития цивилизации, как фактора социально-экономического развития на национальном, региональном и транснациональном уровне возрастает. Изменения экономических и социальных условий придало знаниям и навыкам – центральное значение в достижении экономического успеха, как для отдельных личностей, так и для стран и народов. Информационные и компьютерные технологии, глобализация экономической активности и тенденции к большей индивидуальной ответственности и автономии изменили требования в том числе к обучению. [4]

По итогам исследования различных подходов к толкованию понятия «человеческий капитал», обобщив и критически оценив наиболее достоверные научные взгляды экономистов [5] согласимся со следующим определением «человеческого капитала – это мера сформированных в результате инвестиций и накопленных человеком запасов здоровья, знаний, мотивов, которые при целесообразном использовании приводят к росту производительности труда и доходов. Причем, эффективное функционирование человеческого капитала представляется возможным лишь при условии осуществления социальных инвестиций со стороны человека (семьи), бизнеса, государства направленных, с одной стороны, на формирование и воспроизводство человеческого капитала, а, с другой стороны, на обеспечение высокого качества жизни, вследствие чего происходит приращение человеческого капитала и повышение эффективности функционирования уже существующего человеческого капитала в интересах общества и личности» [6]

Определив понятие «человеческого капитала», представляется необходимым представить структуру человеческого капитала индивида, дополненную системообразующими элементами, связывающими его структуру в единую систему, на основе которой индивид интегрируется в трудовые отношения, представленная через: разграничение структурных элементов на первичные и вторичные; к *первичным элементам* отнесено здоровье как первооснова человеческого капитала, что соответствует биологической природе человека, определяющее его физические и психические способности к труду; в качестве *вторичных* обоснованы элементы, выступающие как надстройка и соответствующие социальной природе человека, – образование, информация, социокультурный компонент, определяющие его интеллектуальные способности к труду; выделение связующих элементов: 1) *самоорганизации*, играющей интегрирующую роль для всех составляющих структуры человеческого капитала, основой которой выступает интеллект, трактуемый как высший универсальный способ взаимодействия индивидуума с внешней средой на основе целеполагания, предопределяющий место индивидуума в системе разделения труда; 2) *трудоуважения*, обеспечивающей взаимосвязь индивидуального человеческого капитала с внешней средой и обусловленной исторически сложившимся типом социально-экономических отношений, что позволило сформулировать императив устойчивости индивидуального человеческого капитала как внутренне интегрированной, структурно сбалансированной и целостной системы, ориентированной на достижение целевой функции (самореализацию личности) и адаптацию к влиянию окружающей среды (социально-экономических процессов). [7]

Рассмотрев теоретические аспекты, представляется логичным перейти к анализу роли государства в формировании и развитии человеческого капитала.

В современной рыночной экономике роль государства в формировании и развитии человеческого капитала очень велика. Это связано с тем, что инвестиции в человеческий капитал на текущем этапе социально-экономического развития во многом возложены на государство и создаются и потребляются в массе своей как общественные, а не частные блага. Собственно, поэтому следует признать, что роль государства в создании и интенсификации использования человеческого капитала является главенствующей. Человеческий капитал определяет экономический рост предприятий и эффективность экономики в целом. Большая часть исследователей полагают, что человеческий капитал-это самый ценный ресурс общества.

Способности человека - это результат целенаправленных усилий, которые предпринимаются как со стороны самого его владельца, так и людей, которые его окружают. Поэтому можно утверждать, что в любом человеке заключено определенное количество прошлого труда, которое используется им и служит своеобразным капиталом, то есть в отличие от рабочей силы, которая продается или покупается в системе наемного труда, человеческий капитал авансируется и возмещается как основной капитал, требуя значительных инвестиций в процессе своего формирования и развития.

В 50-е и 60-е годы XX века США занимались разработкой теории человеческого капитала, целью которой было раскрытие факторов формирования и воспроизводства рабочей силы. Многие американские экономисты: Т. Шульц, Г. Беккер, Д. Минцер, Л. Туроу, Д. Кендрик и др. работали над теорией человеческого капитала. Во многом благодаря данной теории в США, начиная с середины XX века, взгляд на инвестиции в образование и подготовку кадров, затраты на здравоохранение перестали рассматриваться как неизбежные издержки в процессе общественного производства, а стали трактоваться как важнейшие инвестиции в будущее развитие.

На сегодняшний день доля человеческого капитала от общего показателя национального богатства США составляет 77%. Накопленная стоимость социально-производственной инфраструктуры (около 19%). Природно-ресурсный потенциал (около 4%). [8] Данное процентное соотношение в разы преобладающей долей человеческого капитала над другими факторами заверяет об успешно проделанной работе по формированию конкурентоспособного человеческого капитала, который обеспечивает национальной экономике высокие темпы экономического роста.

К основным направлениям государственного регулирования, направленного на человеческий капитал относятся: социальная защита населения, здравоохранение, улучшение образования, повышение качества жизни, пропаганда здорового образа жизни, развитие культуры, науки и др.

«Так, в США ключевыми статьями расходов федерального бюджета являются социальные расходы, а собственно расходы на социальное страхование (21%), здравоохранение, включая программу медицинского обслуживания «Медикэр» (23%), и обеспечение доходов населения (15%). В бюджетах штатов и местных органов власти главное место также занимают социальные расходы, а именно финансирование образования (около 35% расходов); 13% - социальные пособия; 9% - на систему здравоохранения и развитие транспорта; 8% - на финансирование общественной безопасности (включая полицию, исправительные учреждения, пожарную охрану и т.д.). В меньшей пропорции распределяются расходы на обеспечение санитарных требований и охрану окружающей среды, на поддержание жилищного строительства и коммунального хозяйства, а также на другие нужды.» [9]

Особого внимания заслуживает миграционная политика США по привлечению высококвалифицированных специалистов из-за рубежа. Уровень безработицы в США достаточно низкий (до 5%), привлечение иммигрантов обусловлено несколькими причинами: во-первых, это связано с низкой рождаемостью, а, следовательно, с низким воспроизводством национального человеческого капитала; во-вторых, это обусловлено преимущественной социально-гуманитарной направленностью учебных заведений и недостатком специалистов естественно-научного направления. Проведение данной политики дважды выгодно для США: во-первых, США избегают социальных издержек на «взращивание» специалистов; а во-вторых, создают брешь в человеческом капитале государства-донора. [10],

Также хотелось бы отметить, что в США самая дорогая система здравоохранения в мире. США тратит на систему охраны здоровья больше, чем любая другая страна. По данным Всемирной организации здравоохранения (ВОЗ), Соединенные Штаты тратят на здравоохранение на душу населения (\$8,608), и на здравоохранение в процентах от ВВП (17%). Здравоохранение финансируется с помощью таких программ, как Medicare, Medicaid, а также программой медицинского страхования для детей и ветеранов. [11] Соединённые Штаты занимают ведущее место в мире по уровню и результативности научных исследований. Здравоохранение в США обеспечено самым совершенным медицинским оборудованием, лекарствами и расходными материалами. Сегодня большую часть Нобелевских премий в области медицины получают представители США. [12]

В завершении хотелось бы еще раз отметить, что США уделяют большое внимание формированию конкурентоспособного человеческого капитала. Государство осознает всю важность данного направления: выделяет денежные средства и создает необходимые условия для наиболее естественного функционирования этого механизма. Основной упор США делают на сферу образования. Уровень расходов на образование в США, выраженный в процентах от ВВП достигает 5,4%. Это 52 место в рейтинге стран по уровню расходов на образование. По доле расходов на образование в ВВП США опережают Россию, которая занимает 98 место (4.1%). Первое место занимает Лесото (13%), второе место - Куба (12.9). ОАЭ занимает самую низкую позицию - 153 место (1.0%). [13] Уровень развития системы образования в стране носит многоцелевой и многофункциональный характер (от проведения фундаментальных исследований и предоставления базовых и наиболее общих знаний до узкой специализации выпускников образовательных учреждений различных уровней). Учебные заведения характеризуются значительным научно-педагогическим потенциалом, обеспечивается создание научных лабораторий с передовым оборудованием,

а кроме этого США проводят активную политику по привлечению перспективных ученых из-за рубежа. Эффективное внедрение мер государственного воздействия направленных на формирование человеческого капитала позволяет США сохранять высокий уровень НТП и устойчивый рост национальной экономики.

#### Список литературы

1. Бурняшева Л.А., Газгиреева Л.Х., Глушко И.В., Городова Т.В., Курушина Е.В., Минакова И.В., Бурдейный А.А., Политова И.П., Фокина О.А., Шмакова М.В., Кузнецова Ю.А. Проблемы социально-экономического развития общества St. Louis, 2013.
2. Касаева Т.В. Проблемы и особенности функционирования человеческого капитала в условиях формирования инновационной экономики. Краснодар: Изд-во ЮИМ, 2011. - 167с.
3. Касаева Т.В., Касаев А.Ю. Экономика эффективного человеческого капитала// В сборнике: [Развитие экономики и менеджмента в современном мире](#) Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции. Воронеж, 2015. С. 22-25
4. Касаева, Т.В., Бондарская, Т.А. Креативный человеческий капитал как движущая силы современной экономики // Вестник Тамбовского университета. Серия: Гуманитарные науки. – 2014. – № 2 (130). – С. 51-56.
5. Касаева Т.В. К вопросу о классификации подходов к определению сущности человеческого капитала. В сборнике: Университетские чтения-2014 материалы научно методических чтений ПГЛУ. Ответственный редактор З.А. Заврумов. 2014. С. 19-26.
6. Касаева Т.В. Политэкономические императивы воспроизводства индивидуального человеческого капитала. Автореферат дис. ... доктора экономических наук: 08.00.01/Тамбовский государственный университет им. Г.Р. Державина. Тамбов, 2014.
7. Касаева Т.В. Структура индивидуального человеческого капитала: элементы и содержательные характеристики. В сборнике: молодежь, наука, инновации. Материалы III Всероссийской научно - практической конференции. 2014. С. 285- 293.
8. ЦИРЭ [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.lerc.ru/?part=articles&art=3&page=32>
9. Интернет–портал Вести Экономика [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.vestifinance.ru/infographics/5891>
10. Касаева Т.В. К вопросам о финансовых источниках человеческого капитала // Экономический вестник Ростовского Государственного Университета: Сб. науч. тр. – Ростов, 2007. — Т. 5. – № 2. – Ч. 2. – С. 124– 130.
11. Расходы США на здравоохранение [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://en.wikipedia.org/wiki/Health\\_care\\_in\\_the\\_United\\_States](https://en.wikipedia.org/wiki/Health_care_in_the_United_States)
12. Здравоохранение в США [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%97%D0%B4%D1%80%D0%B0%D0%B2%D0%BE%D0%BE%D1%85%D1%80%D0%B0%D0%BD%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D0%B5\\_%D0%B2\\_%D0%A1%D0%A8%D0%90](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%97%D0%B4%D1%80%D0%B0%D0%B2%D0%BE%D0%BE%D1%85%D1%80%D0%B0%D0%BD%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D0%B5_%D0%B2_%D0%A1%D0%A8%D0%90)
13. Рейтинг стран мира по уровню расходов на образование [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://gtmarket.ru/ratings/expenditure-on-education/info>
14. Касаева Т.В. Государственное регулирование, направленное на человеческий капитал // Социально экономические явления и процессы. 2013. № 8 (54). С. 58-62.
15. Касаева Т.В. Касаев А.Ю. К вопросу об участии государства в процессе расширенного воспроизводства человеческого капитала в сборнике: Университетские чтения –2016 Материалы научно методических чтений ПГЛУ. 2016. С. 25-32.
16. Касаева Т.В. Индивидо-ориентированная политика регулирования воспроизводства человеческого капитала // Социально-экономические явления и процессы. 2014. № 2 (60). С. 39-42.

## Bibliographic list

1. Burnyasheva L. A., Gazgireeva L. Kh., Glushko I. V. gorodova T. V., Kurushina E. V., Minakova I. V., burdeinyi, A. A., Politova I. P., Fokina O. A., Shmakova M. V., Kuznetsova Yu. a. problems of socio-economic development society St. Louis, 2013.
2. Kasaeva T. V. Problems and peculiarities of human capital in the conditions of formation of innovative economy. Krasnodar: publishing house of UIM, 2011.167с.
3. C. 25 Kasaeva T. V., Kasaev A. Y. effective Economy of human capital// In the book: economic Development and management in the modern world a Collection of scientific papers on the results of international scientific-practical conference. Voronezh, 2015. S. 22-25
4. Kasaeva T. V., Bondarskaya T. A. Creative human capital as driving forces of the modern economy // Vestnik of Tambov University. Series: Humanities. – 2014. – № 2 (130). – S. 51-56.
5. The question of classification of approaches to defining the essence of human capital. Kasaeva T. V. In the collection: University of reading-2014 proceedings of the scientific-methodical readings of psu. Responsible editor: Z. A. Sarumov. 2014. S. 19-26.
6. The political economy imperatives of the reproduction of the individual human capital. Kasaeva T. V. the author's abstract dis. ... doctor of economic Sciences: 08.00.01/Tambov state University. G. R. Derzhavin. Tambov, 2014.
7. The structure of individual human capital: elements and characteristics of. Kasaeva T. V. In the book: youth, science, innovations. Proceedings of the III all-Russian scientific - practical conference. 2014. P. 285 - 293.
8. CYRE [Electronic resource]. - Access mode: <http://www.lerc.ru/?part=articles&art=3&page=32>
9. The Internet portal of the News Economy [Electronic resource]. - Access mode: <http://www.vestifinance.ru/infographics/5891>
10. Kasaeva T.V. On the issue of financial sources of human capital // Economic Bulletin of Rostov State University: Sat. Sci. Tr. - Rostov, 2007. - T. 5. - No. 2. - Part 2. - P. 124-130.
11. US expenditures on health [Electronic resource]. - Access mode: [https://en.wikipedia.org/wiki/Health\\_care\\_in\\_the\\_United\\_States](https://en.wikipedia.org/wiki/Health_care_in_the_United_States)
12. Public health in the US [Electronic resource]. - Access mode: [https://en.wikipedia.org/wiki/%D0%97%D0%B4%D1%80%D0%B0%D0%B2%D0%BE%D0%BE%D1%85%D1%80%D0%B0%D0%BD%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D0%B5\\_%D0%B2\\_%D0%A1%D0%A8%D0%90](https://en.wikipedia.org/wiki/%D0%97%D0%B4%D1%80%D0%B0%D0%B2%D0%BE%D0%BE%D1%85%D1%80%D0%B0%D0%BD%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D0%B5_%D0%B2_%D0%A1%D0%A8%D0%90)
13. Rating of the countries of the world on the level of expenditure on education [Electronic resource]. - Access mode: <http://gtmarket.ru/ratings/expenditure-on-education/info>
14. Kasaeva T.V. State regulation aimed at human capital // Socio-economic phenomena and processes. No. 8 (54). Pp. 58-62.
15. Kasaeva T.V. Kasaev A.Yu. To the question of state participation in the process of expanded reproduction of human capital in the collection: University readings -2016 Materials of scientific-methodical readings of the PGLU. 2016. P. 25-32.
16. Kasaeva T.V. The individual-oriented policy of regulation of human capital reproduction // Socio-economic phenomena and processes. 2014. No. 2 (60). Pp. 39-42.

## ПРОБЛЕМЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В КИТАЕ

**1 Касаева Т.В., 2 Мнацаканян Н.В.**

(1 кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики, менеджмента и финансов, 2студент)

ФГБОУ ВО «Пятигорский государственный университет», г. Пятигорск, Российская Федерация

**Аннотация:** В статье рассматриваются проблемы функционирования человеческого капитала Китая. Показано, что политика «одного ребенка», период бурного роста рабочей силы и его спад, нехватка квалифицированной рабочей силы, низкая оплата труда – это одни из самых важных проблем функционирования человеческого капитала в Китае. Несмотря на наличие огромного количества трудовых

ресурсов, существуют серьезные проблемы, связанные с функционированием и развитием человеческого капитала.

**Ключевые слова:** человеческий капитал, экономика Китая, экономический рост, рабочая сила, оплата труда.

**Abstract:** The article examines the problems of the functioning of China's human capital. It is shown that the policy of "one child", the period of rapid growth of the workforce and its decline, the shortage of skilled labor, low pay is one of the most important problems of the functioning of human capital in China. Despite the presence of a huge number of labor resources, there are serious problems associated with the functioning and development of human capital.

**Keywords:** human capital, China's economy, economic growth, labor force, labor remuneration.

В современных условиях человек является одним из основных экономических ресурсов. Теории устойчивого развития общества и концепция национального богатства базируются на признании человека движущей силой общественного развития. В рыночной экономике человек, выполняя многообразные экономические функции, является носителем производительных сил общества. В структуре производительных сил различают способность к труду и способность к потреблению. Человек, обладая совокупностью разнообразных сил и способностей, представляет собой фактор экономического роста. Вследствие этого концепция человеческого капитала занимает важное место в теории экономического роста. [1]

В начале XXI века в экономике ведущих стран мира произошли столь значительные изменения, что можно говорить о формировании основ новой экономики – экономики знаний. Специфика экономики, основанной на знаниях, приводит экономическую мысль к новому пониманию позиции человека в общественном производстве. Он, как и прежде, остается единственным активным началом в общественной производительной комбинации, однако теперь является не просто субъектом производительного труда, но выступает в качестве фактора, носителя способностей к творческому труду, к производству знаний, обладающего широким кругом разнообразных потребностей. [2]

Одним из условий повышения конкурентоспособности экономики является развитие человеческого капитала. Его значение в условиях глобализации мировой экономики и современного уровня развития цивилизации, как фактора социально-экономического развития на национальном, региональном и транснациональном уровне возрастает. Изменения экономических и социальных условий придало знаниям и навыкам – центральное значение в достижении экономического успеха, как для отдельных личностей, так и для стран и народов. Информационные и компьютерные технологии, глобализация экономической активности и тенденции к большей индивидуальной ответственности и автономии изменили требования, в том числе к обучению. [3]

По итогам исследования различных подходов к толкованию понятия «человеческий капитал», обобщив и критически оценив наиболее достоверные научные взгляды экономистов, согласимся со следующим определением «человеческого капитала – это мера сформированных в результате инвестиций и накопленных человеком запасов здоровья, знаний, мотивов, которые при целесообразном использовании приводят к росту производительности труда и доходов. Причем, эффективное функционирование человеческого капитала представляется возможным лишь при условии осуществления социальных инвестиций со стороны человека (семьи), бизнеса, государства направленных, с одной стороны, на формирование и воспроизводство человеческого капитала, а, с другой стороны, на обеспечение высокого качества жизни. Вследствие этого происходит приращение человеческого капитала и повышение эффективности функционирования уже существующего человеческого капитала в интересах общества и личности». [4]

Рассмотрев теоретические аспекты, представляется логичным перейти к изучению проблемы функционирования человеческого капитала в Китае. Отметим, что проблемы управления человеческим капиталом непосредственно связаны со становлением и развитием постиндустриального общества.

Дешевая рабочая сила стала одним из главных преимуществ Китая на международном рынке труда. Низкоквалифицированная и низкооплачиваемая рабочая сила позволила сделать из Китая фабрику для всего мира. Крупнейшие транснациональные корпорации перенесли значительную часть своего производства в КНР для повышения эффективности и снижения издержек. Это позволило значительно повысить качество жизни огромной части населения и превратить Китай в страну со средним достатком. В 2010 году средняя заработная плата в городах была 2900 долл. в год, а в сельских регионах 900 долл. в год. В период с 1981 до 2005 года примерно 600 млн. человек перестали жить за чертой бедности. [6]

Избыток рабочей силы позволял поддерживать на низком уровне заработную плату при 10-часовом рабочем дне и шестидневной рабочей неделе. Огромная масса избыточной рабочей силы - важное преимущество для предприятий Китая, которые благодаря дешевизне рабочей силы из года в год наращивают экспорт своей продукции. Так, в текстильной промышленности китайский рабочий в час получает в 30 раз меньше, чем в США. Фактор дешевой рабочей силы притягивает и иностранные инвестиции, создающие на территории КНР предприятия, на основе современных технологий. [5]

Момент, когда экономика Китая станет крупнейшей экономикой в мире, всё приближается. Многие экономисты и аналитики полагают, что поскольку Китай рос рекордными темпами на протяжении трех десятилетий, то этот рост будет непрерывным, что в итоге позволит Поднебесной обогнать бессменного лидера – США, и стать экономическим и геополитическим гегемоном. Эксперты соревнуются в попытках предсказать время лидерства Китая. Прогнозы разнятся от 2016 до 2050 года. Но, несмотря на такие перспективы в китайской экономике хватает проблем, которые могут помешать КНР поддерживать нынешние темпы роста и обогнать США. [6]

Важным фактором, который может помешать превращению Китая в мирового экономического лидера, является продуктивность китайской рабочей силы, которая составляет лишь 12 % от продуктивности американских рабочих.

Нельзя не отметить и проблемы, существующие в китайской экономике. Во-первых, это высокий уровень сбережений у населения. Во-вторых, низкие ставки по депозитам, негативные реальные ставки, и как следствие перераспределение капитала от домохозяйств к госкомпаниям. В-третьих, искусственно заниженный курс валюты, который делает импорт дорогим и неконкурентоспособным. В-четвертых, репрессия рынка труда привела к тому, что заработные платы росли гораздо медленнее продуктивности. В-пятых, инфляция, и в особенности продовольственная инфляция. Наконец, в отношении Китая всегда актуальны такие факторы, как чрезмерно высокое участие государства в экономике, неэффективный госсектор, коррупция, неточная статистика и т.д.

Главной проблемой является чрезмерная ориентированность экономики на инвестиции и экспорт. Китайское руководство осознает стоящие перед ним задачи по реструктуризации экономики и повышению доли потребления в ВВП, на что указывает новый пятилетний Госплан. Экономистов волнует то, насколько плавно произойдет переход к экономике потребления.

В 1978 году правительство Китая приняло политику «одна семья – один ребенок». Эта политика несет негативные последствия, а именно старение населения, что при отсутствии централизованного пенсионного фонда и развитой социальной системы приводит к увеличению частных сбережений. В среднем, китайцы делают ежемесячные сбережения в размере 30-35 % от доходов. Такие сбережения соответственно уменьшают внутренний спрос и увеличивают зависимость Китая от инвестиций и экспорта.

Китай пережил период бурного роста рабочей силы, при котором ему нужно было создавать 20 миллионов рабочих мест в год. Тем не менее, этот этап завершился. Китайское трудоспособное население стало уменьшаться, как и в большинстве развитых стран. [7]

Китайское правительство увеличило дотации сельскому хозяйству, чтобы удержать сельских жителей на местах. Доходы сельского населения теперь растут быстрее, чем доходы горожан.

Исследования государственных служб показали, что низкая оплата труда, тяжелые условия работы, задолженности по выплате заработных плат и быстрые темпы роста индустрий, использующих интенсивный труд, стали причинами нехватки рабочей силы в районах, с преобладающим количеством многодетных семей.

В том время как китайская экономика стабильно растет минимум на 7,8% ежегодно, все большее число компаний сталкиваются с проблемой набора и удержания персонала в компаниях. Связано это с конкуренцией с иностранными компаниями.

Китайские работодатели из-за ужесточения конкуренции со стороны иностранных компаний стали предъявлять более высокие требования к профессиональной компетентности и уровню образования работников. Что касается обучения персонала в компаниях, то в центральном и западном регионе Китая этот показатель выше, чем в восточном регионе. [8]

Безусловно, гигантские демографические ресурсы Китая делают его лидером мировой экономики. Всего в мире живет 1350 млн. китайцев. Демографическая проблема всегда находилась в центре внимания не только китайского правительства, но и всего мирового сообщества. Однако качество рабочей силы и освоения трудовых ресурсов оставалось низким. Доля неграмотных составляла 19 % среди взрослого населения Китая, а доля студентов всего 6%. Поэтому качество рабочей силы в Китае было, намного ниже,

например, чем в Японии или Южной Корее. Это не только не способствует развитию экономики, но и формирует неэффективное предложение избыточной неквалифицированной рабочей силы и структурные диспропорции, что в свою очередь ведет к безработице и повторной занятости. [9]

Таким образом, можно сделать вывод, что человеческий капитал, рассматривается как решающий фактор для экономического роста. Политика «одного ребенка», период бурного роста рабочей силы и его спад, нехватка квалифицированной рабочей силы, низкая оплата труда – это одни из самых важных проблем функционирования человеческого капитала в Китае. Несмотря на наличие огромного количества трудовых ресурсов, существуют серьезные проблемы, связанных с функционированием и развитием человеческого капитала и, не решив их невозможно обеспечить эффективную деятельность экономики страны.

#### Список литературы

1. Kasaeva T.V., Kiseleva N.N., Rud N.Y. Human capital contribution into progress: world experience // Life Science Journal. 2014. Т. 11. № 11. С. 626-629
2. Касаева Т.В., Касаев А.Ю. Экономика эффективного человеческого капитала// В сборнике: Развитие экономики и менеджмента в современном мире Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции. Воронеж, 2015. С. 22-25
3. Дегтярев В.А., Днепров М.Ю., Золкин Е.Ю., Касаева Т.В., Лобунько С.И., Мельник Е.А., Михайлюк О.В., Николаев В.А., Татаркулова Р.А. Экономические интересы и их реализация в условиях инновационного развития. Депонированная рукопись под редакцией О.В. Михайлюк № 61099 23.10.2013 С. 626-629.
4. Юрьев В.М., Касаева Т.В. Императивы воспроизводства человеческого капитала в России //Социально-экономические явления и процессы. 2014. № 3 (61). С. 143-148
5. Жуджунь Дин: Феномен экономического развития Китая. [Электронный ресурс]. URL: <http://bugabooks.com/book/515-fenomen-yekonomicheskogo-razvitiya-kitaya/6-12-znachitelnye-resursy-rabochej-sily-i-povyshenie-kachestva-chelovecheskogo-kapitala.html>
6. Зуев И. Китай: на пороге перемен. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.rietumu.ru/press?OpenDocument&nid=893F07B300043329C225791A002EF726>
7. Цзин Юэцзюнь. Исследование трудовых ресурсов региона Северо-Восточной Азии и модели их совместного использования // Северо-Восток КНР в системе экономического развития Северо-Восточной Азии. М.: ИДВ РАН, 2001. С. 95
8. Лоуренс, Дж. Б. Источники трудовых ресурсов и рекрутмент // Китай после вступления в ВТО. М., 2005. С. 144
9. Фахрисламова Е.И., Фомичева Т. Оценка уровня развития человеческого потенциала в России и мире // Инфраструктурные отрасли экономики: проблемы и перспективы развития – Новосибирск, 2015. С. 29

#### Bibliographic list

1. Kasaeva T.V., Kiseleva N.N., Rud N.Y. Human capital contribution into progress: world experience // Life Science Journal. 2014. P. 11. 11. P. 626-629
2. Kasaeva TV, Kasaev A.Yu. Economics of effective human capital // In the collection: The development of economics and management in the modern world Collection of scientific papers on the results of an international scientific and practical conference. Voronezh, 2015. P. 22-25
3. Degtyarev VA, Dneprov M.Yu., Zolkin E.Yu., Kasaeva TV, Lobunko SI, Melnik EA, Mikhaylyuk O.V., Nikolaev V.A., Tatarkulova RA Economic interests and their implementation in the conditions of innovative development. Deposited manuscript edited by O.V. Mikhailuk, No. 61099 10/23/2013 pp. 626-629.
4. Yuryev VM, Kasayeva T.V. Imperatives of the reproduction of human capital in Russia // Socio-economic phenomena and processes. 2014. No. 3 (61). Pp. 143-148
5. Zhujun Ding: The phenomenon of China's economic development. [Electronic resource]. URL: <http://bugabooks.com/book/515-fenomen-yekonomicheskogo-razvitiya-kitaya/6-12-znachitelnye-resursy-rabochej-sily-i-povyshenie-kachestva-chelovecheskogo-kapitala.html>

6. Zuev I. China: on the verge of change. [Electronic resource]. URL: <http://www.rietumu.ru/press?OpenDocument&nid=893F07B300043329C225791A002EF726>
7. Jing Yuejun. A study of the labor resources of the North-East Asia region and the model of their joint use // The Northeast of the PRC in the System of Economic Development of Northeast Asia. Moscow: IFES RAS, 2001. P. 95.
8. Lawrence, JB Sources of manpower and recruitment // China after accession to the WTO. M., 2005. P. 144
9. Fakhrislamova EI, Fomicheva T. Assessment of the level of development of human potential in Russia and the world // Infrastructure sectors of the economy: problems and development prospects - Novosibirsk, 2015.

## КРЕАТИВНЫЙ ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ В США

**Мовсисян Л. Л.**

Пятигорский государственный университет

В современных условиях человек является одним из основных экономических ресурсов. Теории устойчивого развития общества и концепция национального богатства базируются на признании человека движущей силой общественного развития. В рыночной экономике человек, выполняя многообразные экономические функции, является носителем производительных сил общества[1]. В структуре производительных сил различают способность к труду и способность к потреблению. Человек, обладая совокупностью разнообразных сил и способностей, представляет собой фактор экономического роста. Вследствие этого концепция человеческого капитала занимает важное место в теории экономического роста[2 С. 127].

В начале XXI века в экономике ведущих стран мира произошли столь значительные изменения, что можно говорить о формировании основ новой экономики – экономики знаний. Специфика экономики, основанной на знаниях, приводит экономическую мысль к новому пониманию позиции человека в общественном производстве. Он, как и прежде, остается единственным активным началом в общественной производительной комбинации, однако теперь является не просто субъектом производительного труда, но выступает в качестве актора, носителя способностей к творческому труду, к производству знаний, обладающего широким кругом разнообразных потребностей[3С.25].

Одним из условий повышения конкурентоспособности экономики является развитие человеческого капитала. Его значение в условиях глобализации мировой экономики и современного уровня развития цивилизации, как фактора социально-экономического развития на национальном, региональном и транснациональном уровне возрастает. Изменения экономических и социальных условий придало знаниям и навыкам – центральное значение в достижении экономического успеха, как для отдельных личностей, так и для стран и народов. Информационные и компьютерные технологии, глобализация экономической активности и тенденции к большей индивидуальной ответственности и автономии изменили требования, в том числе к обучению[4].

По итогам исследования различных подходов к толкованию понятия «человеческий капитал», обобщив и критически оценив наиболее достоверные научные взгляды экономистов, согласимся со следующим определением «человеческого капитала – это мера сформированных в результате инвестиций и накопленных человеком запасов здоровья, знаний, мотивов, которые при целесообразном использовании приводят к росту производительности труда и доходов. Причем, эффективное функционирование человеческого капитала представляется возможным лишь при условии осуществления социальных инвестиций со стороны человека (семьи), бизнеса, государства направленных, с одной стороны, на формирование и воспроизводство человеческого капитала, а, с другой стороны, на обеспечение высокого качества жизни, вследствие чего происходит приращение человеческого капитала и повышение эффективности функционирования уже существующего человеческого капитала в интересах общества и личности»[5].

Инвестиции в человеческий капитал дают его обладателю, как правило, в будущем более высокий доход. Для общества эти вложения обеспечивают длительный и интегральный экономический и социальный эффект. Инвестиции в образование считаются самыми прибыльными. « Это очень рентабельный бизнес – на 1 рубль вложения получается 2 рубля прибыли»[6].

Инвестиции в человеческий капитал представляют собой благо длительного пользования: средний период инвестирования в образование составляет 15 – 20 лет, а в капитал здоровья человек производит вложения в течение всей жизни. Кроме того, человеческий капитал не отделим от индивида и отличается от физического капитала по степени ликвидности. От решений индивида зависит функционирование человеческого капитала. Степень отдачи от применения определяется интересами человека, его предприимчивостью, предпочтениями, его материальной и моральной заинтересованностью, общим уровнем его образования и культуры.

Большое значение имеет создание для работников благоприятной окружающей среды, в которой человек может чувствовать себя свободным, и не будет заточать себя в рамки, работник будет мотивирован к творческой работе. Немаловажными критериями, поддерживающими инновационную активность, являются разнородность окружающей среды, открытость, сплоченность людей на основе не только профессиональных позиций, но и жизненных, а также обмен знаниями и опытом.

Рассмотрев теоретические аспекты, представляется логичным перейти к изучению креативного человеческого капитала.

Креативный капитал – это способность не только воссоздавать в сознании окружающей мир, но и воспринимать его нестандартно, видеть возможности и скрытые проблемы, что позволяет генерировать новые знания и информацию; находить действенные решения в непростых условиях, обучаться и изменяться.

Еще не так давно творчество было сферой исключительно людей искусства и не имело никакого отношения к работе крупных компаний. В настоящее же время все больше и больше представителей как малого, так и крупного бизнеса используют стратегии раскрытия творческого потенциала своих сотрудников.

В поисках повышения конкурентоспособности компании стали задействовать гораздо более широкий спектр ресурсов. Кроме человеческого и акционерного капитала организации начали подсчитывать и искать свой креативный капитал – способность создавать новые идеи и извлекать из них ценность.

Все эти процессы привели к появлению нового класса в экономике – креативного класса. Впервые о его существовании заявил Р. Флорида в своей работе «Креативный класс. Люди, которые меняют будущее». Флорида отмечает, что «базой креативного класса является экономика... Креативный класс состоит из людей, производящих экономические ценности в процессе творческой деятельности. Таким образом, в него входит великое множество работников интеллектуального труда, символических аналитиков, а также лиц свободных профессий и технических специалистов, но принципом объединения служит их реальная роль в экономике. Члены креативного класса обычно не владеют какой-либо существенной собственностью в материальном смысле. Их собственность, проистекающая из творческих способностей, не имеет физической формы, поскольку располагается буквально у них в мозгу» [7.С84].

Таким образом, креативный человеческий капитал является основным фактором эффективной социальной и экономической деятельности в современном обществе, характеризующимся непрерывным интеллектуально-инновационным развитием [8].

А теперь рассмотрим креативный человеческий капитал на примере США. В современном мире «жизненный цикл» знаний и навыков очень короток, период «полураспада» навыков в наиболее наукоемких отраслях составляет менее 2,5 лет. Появление новых знаний приводит к смене бизнес среды, что заставляет меняться компании и работающих в них людей.

В соответствии с этим в США большое внимание уделяется переподготовке специалистов, для того чтобы навыки и уровень образования работников соответствовал требованиям современной экономики. Так как одной из особенностей американской экономики на сегодняшний день является несоответствие между набором навыков американской рабочей силы и требованиями рынка труда. Переподготовка, как звено непрерывного профессионального образования имеет вполне конкретную функцию - обновление, расширение профессионального профиля в рамках данной профессии в соответствии с требованиями изменяющегося производства. Преимущество профессиональной переподготовки рабочих в том, что она позволяет в сравнительно короткие сроки осуществить обновление знаний и повышение квалификации функционирующих рабочих.

Вторым, но не менее важным приоритетом, является развитие мотивации к обучению, для получения наибольшего эффекта от обучения необходимо убедиться, что работник руководствуется положительными мотивами и вместе с этим обучение будет полезным для организации.

Мотивация происходит следующим образом. После завершения обучения по одной специальности рабочему присваивается некоторое число баллов. Он может получить прибавку к зарплате, набрав соответствующую сумму баллов. При установлении размера заработной платы определяющими факторами выступают число освоенных «единиц квалификации», уровень мастерства по каждой из них, квалификация по освоенным специальностям.

В условиях глобализации мировой экономики особую роль занимает конкуренция на рынке труда, которая мотивирует работников накапливать новые знания. Ситуация в США обостряется и в связи с миграцией. США заинтересованы в экономическом росте и прогрессе, а также в увеличении производительности: делать больше с меньшими затратами. Рост производительности труда является ключом к долгосрочному экономическому росту и повышению уровня жизни. А квалифицированные иммигранты способствуют росту производительности труда. И поэтому государственная миграционная политика США направлена на привлечение лучших специалистов самых разных профессий из разных стран мира. Каждый год 675 тысяч иностранцев получают визы с правом на работу. Рассчитывать на такую визу может каждый квалифицированный представитель профессии, входящей в число наиболее востребованных в стране в данный период.

Анализируя ситуацию США при подготовке профессиональных кадров, следует отметить, опыт США показывает, что инвестиции в «человеческий капитал» на 25% выгоднее, чем привлечение в компанию подготовленного работника, окупаемость и рентабельность этих инвестиций достаточно высоки и, соответственно, степень риска низкая.

Многие из программ помогают работникам усовершенствовать свои навыки и добиться карьерного роста. Также в США имеется возможность наращивания потенциала своих работников изнутри путем инвестирования в «человеческий капитал» иммигрантов. Работодатели в партнерстве с образовательными учреждениями инвестируют в обучение рабочих-иммигрантов путем охвата секторов с нехваткой квалифицированных работников. Они также помогают раскрыть потенциал высококвалифицированных профессиональных иммигрантов, путем поддержки программ, которые снимают барьеры этих иммигрантов. Инвестиции в человеческий капитал, образование, навыки и языковую подготовку иммигрантов являются стимулом экономического процветания США в долгосрочной перспективе.

Таким образом, США испытывает спрос на работников с более высокой квалификацией и более высоким уровнем образования. Поэтому в настоящее время политика США направлена на формирование и становление креативного человеческого капитала.

### Список литературы

1. Бурняшева Л.А., Газгиреева Л.Х., Глушко И.В., Городова Т.В., Курушина Е.В., Минакова И.В., Бурдейный А.А., Политова И.П., Фокина О.А., Шмакова М.В., Кузнецова Ю.А. Проблемы социально-экономического развития общества St. Louis, 2013-194с.
2. Касаева Т.В. Проблемы и особенности функционирования человеческого капитала в условиях формирования инновационной экономики. Краснодар: Изд-во ЮИМ, 2011.- 167с.
3. Касаева Т.В., Касаев А.Ю. Экономика эффективного человеческого капитала// В сборнике: Развитие экономики и менеджмента в современном мире Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции. Воронеж, 2015. С. 22-25.
4. Касаева, Т.В., Бондарская, Т.А. Креативный человеческий капитал как движущая силы современной экономики // Вестник Тамбовского университета. Серия: Гуманитарные науки. – 2014. – № 2 (130). – С. 51-56.
5. Касаева Т.В. Политэкономические императивы воспроизводства индивидуального человеческого капитала. Автореферат дис. ... доктора экономических наук: 08.00.01 / Тамбовский государственный университет им. Г.Р. Державина. Тамбов, 2014.
6. Чикалов В. Инвестиции в образование – это инвестиции в будущее страны. [Электронный ресурс].- режим доступа: <http://gazeta.aif.ru/online>
7. Третьякова Т. И. Интеллектуальный капитал человека // ОАО «УРАЛСИБ» , 2013. С. 6-7
8. Дресвянников В.А., Лосева О.В. Экономический (предпринимательский) интеллектуальный капитал: понятие, структура, алгоритм управления. <http://www.scientific-notes.ru/pdf/018-010.pdf>.

## НЕОИНСТИТУЦИОНАЛИЗМ, КАК СОВРЕМЕННОЕ НАПРАВЛЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ

Обеременко Л.Г.

Российский национальный исследовательский медицинский университет  
имени Н.И. Пирогова Минздрава России», г. Москва

В данной статье рассмотрено формирование институционального направления и его этапы развития; сравнение неоинституционализма с другими направлениями экономической теории; выявление ключевых характеристик плодотворно развивающегося направления в экономической науке — неоинституционализма.

**Институционализм** – направление экономической мысли, которое занимается изучением человеческого поведения и человеческих институтов.

Институты - это система формальных и неформальных правил, определяющих взаимоотношения людей в обществе. [1]

Главной движущей силой эволюции человеческого общества институционалисты считают различные общественные институты, под которыми они понимают наборы норм и правил деятельности и поведения, а также – механизмы соблюдения этих норм и правил. При этом важны не только сами по себе экономические институты (кооперация, разделение труда, собственность, деньги, кредиты, заработная плата, торговля и т. п.), но и тесно связанные с ними политические институты (государство, политические партии, суд, армия), религиозные (церковь, религиозные культы, обряды, верования), институты родства и семьи (брак, семейный уклад, наследование имущества) и т. п. [2]

Институциональная экономика своего рода синтез экономических процессов и явлений общественной жизни, описываемых гуманитарными науками.

Институциональное направление возникло в начале XX века, в развитие которого большой вклад привнес американский экономист и социолог Т. Веблен (1857-1929).

Основные этапы формирования институционального направления: старая школа институционализма (20-30-е гг. XX века.), поздний институционализм (50-70-е гг. XX века) и неоинституционализм (начиная с 70-х гг. XX века).

Исторически первой школой институционализма был традиционный «старый» институционализм или как часто его называют, американский институционализм.

Сторонники старого институционализма, связанного с именами Т. Веблена и Дж. Коммонса, У. Митчелла исходили из следующих посылок: основная задача экономической науки сводилась к «пониманию» функционирования хозяйства, а не к прогнозу и предсказанию; учет влияния привычек, инстинктов, обычаев и традиций; отрицание принципа максимизации (полезности, прибыли); действия субъектов предопределяются ситуацией в экономике в целом, но не на оборот; отрицание экономики как равновесной системы и трактовка экономики как эволюционирующей системы; использование методологии таких гуманитарных наук, как право, политология, социология и др.; методология холизма (институты первичны, индивиды вторичны); необходимость государственного регулирования экономики.

К концу первой половины XX века старый институционализм оказался в глубоком упадке. Однако в последнюю треть XX века стало наблюдаться возрождение институционализма в его новых формах.

В 70-х гг. XX в. в США сформировалось одно из направлений современной теории экономики позднего институционализма – неоинституционализм.

Основоположителем теории является Рональд Коуз (1910–2013), описавший ее в своей книге «Природа фирмы» (1937). Научной разработкой теории занимался Оливер Уильямсон.

Предметом исследования неоинституционалистов явилась институциональная структура производства, что стало возможным благодаря введению в экономическую теорию таких понятий, как трансакционные издержки, права собственности, контрактные отношения.

Рональд Коуз объясняет понятие трансакционных издержек следующим образом: «Чтобы осуществить рыночную трансакцию, необходимо определить, с кем желательно заключить сделку, оповестить тех, с кем желают заключить сделку и на каких условиях, провести предварительные переговоры, подготовить контракт, собрать сведения, чтобы убедиться в том, что условия контракта выполняются, и так далее». [3].

Основная идея неoinституционализма состоит в том, что институты представляют собой орудия по экономии транзакционных издержек. В то же время в нем подчеркивается, что их формирование и функционирование в свою очередь требует немалых затрат.

Для обозначения нового направления нередко используются и другие названия: «новая институциональная теория», поскольку сторонники этого подхода оперируют понятием института с новых, отличных от старого институционализма позиций; «теория транзакционных издержек», поскольку в фокусе внимания оказываются транзакции (сделки) и связанные с ними издержки; «теория прав собственности», поскольку права собственности выступают в качестве важнейшего понятия данной школы; «контрактный подход», поскольку любые организации, от фирмы до государства, понимаются как сложная сеть явных и неявных контрактов. [4]

Неоинституционализм содержательно и методологически ближе к неоклассической экономической теории, от которой он ведет свое происхождение, чем к традиционному институционализму.

Неоклассическая экономическая теория (родоначальник английский экономист А.Маршалл) возникла в 1870-е годы, исследовала рыночное хозяйство в период господства свободной конкуренции, а также поведение экономического человека (потребителя, предпринимателя, наёмного работника), который стремится максимизировать доход и минимизировать затраты; уделялось внимание проблеме свободного ценообразования на рынке, характеризуемому как единый организм равновесной экономики, состоящий из мобильных и информированных друг о друге хозяйствующих субъектов; сторонники данного направления выступали за ограничение государственного регулирования экономики.

Неинституционалисты принимали такие базовые положения неоклассической теории как устойчивость предпочтений, модель рационального выбора в условиях заданного набора ограничений, приоритет равновесных состояний (равновесных схем взаимодействия) и обогащали содержанием ряд вспомогательных предпосылок.

Основные принципы неoinституционализма:

1. Методологический индивидуализм. Индивиды рассматриваются как активные субъекты, способные самостоятельно принимать окончательные решения по поводу коллективных и индивидуальных действий. [5]

Институты создаются под влиянием поведений и интересов конкретных индивидов, поскольку без институтов была бы полная неопределенность, был бы хаос.

2. Асимметрия информации. Проявляется в неполноте информации для одного из участников сделки, разной степени осведомленности экономических субъектов об условиях совершаемой транзакции и намерениях контрагентов, неравномерном распределении информации между участниками рыночных отношений. В результате это может стать основой для недобросовестного поведения одного из участников сделки.

3. Оппортунистическое поведение. Использование обмана и коварства в осознанных действиях с целью достижения собственных интересов одним из участников экономической деятельности в ущерб интересам другого.

Термин «оппортунистическое поведение» был введен О.Уильямсоном и в дальнейшем его стали использовать в политике.

4. Праксиология и экономический империализм. Общественно-экономическая деятельность рассматривается с точки зрения влияния человеческих ценностей на эффективность в сферах экономики и политики. Экономическая система рассматривается не изолированно, а во взаимосвязи с другими системами. Экспансия экономической теории в смежные области общественных наук: политологии, психологии, права, социологии и др.

5. Изучение экономики не как стационарной, а динамичной системы. Представители неoinституционализма (Д.Норт, Р.Фогель, Р.Томас и др.) анализируют исторический процесс с точки зрения закономерностей формирования и развития социальных институтов, изучают факторы, способствующие изменению институциональной структуры общества.

Рассматривая отличия неoinституционалистов от представителей традиционной неоклассической теории, последние выступают против принципа методологического индивидуализма.

Основное внимание неoinституционалистов сконцентрировано на анализе внутренней структуры экономических агентов, таких как домашние хозяйства, фирмы и государства, которые неоклассиками воспринимали как данность и отдельно не изучались.

Признавая ограничения, которые учитывались неоклассической теорией, а именно физические, порождаемые редкостью ресурсов, и технологические, отражающие уровень развития знаний и мастерства экономических агентов, неинституционалисты вводят еще один тип ограничений, связанных с институциональной структурой общества. Они утверждают, что в связи с принятием новой разновидности ограничений можно будет лучше понять и объяснить процессы реального мира, в котором экономические агенты действуют в условиях неопределенности и риска, высоких транзакционных издержек, нечетко определенных прав собственности, ненадежных договоров.

Неоинституционализм сфокусировал внимание на мотивации человеческого поведения. Если неоклассическая теория ориентируется на результат, изучает, как экономические агенты максимизируют выгоды (индивид или домашнее хозяйство – полезность, фирма – прибыль, государство – благосостояние народа), то неинституционалистов интересует сам ход принятия решений, его условия и предпосылки. Важнейшими поведенческими предпосылками этого процесса являются ограниченная рациональность и оппортунистическое поведение. Ограниченная рациональность отражает факт ограниченности человеческого интеллекта. Индивиды, стремясь к максимальной полезности, ведут себя оппортунистически, если другая сторона не способна это обнаружить или применить санкции.

В связи с этим большое значение приобретают сложившиеся в обществе нормы и правила поведения людей, которые призваны уменьшить негативные последствия ограничений этих двух предпосылок.

Традиционной неоклассической теории, по мнению О. Уильямсона, присуща технологическая парадигма. В отличие от нее неоинституционализм опирается на контрактный подход, который подчеркивает, что любые отношения между людьми могут рассматриваться как взаимовыгодный обмен. Его реализация возможна как через институциональную среду, т. е. извне, так и через отношения, находящиеся в пределах организации, т. е. изнутри. [6]

**В результате неоинституционализм**, представляет собой синтез некоторых идей институционализма и традиционной неоклассической теории, что способствует проникновению неоклассики в новую сферу анализа - в институты.

Направление неоинституционализма все в большей мере привлекает к себе внимание экономистов, поскольку демонстрирует возможности преодоления некоторых теоретико-методологических ограничений господствующей в экономическом мейнстриме неоклассической теории.

Влияние Р. Коуза на развитие экономической мысли глубоко и разнообразно. Его идеи способствовали развитию таких новых разделов экономической науки как транзакционная экономика, теория прав собственности и экономика права, а также заложили основы современной неоинституциональной теории, которая в настоящее время стала одним из наиболее развивающихся направлений экономической науки.

### Список литературы

1. Виноградова А.В. Институциональная экономика: теория и практика. Учебно-методическое пособие. – Нижний Новгород: Нижегородский госуниверситет, 2012. – 70 с.
2. Институциональная экономика: учеб. пособие / под общ. ред. Г. Н. Макаровой, В. А. Рудякова. – Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2014. – 316 с.
3. Коуз Р. Фирма, рынок и право / пер. с англ. М.: Новое издательство, 2007. – 224 с.
4. Капелюшников Р.И., Новая институциональная теория [Электронный ресурс] / Институт Свободы Московский Либертариум. М., 1999. URL: (дата обращения: 23.05.2017).
5. Малкина М.Ю., Логинова Т.П., Лядова Е.В. Институциональная экономика: Учебное пособие. – Нижний Новгород: Нижегородский госуниверситет, 2015. – 258 с.
6. Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контракция. – СПб.: Лениздат; CEV Press, 1996.– 689с.

# ЗАДАЧИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ И ПРОГНОЗИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

**Перепелица А.В.**

Санкт-Петербургский государственный экономический университет,  
г. Санкт-Петербург

В настоящее время системе планирования и прогнозирования социально-экономического развития придается большое значение, как в России, так и зарубежных странах. Несмотря на то, что данный вопрос не является новым, как в экономической науке, так и в хозяйственной практике, к нему все чаще стали возвращаться ведущие экономисты, социологи, политические и общественные деятели. Чем же это обусловлено? Объективностью! Доказано временем, что нестабильность мировой экономики заставляет искать новые методы влияния на негативные последствия кризисных явлений, приводящих к снижению роста экономики, в связи с чем возрастает роль стратегического планирования, актуальность качества прогнозов.

Растущая потребность в прогнозировании в Российской Федерации обосновывается на тех переменах, которые произошли в стране в последние десятилетия. Практика показала, что сведение к минимуму воздействия на экономику со стороны государства отрицательно сказалось на социально-экономическом росте и его дальнейшем перспективном развитии. Без государственной поддержки невозможно решать такие важные экономические проблемы, как: структурная перестройка хозяйства, выравнивание темпов развития регионов и др. [1, с. 5-12].

Опираясь на вышесказанные данные, можно сделать вывод, что для выполнения целей, которые предложены в стратегических планах, прогнозах и программах развития нашей страны, следует принимать во внимание и учитывать сложившуюся социально-экономическую и политическую обстановку, применять рациональные и эффективные методы государственного регулирования как стратегическое планирование и прогнозирование.

Ключевыми инструментами развития экономики, повышение ее конкурентоспособности является стратегическое прогнозирование и планирование. Чтобы понять, как они влияют на развитие экономики, необходимо подробно разобраться в данных инструментах.

Прогнозирование относится к ключевым составляющим регулирования хозяйственной деятельности государства. Увы, как показывает практика, в настоящее время система прогнозирования в незначительной степени развита, а опыт ее использования в период плановой экономики не был применен.

На мой взгляд, система прогнозирования должна представлять собой многоступенчатую структуру, которая должна осуществляться как в самых различных сферах, например, социальной, экономической, политической и др., так и в территориальном разрезе: на уровне муниципального образования, субъекта РФ, федеральном уровне. При всем этом, прогнозирование должно рассматриваться как некий комплекс, причём в различных временных периодах: краткосрочном, среднесрочном и долгосрочном. И главной составляющей успешности прогноза является - координация между прогнозами разных уровней, срезов и временных периодов [3, с. 18-20, 43].

И в то же время прогнозирование и планирование являются тесно взаимосвязанными инструментами регулирования экономики государства.

Планирование – главная составляющая современной экономической науки, представляющая собой иерархический процесс формирования предварительных решений, определяющей порядок, в котором должны совершаться отдельные последовательные мероприятия. В зависимости от длительности временного интервала, так же, как и в прогнозировании разделяют на краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные планирования. Одной из форм планирования, получивших наибольшее развитие во многих странах, является индикативное планирование – представляющее собой комплекс системы индикаторов (параметров), с помощью которых оценивается состояние и развитие экономики, а также способы влияния государства на социально-экономические процессы для регулирования установленного уровня индикаторов [5, с. 157].

Мировая практика показала, что решение глобальных задач, стоящих перед развитыми странами невозможно только рынком или путем административного вмешательства. Необходимо и то, и другое:

плановое совмещение различных форм рыночных методов и государственного вмешательства, применения различных механизмов.

Характерной и отличительной чертой индикативного планирования является достижение баланса интересов деятельности государственных и негосударственных субъектов управления экономикой, сочетание государственного регулирования с рыночным саморегулированием. Именно благодаря данной черте, такое планирование в ведущих странах мира стало эффективным средством государственного регулирования. Оно существует в нескольких формах: конъюнктурная, структурная и стратегическая. Считается, что переход от одной формы к другой происходит во время развития системы планирования, а также временем действия плановых документов.

Конъюнктурная форма планирования применялась в таких странах как Швеция и Норвегия. Ей характерна краткосрочность бюджетных планов и программ, «короткие» портфельные инвестиции, годовые бизнес-планы. Основные характеристики данной формы - улучшение социально-экономической ситуации путем эффективного использования производственных ресурсов, социально направленной политики, усиленного влияния бюджета. В настоящее время конъюнктурная форма индикативного планирования получила свое высшее развитие в странах Евросоюза (ЕС), объединенных региональной интеграцией.

Структурная форма планирования является более расширенной, предполагает участие государства в контроле за развитием как отдельно взятых регионов, так отраслей. Также она характеризуется прогрессивной структурой экономики, направленной на необходимость проведения целенаправленных структурных изменений и предполагает применение таких мер как: налоговые льготы, преференции, иные меры государственной поддержки, направления изменения структуры экспорта и импорта и т.д. [4, с. 115].

В качестве документов индикативного планирования применялось: инвестиционное регулирование, методы налоговой, амортизационной и тарифной политики, среднесрочные прогнозы и программы. Такая форма индикативного планирования применялась во Франции, но наибольших успехов развития получила развитие в Японии, где впервые был разработан комплексный план развития территории на десять лет.

Стратегическая форма индикативного планирования возникает в период глобализации экономики и характеризуется определением главных приоритетов, определением роли государства в их выполнении.

Особенностью данной формы является значительное расширение периода индикативного планирования, объединение его с долгосрочной экономической политикой государства, отказ от жестких форм директивного планирования. При этом применяются масштабные исследования, разрабатываются инновационные проекты.

Таким образом, с учетом вышеизложенного, можно сделать следующие выводы. Инструменты планирования и прогнозирования в той или иной мере используются независимо от политики государства. Индикативное планирование в его различных формах и проявлениях определяет приоритеты развития государства, цели достижения максимальных результатов, но оно невозможно без координации действий всех хозяйствующих объектов и их равноправного участия [2].

Таким образом, решение социально-экономических проблем планирования и прогнозирования даст наилучшие результаты только в том случае, если оно осуществляется при участии государства и законодательно закреплено. Кроме того, все хозяйствующие субъекты должны быть заинтересованы в достижении поставленных целей и находится в равных условиях. Также необходима система мониторинга, которая позволит вести наблюдение за состоянием рыночной экономики, анализировать и предупреждать кризисные явления различного характера, создавать и формировать прогнозы для перспектив развития страны.

Успешной реализации системы стратегического планирования в России можно добиться только путем координации всех уровней власти и бизнеса, что позволит обеспечить сбалансированное развитие нашей экономики в настоящее время и на будущую перспективу. Совершенно очевидно, что стратегическое планирование и прогнозирование являются ключевыми инструментами развития экономики России и повышения ее конкурентоспособности.

#### Список литературы

1. Борисевич В.И., Кандаурова Г.А., Кандауров Н.Н., Прогнозирование и планирование экономики. – Минск: Экоперспектива, 2012. – 151 с.
2. Закон РФ №172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации» [Электронный ресурс]. [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_164841](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_164841) (режим доступа 12.05.2017).

3. Кузык Б.Н., Кушлин В.И., Яковец Ю.В., Прогнозирование, стратегическое планирование и национальное программирование: Учебник. – М.: Экономика, 2008. – 575 с.
4. Харламов А.В. [Промышленная политика и развитие национальной экономики / Современный менеджмент: проблемы и перспективы](#). Сборник статей: в двух частях. Часть 2. – СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2016. – С. 114-118.
5. Харламов А.В. [Инструментальное обеспечение современной промышленной политики / Повышение конкурентоспособности отраслей экономики как направление выхода из экономического кризиса](#). Сборник материалов международной научно-практической конференции. – Чебоксары: Изд-во Чуваш. Ун-та, 2016. – С. 154-161.

## МЕЖДУНАРОДНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ РЫНКИ КАК ФУКТОР ГЛОБАЛИЗАЦИИ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА

**Цхададзе Н.В.**

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва

Международные финансовые рынки, превышающие в своем развитии рост экспорта и мирового производства, стали доминирующим фактором глобализации мирового хозяйства. Встречные инвестиционные потоки, расширение и интеграция рынков капитала, диверсификация сфер приложения финансов - перевели международные экономические отношения на новый качественный уровень, определяющий современный характер мировых хозяйственных связей.

Однако в последние десятилетия финансовый сектор играл роль, существенно отличающийся от роли, отведенной ему экономической теорией. В ее классической постановке предполагается, что финансовая сфера пассивно воспроизводит глубинные процессы в экономике и под воздействием экзогенных толчков совершает беспорядочные колебания, напоминающие раскачивание маятника. Однако на практике финансовый капитал со второй половины XX века стал проявлять себя как глобальное разрушительное цунами, перемещающееся между странами и регионами и сметающее наиболее слабые рынки. Принимая во внимание указанный факт, сложно избежать вывода, что финансовые рынки стали ведущей силой кризисного процесса, роль которой растет по мере глобализации экономики.

Действительно, начиная с последней четверти XX века, мировая хозяйственная конъюнктура формируется под воздействием усиливающегося влияния спекулятивного капитала, не участвующего в обеспечении воспроизводственного процесса и по этой причине обладающего необходимой свободой, а в условиях глобализации экономики и достаточной мобильностью. Еще в конце XIX века М. И. Туган-Барановский, изучая процесс перенакопления денежного капитала, ввел в экономическую теорию понятие «свободные капиталы», понимаемое им как «капитализируемая доля национального дохода, не находящая применения там, где она возникла» [1, с. 293]. Отсутствие привязки к сфере происхождения формирует логику поиска избыточными финансами новых сфер приложения, где определяющими свойствами становятся свобода и мобильность капитала. В исследованиях кризисов современного периода [2; 3] отмечается удивительная корреляция между уровнем мобильности денежного капитала и частотой финансовых кризисов.

В доиндустриальный период финансовый капитал обеспечивал выполнение задач хозяйственного развития, выступая в ссудной форме. В XVII-XVIII веках в условиях фактического отсутствия банковской сферы свободные капиталы участвовали в ростовщическом кредитовании и находили применение в финансировании торговли или в индивидуальных займах. Формирование банковского сектора предоставило институциональную основу для роста кредитных операций и развития системы долговых обязательств.

По мере развития капиталистического хозяйства стала четко прослеживаться тенденция к трансформации денежного капитала в промышленный. Экспансия кредита позволяла осуществлять расширение производственного аппарата и дальнейшее увеличение товарного производства за пределами финансовых возможностей участников рынка. Одновременно экспансия кредита способствовала взвинчиванию объемов торговых операций, провоцируя при этом рост товарных цен, не отражавший реального баланса предложения и спроса. Избыточные вливания денежного капитала в реальную экономику

обеспечивали фиктивный спрос, создавали иллюзию недопроизводства при фактическом перепроизводстве. Ч. Киндлбергер называет такое применение кредита «подливанием масла в огонь» [4, с. 115].

С развитием биржевой торговли финансирование биржевых сделок стало более привлекательной формой вложения свободного капитала, чем кредитование реального сектора. Традиционная предпринимательская прибыль, создаваемая в условиях реальной экономики, не шла ни в какое сопоставление с прибылью, извлекаемой из спекулятивного размещения капитала, биржевых игр и финансовых пирамид. Вложения в создание и развитие производственного аппарата представлялись наименее прибыльными и наиболее хлопотными по сравнению с другими вариантами инвестиционной стратегии. По этой причине указанные вложения фактически стали маргинальными - перестали быть приоритетными в инвестиционной политике большинства участников рынка.

Активные действия спекулянтов порождали периоды повышенной биржевой активности, по мере развития которого рыночная ситуация все более отрывалась от экономических реалий. При этом происходила трансформация сознания участников рынка, заключающаяся в переключении их интереса с прибыли, формируемой в «скучном», классическом сегменте предпринимательства - материальном производстве, на прибыль, извлекаемую из раскованных спекулятивных схем, создания финансовых пирамид и прочих видов несозидательной, бесполезной для общества деятельности.

Экспансия кредита в системе биржевой торговли становилась причиной биржевых кризисов, ставших довольно частым явлением экономической жизни, а спекуляции с товарами и связанные с ними банкротства стали неотъемлемыми признаками мирового хозяйственного развития. Каждому падению рынка предшествовал бурный рост спекулятивных операций, метко охарактеризованный американским исследователем Дж. Гиббонсом как «предчувствие мошенничества» [6, с. 277]. К. Маркс в свое время отмечал: «Именно гонка в торговле и промышленности, оказывавшая деморализующее влияние на их развитие в течение восьми или десяти лет процветания, пока не наступил конец, привела к страшной катастрофе. Именно появление на свет банд безудержных спекулянтов и фиктивных векселедателей, которых превозносили как образец успешной... предприимчивости, дабы подорвать доверие к способам медленного обогащения при честном предпринимательстве, - именно это стало источником отравы. Сфера влияния каждого из образовавшихся таким образом очагов разложения все больше и больше расширяется» [7, с. 346]. Эти слова, написанные под впечатлением кризисных событий 1857 г., не теряют актуальности и в наше время.

В целях ограничения источников происхождения спекулятивного капитала и повышения устойчивости финансовой системы в разное время принимались различные законодательные акты, наиболее ранним из которых можно считать Банковский акт Р.Пиля 1844 г. 1. Другой пример - Банковский акт 1933 г. (закон Гласса-Стигалла), принятый в США во время Великой депрессии и до настоящего времени являющийся фундаментом американской финансовой сферы. 2. Качественный рывок в создании новых потоков финансового капитала, а в целом, в формировании новых отношений в сфере международных финансов, был осуществлен в 1970-е годы, когда глубокие потрясения в энергетической сфере привели к трансформации постколониальной системы распределения совокупного дохода от мировой торговли в пользу добывающих стран (за счет выравнивания величины добавленной стоимости между продуктами первичной и последующих стадий производственного цикла). Указанное перераспределение ресурсов сформировало весьма обильные резервы свободного капитала: уже только Кувейт и Саудовская Аравия с их немногочисленным населением получали после 1973 г. около 40 млрд. долл. в год дополнительного дохода, а ежегодный прирост доходов членов ОПЕК достиг 80 млрд. долл. [8]. Будучи не в состоянии найти применения в слабо развитых экономиках стран-экспортеров нефти, имевших ограниченные возможности производительно освоить полученные ресурсы, образовавшиеся капиталы хлынули в банковскую систему западных стран, которая за их счет сформировала весьма обильные и доступные кредитные потоки. Международные банки получили в распоряжение около 50 млрд. долл., возврат которых в оборот мирового хозяйства занял 3 года (1974-1976 гг.) [8].

Формирование новых потоков свободного капитала происходило на фоне т. н. «финансовой революции», заключавшейся в отмене прямого государственного контроля за кредитной и процентной политикой банков; в либерализации банковского законодательства; в смягчении требований по обязательному резервированию; в снятии ограничений на открытие определенных видов счетов, на осуществление банками некоторых видов деятельности (инвестиционный и страховой бизнес, сделки с недвижимостью) и пр. [8, с. 180-181].

Необходимо отметить, что в отличие от либерализации внешнеторговых отношений, эффект от которой оценивается достаточно позитивно, возможные выгоды от финансовой либерализации находят неоднозначную оценку. В ее поддержку выступали, в частности, С. Фишер и Л. Саммерс. Так, Фишер предлагал включить поэтапную либерализацию перемещения финансов в число задач МВФ. Вместе с тем, еще Дж. М. Кейнс при подготовке Бреттон-Вудских соглашений высказывал сомнения в необходимости повышения мобильности капитала. Также скептически оценивает выгоды от либерализации финансовых рынков ряд других известных экономистов (П.Кругман, Дж.Стиглиц, Д.Родрик [9]). Так, Родрик утверждает, что такая либерализация значительно повышает кризисные риски в развивающихся странах, а Кругман рекомендует государствам, уже охваченным кризисом, вводить активный контроль за движением капитала. Дж. Уильямсон, автор базовых положений «вашингтонского консенсуса» (МВФ и Минфин США), заявлял, что осознанно не дополнил стандартный пакет рыночных реформ требованием либерализации финансовых рынков из-за отсутствия консенсуса по данному вопросу [9].

Со второй половины 1980-х годов был запущен процесс эрозии основных положений закона Гласса-Стигалла. Так, в 1987 г. Федеральная резервная система разрешила трем банковским учреждениям проводить через «дочерние компании по ценным бумагам» ряд несущественных операций (например, выпуск и распределение коммерческих бумаг), однако с ограничением, что доход от таких действий не превысит 5% в совокупных доходах указанного дочернего предприятия. В 1989 г. указанный лимит был увеличен до 10%, а в 1996 г. - 25%. Одновременно было позволено заниматься также выпуском акций и корпоративных облигаций. [8].

В марте 2000 г. был принят Закон о финансовой модернизации (закон Грэма-Лич-Бланли), предоставивший банковским учреждениям право учреждать дочерние общества в форме страховых обществ и компаний по ценным бумагам. Было разрешено создание т. н. финансовых холдинговых компаний, имевших право осуществлять все финансовые операции, но в размерах, не превышающих собственный капитал, достаточность которого устанавливалась ФРС. [8].

В это же время в Великобритании - мировом центре банковских услуг и финансового капитала - началось значительное снижение (до 12,5%) коэффициента ликвидности - отношения активов к выделенным кредитам, до 1971 г. находившегося на уровне 28% [8]. Указанные выше решения, с одной стороны, высвобождали значительный массив финансовых средств, ранее зарезервированных в качестве гарантии способности банков выполнять свои краткосрочные финансовые обязательства, с другой, - делали более уязвимым положение банков в случае финансовых потрясений.

Далее процесс либерализации охватил развивающийся мир, а затем и страны с переходной экономикой. Ежегодное поступление капиталов на их финансовые рынки увеличилось с 1991 г. до своего максимального показателя в 1997 г. в 3,6 раза (75,4 млрд. / 274,8 млрд. долл.). Совокупное поступление капитала в указанные государства за 1991-2000 гг. насчитывало 1585 млрд. долл., в т. ч. акции составили 171 млрд., бонды - 686 млрд., займы - 704 млрд. [8].

Либерализация финансовых рынков осуществлялась в русле общих интеграционных процессов, в том числе в рамках решений международных экономических организаций. Так, в 1995 г. саммит «большой семерки» в Галифаксе принял экономическое коммюнике, содержащее призыв поощрять государства-члены МВФ и Всемирного банка, устраняющие заградительные барьеры на внутренних финансовых рынках. В декабре 1997 г. в рамках либерализации сферы финансовых услуг государства ВТО подписали многостороннее соглашение, в котором приняли обязательство с 1999 г. гарантировать свободу доступа нерезидентов на национальные финансовые рынки в фондовом, страховом и банковском секторах. [8].

Форсированному развитию финансовой революции способствовали также усовершенствование и появление новых средств коммуникации, которые одновременно способствовали ускорению межрегиональной передачи негативной экономической информации, способной оказать влияние на настроения участников рынка. Так, если в 1857 г. потребовалось две недели, чтобы о банковской панике в Нью-Йорке после краха компании «Ohio Life Insurance and Trust Company» узнали в лондонском Сити (время в пути океанического лайнера), то в настоящее время мониторинг изменений на мировых торговых площадках стал осуществляться в режиме «он-лайн».

В настоящее время мощнейшая финансовая либерализация, возникшая как экономическое явление, приобретает все большее социальное и политическое измерение. Отказ национальных властей от регулирования притока финансового капитала повлек заметную трансформацию статуса суверенного государства. В политологии стал серьезно обсуждаться вопрос «размывания» и «исчезновения»

национального суверенитета, среди основных угроз которому, помимо глобальных финансовых потоков, называются также интернет, глобальные медиаимперии, транснациональные корпорации и пр. [8].

С нарастанием процессов финансовой либерализации претерпело дальнейшую трансформацию и качество финансового капитала, который стал чаще выступать в спекулятивной форме, имеющей целью не стратегическое финансирование реального сектора экономики, а краткосрочные операции на наиболее прибыльных рынках. Большая часть краткосрочного кредитования шла на потребление, а не на инвестиции, что, по сути, является перенесением текущих бюджетных проблем на последующие периоды.

Нестабильность финансовых рынков ощущалась и в последующих потрясениях мировой экономики, особенно отчетливо - в ходе кризисов в Юго-Восточной Азии (1997 г.), России (1998 г.), Бразилии (1998-1999 гг.), США (2000 г.) и пр., а деструктивное влияние нерегулируемых потоков «горячего» капитала, стихийно перемещающегося по регионам в поисках надежного убежища или условий для извлечения спекулятивной сверхприбыли, стало, начиная со второй половины XX века, важнейшим признаком мирового экономического развития.

Свободный финансовый капитал существенно трансформировал также часть товарных, в первую очередь, основных сырьевых рынков. Цена продукта уже давно не определяется совокупностью себестоимости и обоснованной прибыли. С того периода, когда сформировалось чрезмерное количественное несоответствие денежной массы и объемов товаров и услуг, обращающихся на мировых рынках, зависимость цены от себестоимости стала достаточно условной. Так, нефтяные цены, всегда являвшиеся абсолютно непредсказуемым явлением, до некоторого времени все же зависели от соотношения предложения и спроса, а по этой причине в определенной мере контролировались странами-экспортерами нефти. Неоспоримым фактом является произведенное в 1973 г. арабскими нефтепроизводителями резкое повышение цен. Также осознанными (по некоторым версиям, политически мотивированными) действиями объясняется снижение нефтяных цен в 1986 г. Однако в настоящее время нефтяные цены почти не связаны с усилиями ОПЕК и практически не реагируют на действия производителей нефти. Они формируются на биржевых площадках и в умах брокеров, торгующих финансовыми инструментами, базирующимися на поставках нефти, однако имеющих весьма далекое отношение к действительному движению данного товара. В этом отношении весьма показательным поведением мировых цен на нефть в 2004-2008 гг., без видимого на то основания совершивших неуклонное (хотя и с недолговременными флуктуациями) восхождение к максимальной отметке в 147 долл./ барр. (15.08.2008 г.), которое глава корпорации «Chevron» Д.О'Рейли обоснованно назвал аномальным [10], а за последующие 4 месяца – стремительное падение до 37 долл./ барр. (в августе-сентябре - до 100, октябре - 70, ноябре - ниже 50, а к концу года - 35 долл./ барр.). При этом и потребление, и добыча возрастали практически равными темпами: за десятилетие 1997-2007 гг. Мировой спрос на нефть увеличился на примерно 15% (3,433 млрд. / 3,953млрд.т), а добыча - около 13% (3,46 млрд. / 3,906млрд.т) [10].

Сбалансированность спроса и предложения не оказала какого-либо стабилизирующего влияния на разнонаправленное движение нефтяных цен. Подобные изменения ценового тренда могут быть обоснованы исключительно влиянием спекулятивных факторов. Вследствие негативного влияния спекулятивного капитала фондовые и финансовые рынки утратили свою главную функцию – обеспечение ликвидностью воспроизводственного сектора экономики, и превратились за последние десятилетия, по утверждению А. А. Акаева, в «толкучку», где оперируют азартные спекулянты [11]. Указанный факт наглядно подтверждается на примере отечественного фондового рынка, который, несмотря на огромный рост в 2004-2007 гг., быстро «сжался» в начале кризиса 2007-2009 гг. до минимальных значений. Произошедшее сжатие имеет, однако, определенную внутреннюю логику, так как фондовые индексы вернулись приблизительно к тому уровню, на котором они бы находились в случае отсутствия пузыря на фондовом рынке в 2005 г. (с определенной понижательной коррекцией, связанной с негативными ожиданиями участников рынка в период рецессии).

Таким образом, в результате «финансовой революции» сформировалась особая глобальная система, не обладающая территориальностью, но имеющая центр и периферию. В ее пределах создаются потоки капиталов обеспечивающее финансовое наполнение важнейших направлений общемировой экономической деятельности [11]. В условиях растущей открытости национальных экономик при использовании современных коммуникационных технологий указанные ресурсы беспрепятственно перераспределяются по различным регионам через мировые финансовые рынки. Одновременно потоки «горячего» капитала создают воспроизводящееся в разное время и в разных местах состояние неустойчивости так как «финансовые рынки нестабильны по своей природе» [11]. В случае обоснованности указанного вывода значение финансовых рынков в современной экономике требует кардинального пересмотра.

Анализируя обстоятельства возникновения мирового финансового кризиса 2007-2009 гг. многие исследователи указывают на необходимость выработки параметров новой глобальной финансовой архитектуры, более гибкой и надежной, исключающей вероятность формирования финансовых пузырей, которые генерируют кризисные процессы, ведущие к резкому падению и последующей депрессии в экономике. Безусловно, свобода движения и разнообразие форм международного капитала остаются значимой детерминантой функционирования финансовых рынков, однако они должны сопровождаться мероприятиями по контролю над поступлением краткосрочного капитала и стимулированию притока долгосрочных финансов.

В первую очередь, это должно быть достигнуто за счет реализации мер по радикальному обновлению банковской сферы. «Теперь от нее требуется смирение, порядочность и скромность», - лаконично обрисовал в ноябре 2008 г. (в разгар мирового кризиса) новые контуры банковской системы федеральный президент ФРГ Х. Келер [10].

В апреле 2009 г. аналогичную позицию озвучил П. Кругман. В статье «Сделаем банковское дело скучным» [9] нобелевский лауреат по экономике (2008 г.) выступил за возврат к жесткому финансовому и банковскому регулированию, указывая, что банк должен вернуться к роли посредника в распределении денежных потоков и действовать в строго очерченных пределах, а не пускаться в спекулятивные авантюры на финансовом рынке, издержки от которых в дальнейшем лягут на общество. П. Кругман предупредил, что если не осуществить кардинальное реформирование финансовой сферы, то кризис 2007-2009 гг. станет лишь прелюдией к более серьезным потрясениям [9].

Неоднозначные оценки по итогам экономических потрясений 2007-2009 гг. получили также другие субъекты финансового рынка – рейтинговые компании, которые, по оценкам нобелевского лауреата Дж. Стиглица, «не меньше способствовали цикличности, чем рыночные цены, а их оценки, использовавшиеся регулирующими органами, еще больше усугубили цикличность процесса банковского кредитования» [8]. Рыночная миссия рейтинговых агентств, заключающаяся в объективном информировании общества о реальном состоянии участников хозяйственного процесса, на практике осуществлялась крайне неэффективно, что стало причиной подрыва доверия к их деятельности. Транспарентность рейтинговых учреждений в отношении процесса подготовки аналитических материалов, на основе которых принимаются решения, а также раскрытие исходных данных и допущений могли бы содействовать лучшему пониманию участниками рынка выводов, представляемых в виде кредитных рейтингов. От рейтинговых компаний требуется существенно большая открытость данных, относящихся к результатам их прежней деятельности, которая позволит заинтересованным сторонам, прежде всего, ориентироваться в отношении уровня профессионализма аналитических групп, взявших на себя бремя ответственности за оценку не только отдельных компаний, но также целых стран и регионов [8].

Важную роль в выработке и установлении правил перемещения трансграничного капитала принадлежит международным финансовым организациям. МВФ признает, что трансграничное перемещение капитала сулит ощутимые экономические выгоды, содействуя межрегиональному перераспределению финансовых ресурсов. Однако нестабильность указанных потоков повышает уязвимость на национальном уровне, а также чревата опасностью межстранового перенесения негативных тенденций и шоков. По этой причине возможности МВФ в вопросах влияния на межрегиональные потоки капитала требуют расширения и нуждаются в разработке мер управления как в отношении притока, так и оттока зарубежного капитала.

Тем не менее, следует признать, что рекомендации по внесению корректив в условия функционирования мировой финансовой системы носят до сих пор весьма неконкретный и, в большей мере, косметический характер. Вместе с тем, объективные сдвиги в функционировании мирового хозяйства, обусловленные финансовой глобализацией и значительными изменениями в межгосударственном и межрегиональном балансе, будут в той или иной степени стимулировать международное сообщество к кардинальному пересмотру условий функционирования указанной системы. [12;13].

### Список литературы

1. Туган-Барановский, М. И. Периодические промышленные кризисы: История английских кризисов. Общая теория кризисов. – 3-е, соверш. перераб. изд. – СПб.: Т-во О. Н. Поповой, 1914. – 466 с.
2. Современные циклы и кризисы / Под ред. А. М. Румянцева и др. – М.: Мысль, 1967. – 471 с.

3. Сажина, М. А. Управление кризисом. – М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2012. – 265 с.
4. Киндлбергер, Ч., Алибер, Р. Мировые финансовые кризисы. Мании, паники и крахи. – СПб.: Питер, 2010. – 544 с.
5. Economist. – 1949. – № 4.
6. Gibbons, J. S. The Banks of New York, their Dealers, the Clearing House, and the Panic of 1857. – N.Y.: D. Appleton & Co., 1858. – 399 p.
7. Маркс, К., Энгельс, Ф. Собр. соч. – 2-е изд. – М.: Госполитиздат, 1964. Т. 35. – 526 с.
8. Доклад Стиглица. О реформе международной валютно-финансовой системы: уроки глобального кризиса. Доклад Комиссии финансовых экспертов ООН. – М.: Междунар. отношения, 2010. – 328 с.
9. Клюкин, П. Н. Конъюнктурный институт в новых исторических координатах («экономическая мысль - хозяйственная система») / Избранные труды Кондратьевского Конъюнктурного института / Рос. акад. наук, Ин-т экономики; науч. ред. и сост. П. Н. Клюкин; ред. колл.: А. Я. Рубинштейн (пред.) [и др.]. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2010. – С. 11-32.
10. Рейнхарт, К. М., Рогофф, К. С. На этот раз все будет иначе: восемь столетий финансового безрассудства. – М.: Карьера Пресс, 2011. – 528 с.
11. Акаев, А. А., Сарыгулов, А. И. и др. Структурные изменения в развитых и развивающихся экономиках. – СПб: Политехн. ун-т, 2013. – 171 с.
12. Цхададзе Н.В. Риск возникновения кризисных процессов и экономического застоя а современной России // Phenomenon of the market economy: vectors and features evolution. Academic Monograph.- LSP, 2017, 620p.
13. Цхададзе Н.В. Динамика развития мировых экономических кризисов// Актуальные вопросы экономики и современного менеджмента, г. Самара, 2017- С.12-18.

## **СЕКЦИЯ №2.**

### **ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.05)**

#### **ЦИФРОВИДЕНИЕ КАК НОВЫЙ КРЕАТИВНЫЙ СЕГМЕНТ МЕДИАИНДУСТРИИ**

**Бирюков В.А.**

Московский политехнический университет

В настоящее время в России существуют реальные пути формирования и развития информационного общества. При этом государство оказывает регулирующее воздействие на процессы информатизации.

Бурное развитие цифровых технологий оказывает существенное влияние на стратегию и тактику медиаиндустрии, которая является сложной иерархической структурой креативной инновационной экономики, обеспечивающей обслуживание возрастающих информационных запросов массовой аудитории.

Рассмотрим несколько определений понятия «медиаиндустрия», которые дают зарубежные и российские ученые. По мнению G. W. Ozanich и M. O. Wirth [1] медиаиндустрия – это группа компаний, прямо или опосредованно владеющих и оперирующих вещательными станциями и вещательными сетями, программным производством и дистрибьюцией, телевизионными системами или сетями, издающих газеты, журналы и книги. Эти компании занимаются производством контента. Данное определение не учитывает цифровизацию контента, появление «новых» медиа, которые коренным образом заставляют трансформироваться медиаиндустрию.

Е.Ю. Зинин формулирует это понятие так: медиаиндустрия – часть мировой экономики, в которой фирмы регулярно производят медиаконтент (различные формы информации, знаний, а также продуктов развлекательного содержания) и доставляют его через различные каналы до широкого массового потребителя, одновременно предоставляя субъектам рынка возможности коммерческих коммуникаций с аудиторией своего контента [2]. Данное определение является более универсальным, отражает дуальность медиарынка товаров (производство и распространение контента) и услуг (продажа рекламодателю контакта с привлеченной с помощью контента аудиторией). Однако оно не учитывает индивидуальную

удовлетворенность потребителя контентом, что в условиях кросс-медийной конвергентной персонализированной стратегии развития медиаиндустрии некорректно.

Под медиаиндустрией понимается часть мировой экономики, являющаяся сложной иерархической структурой, состоящей из контент-индустрии и информационно-коммуникационных технологий, позволяющих доставить произведенный медиаконтент потребителю (аудитории) с учетом его персонализированного запроса (пожелания) [3].

Контент-индустрия в структуре медиаэкономики состоит из различных сегментов, производящих и перерабатывающих контент. Единица контента (по мнению многих ученых) – это «смысл», «идея», «послание». Ценность контента для потребителя заключается в тех идеях, которые в нем заложены, а также в той материальной упаковке, в том канале доставки, через который эта идея доходит до потребителя.

Контент-индустрия состоит из следующих сегментов [3]:

- печатные СМИ (газеты, журналы – любой периодичности и тематической направленности, существующие как в «бумажной», так в онлайн-версии);
- вещательные СМИ (радио – все диапазоны, сетевое, местное, аналоговое, цифровое, вещающее как в эфире, так и в сети Интернет; телевидение – коммерческое, общественное, эфирное, сетевое, кабельное, спутниковое, аналоговое, цифровое, вещающее как в эфире, так и в сети Интернет);
- интернет-СМИ (не имеющие аналогов в других медийных средах);
- «поставщики» информации для СМИ (информационные агентства, пресс-синдикаты);
- киностудии, радио- и телепроизводящие компании;
- музыкальные звукозаписывающие студии;
- предприятия рекламного бизнеса;
- структуры системы связей с общественностью, ориентированные на СМИ;
- книгоиздание, электронные книги (издательская деятельность);
- производство онлайн-контента (блоги, социальные сети, персональные сайты);
- креативные индустрии и индустрии развлечений (цифровидение, производство компьютерных и видеоигр; спортивные зрелища; архитектура; искусство, ремесла, дизайн, мода, сценические искусства, галерейный бизнес, культурный туризм и т.п.).

В настоящее время происходит зарождение цифровидения как креативного сегмента медиаиндустрии, которая трансформируется под влиянием четвертой промышленной революции.

Цифровые технологии, основанные на аппаратном и программном обеспечении и сетях, не являются новшеством, но с каждым годом уходя все дальше от третьей промышленной революции, становятся более усовершенствованными и интегрированными. Спектр действия четвертой промышленной революции значительно шире. В ходе этой революции новейшие технологии и универсальные инновации распространяются значительно более быстрее и куда более масштабно, чем во время её предшественниц.

Цифровидение представляет собой цифровое зрение человека при наличии прямого доступа к приложениям и к данным в сети Интернет, с помощью которого можно расширить его функциональные возможности, поддерживать или значительно усиливать, тем самым обеспечивая связь с другой иммерсивной средой (обеспечение эффекта реального присутствия).

Google Glass один из первых объединил очковую оптику, гарнитуру и устройства управления движениями глаз, что позволило глаза и зрение человека подключить к сети Интернет и к подсоединенным устройствам.

С учетом развития технологий слежения за движениями глаз на устройства можно подавать информацию через визуальные интерфейсы, а глаза могут быть источником для взаимодействия с информацией и для реагирования на неё.

Обеспечивая цифровидение как непосредственный прямой интерфейс – путем выдачи инструкции, визуализации и взаимодействия можно преобразовать характер обучения, навигации, инструктирования и обратной связи для производства товаров и услуг, развлечения и улучшения условий жизни.

В настоящее время продаются очки, которые открывают следующие возможности [4]:

- позволяют свободно манипулировать трехмерным объектом;
- представляют всю необходимую расширенную информацию в реальном времени, при рассмотрении какого-либо объекта;
- отображают с помощью накладного изображения меню ресторана, мимо которого Вы проходите;
- проектируют картинку или видеоизображение на любой лист бумаги.

Цифровидение имеет ряд преимуществ:

- немедленная передача информации человеку для принятия решения, связанного с его персональными действиями;
- улучшенная способность выполнения поставленных задач с помощью визуальных вспомогательных средств;
- обеспечение людей возможностью погружения в различные информационные среды.

Таким образом, в настоящее время происходит формирование креативного сегмента медиаиндустрии – цифровидения, который расширяет функциональные возможности человека и качественно преобразовывает его жизнь.

#### Список литературы

1. Ozanich, G. Media mergers and acquisitions: A communications industry overview / G. Ozanich, M.O. Wirth. – NJ: Lawrence Erlbaum, 1998.
2. Зинин Е. Ю. Интегрированные бизнес-модели в медиаиндустрии: закономерности формирования и направления развития: автореф. дис. ... канд. экон. наук: С.-Петерб. гос. ун-т. СПб., 2011. – 28 с.
3. Бирюков В.А. Трансформация медиаиндустрии в условиях информационно-сетевой экономики / В.А. Бирюков, С.Г. Борисова // Известия высших учебных заведений: Проблемы полиграфии и издательского дела. – М.: МГУП им. Ивана Федорова. – 2014. – № 4. – С. 122 – 130.
4. Шваб, К. Четвертая промышленная революция: перевод с английского / Клаус Шваб. – М.: Издательство «Э», 2017. – 208 с.

### МЯСНОЙ ПОДКОМПЛЕКС АПК: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ

Богданова О. В.

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования  
«Тверской государственный университет», г. Тверь

В статье рассматриваются основные черты воспроизводственного процесса в мясном подкомплексе АПК. Выявлены специфика и основные проблемы развития мясопродуктового подкомплекса АПК в современных условиях.

**Ключевые слова:** мясной подкомплекс АПК; функционально-отраслевая структура мясного подкомплекса; воспроизводственный процесс в мясном подкомплексе.

Реализация задачи импортозамещения непосредственно связана с проблемой конкурентоспособности отечественной сельскохозяйственной продукции и продовольствия. Рациональное ее решение связано с повышением эффективности функционирования отраслей и производств, входящих в состав агропромышленного комплекса. Среди них особое место занимает мясной подкомплекс.

Мясной подкомплекс является крупным вертикальным блоком продуктового подкомплекса, что обусловлено его большим удельным весом в АПК (по объему производства товарной продукции, численности занятых работников, использованию производственных фондов и сырьевых ресурсов), а также высокой пищевой и биологической ценностью мяса и мясопродуктов.

Весь производственный процесс в мясопродуктовом подкомплексе можно разделить на четыре взаимосвязанных стадии, которые представляют собой основные виды производственной деятельности, охватывающие процесс создания продукции и ее реализации: производство средств производства для животноводческих ферм, мясной промышленности, а также оптовой и розничной торговли; производство скотосырья; заготовка, транспортировка, хранение и переработка мясного сырья; организация оптовой и розничной торговли, общественного питания.

Выполнение каждой из этих указанных стадий процесса производства и сбыта продукции осуществляется множеством предприятий, которые относятся к различным отраслям. Участие различных отраслей мясного подкомплекса в воспроизводственном процессе представлено на рисунке 1, где в общем виде показаны его функционально-отраслевая структура, материальные потоки и взаимосвязи между сферами и отраслями, направления движения продукции по стадиям воспроизводства.

Пропорциональное развитие воспроизводственного процесса в агропромышленном комплексе (в том числе и мясном подкомплексе) должно означать удовлетворение потребностей сельского хозяйства и

перерабатывающей промышленности в средствах производства и перерабатывающей промышленности в сельскохозяйственном сырье на промежуточном этапе и удовлетворение потребностей общества в продовольствии и других предметах потребления на конечном этапе производственного процесса.

Рынок мяса в России является крупнейшим из продовольственных, опережая зерновой и молочный рынки. Тенденции и уровень развития мясного подкомплекса в РФ напрямую взаимосвязаны с проблемами продовольственной стратегии и продовольственной безопасности государства. Современные процессы особенно усилили их остроту и значимость, поскольку произошло значительное сокращение потребления наиболее ценных продуктов питания и ухудшение его структуры.

За 1990-2015 гг. в РФ произошло обвальное падение поголовья скота и птицы (крупного рогатого скота – на 66,7 %, свиней – на 43,9 %, овец и коз – на 57,2 %, птицы – на 17,1 %) (табл.1). Сокращение поголовья животных отрицательно сказалось на объемах производства скота и птицы (в убойном весе): производство КРС снизилось на 61,9 %, свиней – на 10,9 %, овец и коз – на 48,4 %.

На фоне сокращения производства говядины, свинины и баранины в 2,5 раза возросли объемы производства мяса птицы (в убойном весе). Объемы производства мяса и субпродуктов I категории в перерабатывающей промышленности также сокращались за анализируемый период (на 64,7 %) при незначительном увеличении производства колбасных изделий (на 7,1 %) и мясных полуфабрикатов (на 4,7 %).

Основными производителями мяса (в убойной массе) остаются сельскохозяйственные предприятия. На их долю в 2015 г. приходилось 74,5 % произведенного мяса, на хозяйства населения – 22,6 %. Доля фермеров в производстве мяса незначительна – 2,9 % [2].

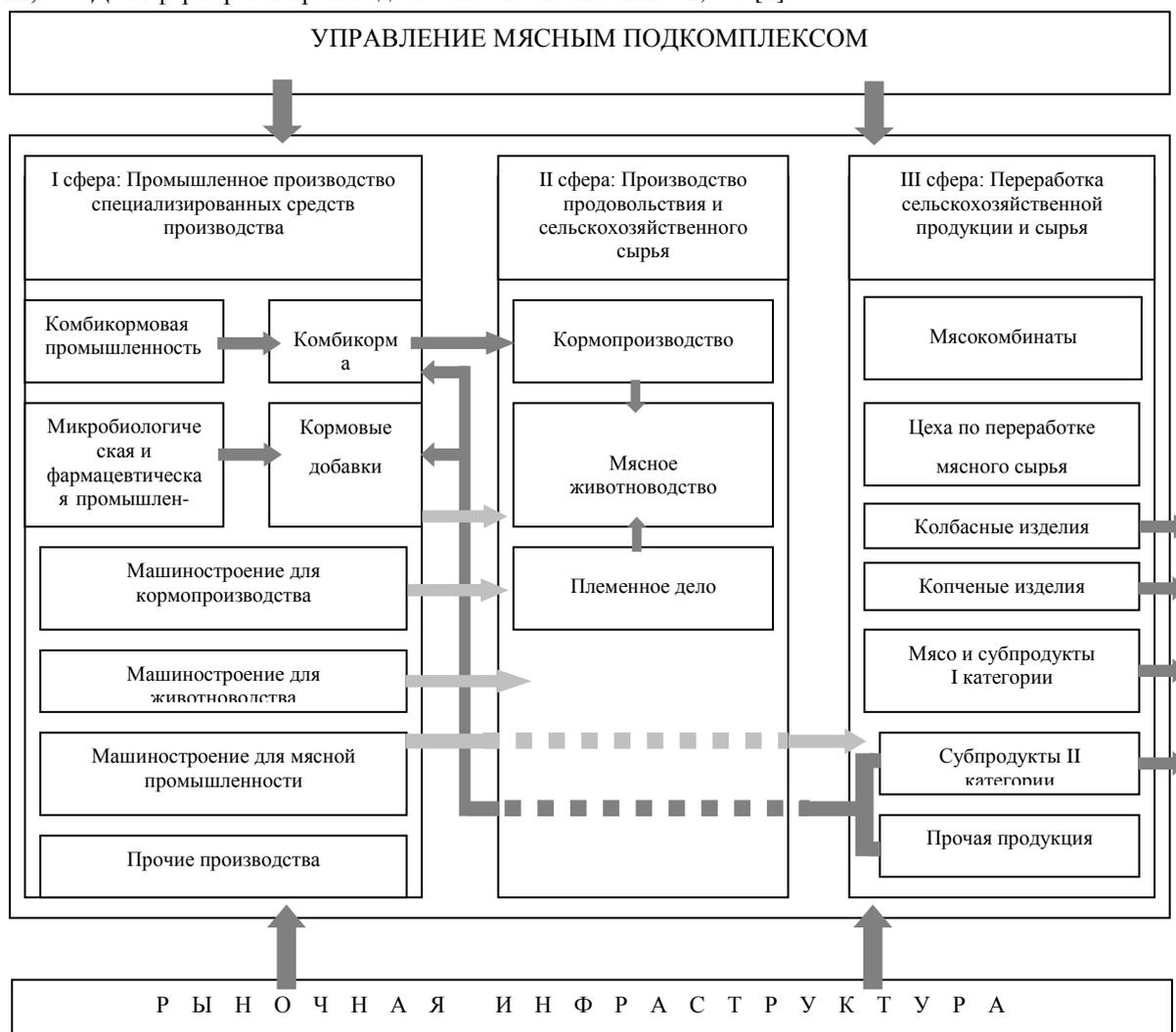


Рисунок 1- Функционально-отраслевая структура мясного подкомплекса АПК [1]

Спад производства мяса и его убыточность обусловлены рядом причин: диспаритетом цен на продукцию мясного животноводства и материально-технические ресурсы; монополизацией закупочных цен на мясо (в ж. м.) мясоперерабатывающими и торговыми предприятиями; высоким уровнем технической изношенности оборудования; хроническим недостатком кормов при их низком качестве; сокращением государственной поддержки и удорожанием кредитных ресурсов.

Таблица 1 - Основные показатели развития мясного подкомплекса РФ [2]

Показатели	Годы							
	1990	2000	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Поголовье скота (на конец года), млн. гол.:								
- КРС	57,0	27,5	20,0	20,1	19,9	19,6	19,3	19,0
- свиней	38,3	15,8	17,2	17,3	18,8	19,1	19,5	21,5
- овец и коз	58,2	15,0	21,8	22,9	24,2	24,3	24,7	24,9
- птицы	660,0	341,0	449,0	473,0	495,0	495,0	527,0	547,0
Скот и птица на убой (в убойном весе), тыс. т:								
- КРС	4329,0	1895,0	1727,0	1625,0	1642,0	1633,0	1654,0	1649,0
- свиньи	3480,0	1569,0	2331,0	2428,0	2559,0	2816,0	2974,0	3099,0
- овцы и козы	395,0	140,0	185,0	189,0	190,0	190,0	204,0	204,0
- птица	1801,0	766,0	2847,0	3204,0	3625,0	3831,0	4161,0	4536,0
Производство мясных продуктов, тыс. т:								
- мяса и субпродуктов I категории	6484,0	1153,0	1184,0*	1222,0*	1342,2*	1711,0*	1992,0*	2291*
- колбасных изделий	2283,0	1061,0	2439,0	2486,0	2521,0	2502,0	2475,0	2445,0
- мясных полуфабрикатов (охлажденных)	1075,0	202,1	515,0	635,0	764,0	862,0	1022,0	1126,0

\*Мясо и субпродукты пищевые убойных животных

Падение производства мяса в стране привело к росту его импорта. Так, ввоз мяса и мясопродуктов в 2013 г. увеличился по сравнению с 1990 г. в 2,1 раза. Доля импорта возросла с 13,4 % в 1990 г. до 32,7 % в 2013 г., что значительно превышает пороговый уровень продовольственной безопасности (15 %) [2].

Однако за 2010–2015 гг. наметилась тенденция сокращения доли импорта в формировании ресурсов мяса и мясопродуктов – с 26,4 % до 11,6 %. Благодаря программе импортозамещения растет доля отечественного мяса и мясопродуктов в общем объеме его ресурсов (с учетом структуры переходящих запасов) – с 82 % в 2014 г. до 88 % в 2015 г. (на 14 п. п. больше по сравнению с 2010 г. и на 3 п. п. выше порогового значения Доктрины продовольственной безопасности - 85 %) [2].

На сокращение импорта в значительной степени оказало влияние введенное во второй половине 2014 г. эмбарго на поставку продовольствия из ряда стран – традиционных поставщиков мясной продукции, а также ослабление курса рубля из-за которого импортная продукция оказалась фактически неконкурентоспособной.

Рынок мяса России в последние годы формируется в основном за счет внутреннего производства (10-15 лет назад его формировали импортные поставки). Объем производства мяса всех видов в России в убойном весе во всех категориях хозяйств в 2015 году составил 9 483,9 тыс. т, что на 4,6 % или на 413,3 тыс. т больше, чем в 2014 году. За 5 лет (по отношению к 2010 году) объемы выросли на 32,3 % (на 2 317,1 тыс. т), за 10 лет (к 2005 году) - на 90,1 % (на 4 494,4 тыс. т) [2].

Объем российского рынка мяса всех видов (включая субпродукты и шпик) в 2016 г., по предварительным оценкам, составил 10 822,1 тыс. т, что на 1,6 % больше, чем в 2015 г. и на 1,1%

превышает показатели 2014 года. За 5 лет (к 2011 году) объем рынка вырос на 7,7 %, за 10 лет – на 26,0 % [3]. В 2015 г. впервые был превышен минимальный порог продовольственной независимости по мясу. Согласно Доктрине продовольственной безопасности РФ, самообеспеченность РФ мясом должна быть не менее 85%. В 2016 г. эта тенденция продолжилась и самообеспеченность России мясом увеличилась до 92,0 %. Еще 10 лет назад (в 2006 году) показатели составляли 61,5 %.

В общей структуре мясного рынка лидирующую позицию занимает **мясо птицы** (47,4 %), за ним следует свинина (32,4 %), говядина (17,2 %), баранина и козлятина (2,1 %) и другие виды мяса – 0,9 % (рис. 2).

Структура мясного баланса изменилась в направлении уменьшения доли говядины (с 47 % в 2000 г. до 17,2 % в 2015 г.) при одновременном увеличении доли мясного птицеводства (с 14,9 до 47,4 % соответственно).

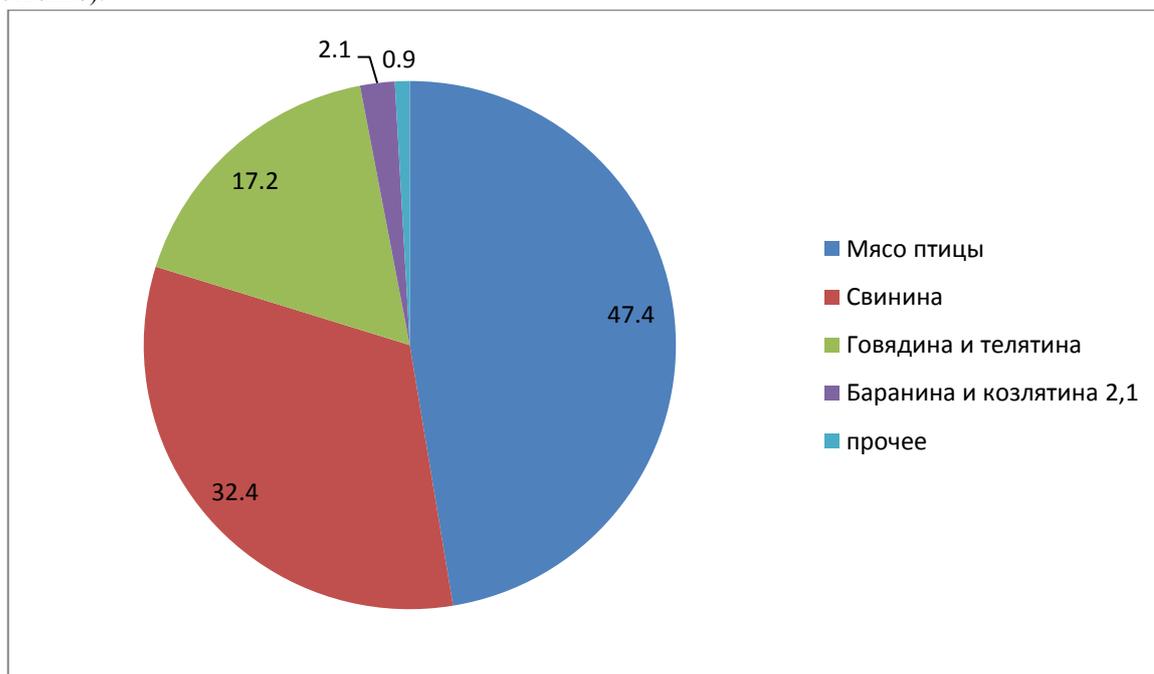


Рисунок 2 - Структура производства мяса в России по виду (в убойном весе) в 2015 г., %, рассчитано на основе [2]

Отмеченные изменения сыграли положительную роль в обеспечении населения мясными продуктами за счет собственного производства при экономически неблагоприятных условиях хозяйствования, поскольку использовали преимущества скороспелых отраслей, имеющих высокую окупаемость кормов и сравнительно низкую трудоемкость производства продукции (табл. 2).

Для улучшения ассортимента и повышения качества мясной продукции необходимы развитие кооперации и интеграции производства и переработки мяса, обеспечение взаимной заинтересованности участников в результатах производства путем установления оптимальных пропорций в распределении полученной прибыли.

Успешное развитие рынка мяса и мясных продуктов в ближайшей перспективе будет определяться, главным образом, двумя факторами: состоянием животноводства и уровнем дохода населения.

Дополнительные сложности в функционировании мясного подкомплекса возникли после вступления России в ВТО. Предусмотренное соглашением сокращение объемов прямой государственной поддержки отрасли не были компенсированы другими мерами.

Таблица 2 - Производство и потребление мяса и мясных продуктов на душу населения в РФ (кг в год) [2]

Показатели	1990г.	1995г.	2000г.	2005г.	2010г.	2015г.
Производство: мясо (в убойном весе)	68	39	30	35	50	65
в % к 1990 г.	100,0	57,4	44,1	51,5	73,5	95,5

<u>Потребление:</u>						
мясо и мясопродукты	75	55	45	57	69	73
в % в 1990 г.	100,0	73,3	60,0	76,0	92,0	97,3
Рациональные нормы потребления, кг/год на человека*	78	78	78	78	70-75	70-75
<u>Самообеспеченность потребления, %</u>	91,0	71,0	66,7	61,4	72,5	89,0

\*до 2010 г., нормы, разработанные ИП АМН, с 2010 г. – рациональные нормы потребления, утвержденные Приказом Минздравсоцразвития РФ от 02.08.2010 № 593н.

В сложившихся условиях обеспечить рост объемов производства мяса и мясопродуктов можно только на основе инновационно-ориентированного развития подкомплекса, предусматривающего:

- внедрение технико-технологических и организационно-экономических инноваций;
- создание новых пород мясного скота с высокой продуктивностью для обеспечения конкурентоспособности отечественного животноводства;
- оптимизация кормовой базы мясного животноводства;
- совершенствование межотраслевых отношений между субъектами мясного подкомплекса

АПК;

- решение проблемы кадров;
- развитие рыночной инфраструктуры;
- стимулирование потребления;
- повышение эффективности взаимодействия отрасли и государства;
- совершенствование мер государственной поддержки в условиях ВТО и ЕАЭС.

Решение перечисленных проблем должно осуществляться комплексно по всему технологическому циклу, включая производство скотосырья необходимого качества, его поставку, убой, переработку, обработку продуктов убоя, выработку мясопродукции и их подготовку к реализации.

Между отдельными звеньями технологической цепи производства мяса и мясопродуктов существуют причинно-следственные связи, поэтому сложившиеся экономические условия непосредственным образом отразились на эффективности работы каждого участника этого воспроизводственного процесса.

#### Список литературы

1. Богданова О.В. Проблемы становления и развития межотраслевых отношений в АПК / О.В. Богданова. – М.: Изд-во РосАКО АПК, 2004. – 318 с.
2. Единая межведомственная информационно-статистическая система [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.fedstat.ru/indicators/start.do>. – Загл. с экрана.
3. Экспертно-аналитический центр агробизнеса «АБ-Центр» [сайт]. URL.: <http://www.ab-centre.ru> (дата обращения: 22.05.2017).

## ПРИНЦИП УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

**Быстрова П.В.**

Казанский (Приволжский) Федеральный Университет, г. Казань

Сегодня одной из важных условий для успешного функционирования и развития всей сферы предпринимательства является экономическая безопасность предприятия. Она представляет собой определенное состояние корпоративных ресурсов предприятия, при котором гарантируются наиболее

эффективное их использование и предотвращения негативное влияние внешних и внутренних угроз, дестабилизирующих факторов. Для обеспечения экономической безопасности необходимо постоянно анализировать финансовое состояние, проводить обоснованное научное исследования финансовых отношений и движения финансовых ресурсов в процессе финансово-хозяйственной деятельности каждого предприятия, т.е. проводить диагностику финансового состояния субъектов хозяйствования.

Современный период развития исследований по проблеме финансовой безопасности характеризуется как период становления нового направления экономической теории - теории безопасного функционирования хозяйственных систем. Основой ее формирования является комплексный подход к исследованию жизненного цикла хозяйствующего субъекта и хозяйства в целом как к экономическим системам элементом, составляющим, которого является анализ финансовой безопасности субъектов хозяйствования. Данное явление обусловлено следующими процессами.

Во-первых, высокий уровень этой функциональной составляющей экономической безопасности первичного звена экономики, обеспечивает финансовую устойчивость и независимость предприятий, возможность формирования ими резервных и страховых фондов, способствует развитию финансово-кредитного сектора в целом.

Во-вторых, финансовая безопасность субъектов хозяйствования выполняет следующие функции в системе безопасности национальной экономики, как: обеспечение реального экономического роста, укрепления финансового потенциала экономики, пополнение бюджетов всех уровней.

Третий аспект - финансовая безопасность является важнейшей частью экономической безопасности предприятия. Это связано с тем, что, как справедливо отмечает Ю. М. Осипов, «с учетом господствующего положения, которое занимает финансовая составляющая в современной экономике, мы вправе характеризовать последнюю как экономику, управляемую в своей основе финансовым образом, через финансовые механизмы, с помощью финансовых рычагов, финансовых стимулов и в финансовых целях». потому что только тот, кто управляет финансовыми ресурсами предприятия, определяет его стратегическое развитие. Кроме этого, как система, финансовая безопасность включает специфические характеристики финансовых инструментов, формирует движение капиталов, их распределение в рамках реализуемой стратегии развития предприятия.

Согласно современному этапу развития национальной экономики характеризуется наличием значительного числа факторов, которые негативно влияют на функционирование государства и предприятия. К таким факторам, кроме глобального экономического кризиса, следует отнести, прежде всего, нестабильность налогового и регуляторного законодательства, инфляционные процессы, недоступность кредитных ресурсов, усиление конкуренции, низкий уровень капитализации фондового рынка, снижение уровня инвестиционной активности, замедление платежного оборота, рост числа убыточных предприятий. Действие этих факторов вызывает аритмию в движении материальных и финансовых потоков, приводит к значительным потерям и убыткам и, как следствие, потери предприятием финансовой безопасности.

Методом обеспечения экономической безопасности предприятия выступает способ ее обеспечения. Метод предполагает наличие инструмента финансовой деятельности, которым является определенная финансовая технология, которая включается в процессе реализации соответствующего метода.

Исходя из общего понимания термина, принципом управления экономической безопасностью предприятия следует считать руководящее положение, которого формируется в процессе воздействия на ее состояние.

- К принципам управления экономической безопасностью предприятия следует отнести такие:
- первичность законодательства при обеспечении экономической безопасности предприятия;
  - применение программно-целевого управления в обеспечении экономической безопасности предприятия;
  - обязательное определение совокупности собственных финансовых интересов предприятия в составе его миссии;
  - интегрированность подсистемы управления экономической безопасностью предприятия с общей системой финансового менеджмента;
  - обеспечение сбалансированности финансовых интересов предприятия (в лице его собственников и руководства), отдельных его подразделений и персонала, занятого на предприятии;
  - взаимная материальная ответственность персонала и руководства за состояние экономической

безопасности предприятия;

- необходимость постоянного мониторинга реальных и потенциальных угроз экономической безопасности;

- соответствие мероприятий по обеспечению экономической безопасности экономической стратегии развития предприятия, его миссии;

- координация между собой всех принятых мер по обеспечению экономической безопасности на предприятии;

- необходимость и своевременность усовершенствования системы экономической безопасности предприятия;

- необходимость организационного и методического оформления подсистемы управления экономической безопасности;

- минимизация затрат на обеспечение экономической безопасности предприятия [13, с.67].

Важным шагом на пути обеспечения экономической безопасности предприятия является разработка концепции экономической безопасности. Концепция экономической безопасности - это определенная совокупность взглядов на обеспечение экономической безопасности, которая предусматривает также комплексное определение угроз и системное понимание путей их устранения. Концепция должна включать пути выявления и устранения угроз. Концепция как модель является основой для разработки стратегии обеспечения экономической безопасности предприятия.

Примером такой концепции может быть «финансовая стратегия предприятия И.А. Бланка, которая определяется как «один из самых важных видов функциональной стратегии предприятия, которая обеспечивает все основные направления развития его финансовой деятельности и финансовых отношений путем формирования долгосрочных финансовых целей выбора наиболее эффективных путей их достижения, адекватной корректировки направлений формирования и использования финансовых ресурсов при изменении условий внешней среды».

В это определение сущности финансовой стратегии можно было бы добавить обеспечение финансовых интересов предприятия и его экономической безопасности. Разновидностью финансовой стратегии является стратегия обеспечения финансовой непосредственно стабильности предприятия, которая может быть отдельной системой, а может входить в состав общей финансовой стратегии предприятия, которая, в свою очередь, входит в состав его общей стратегии. Тогда стратегию обеспечения экономической безопасности предприятия можно определить так: это научно-методический инструмент, который включает определение стратегических финансовых целей в виде финансовых интересов, выбор эффективных направлений, форм и методов их достижения и механизм реагирования на изменения во внешней среде и внутреннем состоянии финансовой деятельности.

Основной целью такой стратегии должно быть обеспечение экономической безопасности предприятия. Основываясь на подходе к определению сущности и содержанию национальных финансовых интересов, к основным чертам финансовых интересов предприятия можно отнести следующие:

- 1) финансовые интересы предприятия, которые являются проявлением, с одной стороны, экономических отношений предприятия, с другой - противоречий финансовой деятельности самого предприятия. Интересы, как и противоречия, одновременно являются источниками и двигателями развития финансовой деятельности предприятия и обеспечивают его финансовую безопасность.

- 2) финансовые интересы предприятия, порожденные объективной необходимостью полного обеспечения предприятия всеми видами финансовых ресурсов для осуществления эффективной коммерческой (производственной и маркетинговой) деятельности. Финансовые интересы на уровне предприятия - это отражение общего мнения владельцев, руководства и персонала предприятия, то есть выражением конкретных финансовых интересов людей, которые владеют или работают на этом предприятии;

- 3) финансовые интересы проявляются в финансовой деятельности предприятия и обеспечиваются благодаря использованию определенных финансовых инструментов;

- 5) содержание финансового интереса предприятия наряду с основной целью его реализации включает и средство ее достижения, а именно, финансовый инструмент как определенную структуру, то есть между этими структурными элементами финансового интереса существует диалектическое единство.

Следует подчеркнуть, что в нынешних условиях развития экономики России моментальная реализация финансовых интересов предприятия невозможна. Такая реализация может быть только последовательной, а ее продолжительность обуславливается наличием жестких ресурсных ограничений и

конкуренции на рынке. Это требует определения приоритетных задач и решительных действий руководства и персонала предприятия в ходе их выполнения.

## ЗЕМЛЕУСТРОЙСТВО – ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

Гречихин В.Н.

Кандидат экономических наук, доцент, г. Ульяновск

Землеустройство как государственное мероприятие получило максимальное развитие в СССР в послевоенные годы вплоть до 80-х годов. Все пятидесятые годы содержание землеустройства определялось хозяйственно-политическими задачами восстановления и развития народного хозяйства. В 1950-х годах землеустроительные действия были направлены на укрупнение землепользований колхозов, организацию крупных землепользований совхозов и организацию их территорий. Эти действия *обеспечивали ликвидацию несоответствия между производительностью сельскохозяйственных машин и сложившимися размерами хозяйств, т.е. организационные формы ведения производства приводились в соответствие с производительными силами.* Практика и значение землеустройства для развития экономики объективно определили для него новую дополнительную организационную форму - проектные институты по землеустройству (Гипрозем), созданные в 60-е годы на базе оперативного состава землеустроителей Управлений землепользований и землеустройства Министерств сельского хозяйства союзных республик.

В состав Гипроземов были переданы: почвенные партии (экспедиции), проводившие почвенные исследования; геоботанические партии, осуществлявшие обследования пастбищ; организованы агроэкономические отделы по обоснованию проектных землеустроительных решений; партии-экспедиции по планировке сельских населённых пунктов, а также картографические предприятия, обеспечивавшие плано-картографической основой проектные и изыскательские работы. Гипроземы, являясь структурой минсельхозов республик, не теряли связей со стационарной землеустроительной службой, наделённой функциями ведения земельного учёта, контроля за использованием земель, реализацией землеустроительных проектов.

Обладея и создавая информационную базу данных о состоянии и качестве земель, Гипроземы с первых дней образования были включены в работу институтов Госстроя СССР и Минводхоза СССР по разработке Схем районной сельскохозяйственной планировки. Их задача состояла в разработке прогнозов использования земельных ресурсов, определения параметров развития сельскохозяйственного производства, обоснования систем расселения. Показатели прогнозов служили основой для территориального планирования, т.е. для размещения объектов промышленного, сельскохозяйственного, культурно-бытового, социального и другого назначения, для размещения инженерной инфраструктуры. Сегодня же территориальное планирование лишено такой основы, а в Градостроительном кодексе РФ нет даже слов «земельные ресурсы», не говоря даже о землеустройстве.

Постановлением ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 20 марта 1967 г. «*О неотложных мерах по защите от ветровой и водной эрозии почв*» был создан Государственный научно - исследовательский институт земельных ресурсов (ГИЗР). Задача института: совершенствование и развитие научно-теоретических основ рационального использования земельных ресурсов страны и защиты почв от эрозии, разработки методов упорядочения землепользования и землеустройства, учёта и оценки качества земель, разработки прогнозов их использования. Этим Постановлением ЦК КПСС и СМ СССР Гипроземам поручалось совместно с научно - исследовательскими учреждениями, разработать проекты организации территории колхозов, совхозов и других сельскохозяйственных предприятий, с комплексом организационно - хозяйственных, агротехнических, лесомелиоративных и гидротехнических мероприятий по борьбе с эрозией почв». Это наполняло землеустройство более сложными вопросами и повышало его роль в системе плано-проектной документации.

В декабре 1968 г. Верховным Советом СССР принимаются «*Основы земельного законодательства Союза СССР и союзных республик*», в которых к компетенции Союза ССР относилось... «2) установление перспективных планов рационального использования земельных ресурсов страны». В декабре 1970 г. вводится в действие Земельный кодекс РСФСР, статья 121 которого определяла: «*Землеустройство включает систему государственных мероприятий, направленных на осуществление решений государственных органов в области пользования землёй*». Задачами землеустройства были названы

*«организация наиболее полного, рационального и эффективного использования земель, повышение культуры земледелия и охрана земель...»*

Опираясь на накопленный опыт работ по разработке прогнозов и в целях повышения качества проектных работ в целом, Госстрой СССР в 1972г. ввёл в действие *Инструкцию по составлению схем и проектов районной планировки (СН-446-72)*. В ней подчёркивалось: «разработка проектов межхозяйственного и внутрихозяйственного землеустройства должны осуществляться на основе схем и проектов районной планировки». В п.2.2 Инструкции указывалось: «Схема районной планировки должна служить основой для:

\*разработки проектов районной планировки;

\*размещения и проектирования сельскохозяйственных комплексов;».

Пунктом 3.2 Инструкции определялась роль районной планировки как окончательного документа, который служит основой для: «составления проектов межхозяйственного и внутрихозяйственного землеустройства и лесоустройства». Землеустройство, «подключённое» к разработке прогнозов, перестало быть мероприятием только по организации территории конкретных, но и прогнозируемых землепользований и муниципальных образований с агроэкономическими и демографическими показателями развития сельскохозяйственного производства и совершенствования систем расселения.

С переходом в 1960 г. Совета по развитию производительных сил (СОПС) в систему Госплана СССР им была начата разработка Генеральной схемы развития и размещения производительных сил страны. Составной частью этого документа являлись Генеральные схемы использования земельных ресурсов республик, разработка которых велась Гипроземами, что подтверждает не только практическую, но научную значимость землеустройства. В 1964 г. СОПС представил Генеральную схему развития и размещения производительных сил страны на 1966-1970 гг., а на втором этапе - такую же Генеральную схему – на 1971-1980 гг. Показатели Генеральных схем отражались в Директивах пятилетних планов. Метод и принципы разработки документов районной планировки и Генеральных схем были перенесены на земельные массивы нового освоения и орошения земель (массивы рисосеяния в Краснодарском крае и низовьях р. Амударьи, Генеральные схемы орошения и освоения земель в Голодной степи, Каршинской степи, Центральной Фергане в Узбекистане и др.).

С ухудшением в стране в 80-х годах социально-экономических условий объёмы работ по землеустроительному проектированию постепенно стали сокращаться, а к 1990 – 1993 гг. году систему землеустройства покинула наиболее квалифицированная часть кадров.

Доктор наук Гендельман А.М., изучая землеустроительные действия этого периода, отмечал, что: «землеустройство - это система мероприятий по осуществлению земельного законодательства, направленного на охрану земель и регулирование земельных отношений в стране, на организацию рационального использования земли, а также средств производства, неразрывно связанных с землёй, в целях обеспечения высокой эффективности общественного производства» [1]. В этом определении сущность и содержание землеустройства не увязываются с общественно-политическим строем. И действительно, цели, задачи и содержание землеустройства в СССР в 1950-1980 гг. соответствуют и социалистическому и капиталистическому строю, ибо они в целом были направлены на повышение эффективности производства на основе организации оптимального использования природного и экономического потенциала земельных ресурсов. Видимо с этих позиций надо было бы проводить Земельную реформу 1991-1993 гг. в России, которая привела к разрыву производительных сил и производственных отношений.

Анализируя современное использование земельных ресурсов страны, обнажается масса проблем, решение которых связано с;

\*совершенствованием земельного и прочего законодательства,

\*перестройкой системы управления земельными ресурсами,

\*повышением качества научных исследований в области землеустройства,

\*увеличением специалистов подготавливаемых по специальности землеустройство,

\*возвращением к системе проектно-изыскательских институтов по землеустройству и учёту земель землеустроительной службой и др.

В первую очередь, нам представляется, необходимо реанимировать по советскому образцу систему управления земельными ресурсами и укомплектовать её не «теоретиками», а молодыми образованными практиками. Новой системе управления земельными ресурсами важно в первую очередь провести ревизию земельного законодательства (внести изменения в Федеральный закон №172-ФЗ от 28 06 2014 г. в

части определения места землеустройства в структуре прогнозов; уточнить Федеральный закон № 78-ФЗ от 18 06 2001 г. в части первичности землеустройства и вторичности территориального планирования; в Градостроительном кодексе РФ и Земельном кодексе РФ увязать требования к организации использования земель; в Земельном кодексе РФ дать научное определение Землеустройства и др.) При этом важно в Законах и Постановлениях Правительства РФ не применять выражения «если иное не предусмотрено правительством», а разрабатываемые государственные Программы базировать на согласованных в установленном порядке прогнозных документах.

### Список литературы

1. Гендельман М.А. Научные и методические основы землеустройства. / М.А. Гендельман, М.Д. Спектр, Е.Д. Тихомирова, Э.А.Шойхет, П.С. Шевченко, Н.А. Ступаков, Е. А. Скиба// - М. «Колос», 1978

## ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ ПЕРЕХОДА ОТ ЗОНАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ ЗЕМЛЕДЕЛИЯ К АДАПТИВНО-ЛАНДШАФТНОЙ В КОНТЕКСТЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА

**Деревенец Д.К., Барсукова Г.Н.**

Кубанский государственный аграрный университет им. И.Т. Трубилина, г. Краснодар

В 90-е годы прошлого столетия, возник вопрос о продовольственной безопасности РФ, который получил свое правовое оформление в государственном документе, подписанном Президентом РФ Указе от 30 января 2010 г. № 120 «Об утверждении Доктрины продовольственной безопасности Российской Федерации». В соответствии с доктриной, были поставлены следующие основные задачи: расширение посевов сельскохозяйственных культур за счет неиспользуемых пахотных земель, повышение почвенного плодородия и урожайности, реконструкция и строительство мелиоративных систем; ускоренное развитие животноводства; стабильное развитие отечественного производства сырья и продовольствия, достижение экономической и физической доступности для каждого гражданина страны безопасных пищевых продуктов; обеспечение безопасности пищевых продуктов. В Доктрине обозначены минимальные нормы обеспечения россиян собственным продовольствием, при которых можно считать, что продовольственная безопасность достигнута.

В 2013 г. Постановлением Правительства РФ от 14 июля 2012 г. № 717. утверждена «Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы», которая направлена на достижение основной цели государственной аграрной политики России - воспроизводство и повышение эффективности использования в сельском хозяйстве земельных и других ресурсов, а также экологизацию производства, повышение плодородия почв до оптимального уровня в каждой конкретной природно-экономической зоне.

Чтобы приблизиться к решению основных задач, определенных Доктриной продовольственной безопасности Российской Федерации, необходимо увеличить объемы производства продукции сельского хозяйства и пищевых продуктов на перспективу по большинству их видов, а также расширить посевные площади, что позволит обеспечить питание населения страны по рациональным нормам. Решение поставленной задачи возможно на основе перехода аграрного сектора экономики от зональной к адаптивно-ландшафтной системе земледелия.

Академиком РАН В. И. Кирюшиным была разработана теория адаптивно-ландшафтной системы земледелия, которая заключается в осуществлении эффективного сельскохозяйственного производства в соответствии с учетом природных, почвенных, гидрогеологических и производственных особенностей ландшафтов. Система земледелия должна быть хорошо адаптирована к природным ландшафтам, создавать предпосылки для рационального использования земли, повышения почвенного плодородия, получения высоких и устойчивых урожаев. Академик РАН А. А. Жученко утверждает, что чем хуже почвенно-климатические и погодные условия, чем ниже уровень технической оснащенности сельского хозяйства, тем важнее биологизация и экологизация, применение энергосберегающих технологий на основе более дифференцированного использования имеющихся ресурсов (природных, биологических, техногенных).

Современное состояние сельскохозяйственного производства предъявляет повышенные требования к обоснованию предложений по переходу отрасли к адаптивно-ландшафтной системе земледелия.

Нашим научным коллективом определены площади по видам угодий и степени проявления эрозионных процессов в границах пяти природных ландшафтов, дана характеристика их природно-климатических и почвенных особенностей. Работа выполнена на основе «Аналитической записки об использовании и состоянии земель на территории Краснодарского края», разработанной ФГУП «Госземкадастръёмка» – ВИСХАГИ в 2008 г., «Картограммы организационно-хозяйственных и агротехнических противоэрозионных мероприятий Краснодарского края», составленной Краснодарским филиалом института «Росгипрозем» в 1980 г. и других материалов.

С использованием ГИС-технологии (программа MapInfo), на основе «Почвенно-экологического атласа Краснодарского края», составленного специалистами комитета по земельным ресурсам и землеустройства Краснодарского края, Кубанского государственного аграрного университета и КубаньНИИгипрозема в 1999 г., определены границы природных ландшафтов Краснодарского края.

В качестве примера приведены природно-климатические, почвенные и экологические особенности одного природного ландшафта - II равнинно-эрозионного ландшафта с распаханymi степями (таблица 1).

В процессе наших исследований удалось выяснить, что степные ландшафты имеют значительную распаханность. Процентное соотношение пашня: луг: лес определено на примере II равнинно-эрозионного ландшафта с распаханymi степями и составляет 83:4:3. Предварительные расчеты показывают необходимость увеличения доли лесных полос до 6–7%. Необходимо расширить площади лугов за счет залужения днищ балок и блюдцеобразных понижений и лесов за счет посадки лесных полос.

В границах II равнинно-эрозионного ландшафта с распаханymi степями нами предложены коэффициенты, дополнительно характеризующие виды и степень проявления эрозионных процессов: слабая и средняя ветровая эрозия, сильная ветровая и слабая, средняя водная эрозия; слабая и средняя водная эрозия и слабая, средняя ветровая эрозия и переувлажненная пашня.

Наличие переувлажненной пашни обусловлено наличием луговато-чернозёмных уплотнённых и слитых почв. Они вызывают образование западин и замкнутых понижений. Для решения этой проблемы требуется проведение противоэрозионных агротехнических мероприятий и выбор правильного севооборота.

Проектирование и освоение севооборотов дает гарантированную возможность эффективно использовать пахотные земли.

Таблица 1- Природно-климатические, почвенные и экологические особенности II равнинно-эрозионного ландшафта с распаханymi степями

Показатели	II равнинно-эрозионный ландшафт с распаханymi степями
Площадь ландшафта - всего, тыс. га	798,0
в т. ч.: - с.-х. угодий	697,4
из них: - пашни	665,2
- многолетних насаждений	8,5
- сенокосов	0,7
-пастбищ	23,0
- Лесов	1,7
- из них лесных полос	21,2
Соотношение угодий пашня: луга: леса, %	83:4:3
Коэффициент распаханности (Кр)	0,83
Индекс лесистости территории (Илес)	0,03
Среднегодовое количество осадков, мм	501
Коэффициент увлажнения	0,26
Сумма эффективных температур, °С	3409
Содержание гумуса в горизонте А, %	3,0-4,0
Мощность гумусового горизонта, см	80-133
Преобладающие почвы	Чернозёмы обыкновенные малогумусные и слабогумусные. Встречаются луговато-чернозёмные и

	луговато-чернозёмные почвы
Негативные процессы, %:	
- слабая и средняя ветровая эрозия	85,2
- сильная ветровая и слабая, средняя водная эрозия	11,2
- очень сильная ветровая	-
- слабая и средняя водная эрозия и слабая, средняя ветровая эрозия	0,6
- сильная водная эрозия	-
Переувлажненная пашня	3,0
Номера рекомендуемых севооборотов (в соответствии с системой земледелия 2015 г.)	5,6,7,8 кроме переувлажненных участков

Задача состоит в том, чтобы обеспечить положительный баланс органического вещества в почве, повысить ее плодородие.

Нами выполнена эколого-экономическая оценка полевых севооборотов с набором культур, обеспечивающих многоотраслевое развитие растениеводства, рекомендуемых действующими «Системами земледелия 2015 г.» для Центральной зоны. Севообороты могут быть адаптированы к представленному природному ландшафту по агроландшафтам (таблица № 2).

Проектируемые по ландшафту севообороты обеспечивают в расчете на 1 га пашни ежегодное производство валовой продукции стоимостью 32,3–37,0 тыс. руб., чистого дохода – 11,5–12,9 тыс. руб., уровень рентабельности – 52,4–55,4%. Расчеты выполнены в фактических ценах реализации и себестоимости продукции 2015 г.

Существующие методики расчета баланса гумуса основаны на предварительном определении величины минерализованного или приращенного гумуса в расчете на один гектар каждой сельскохозяйственной культуры, с последующим распространением баланса гумуса на всю площадь культуры. При этом предварительный расчет величины минерализованного или приращенного гумуса основывается на прогнозируемой урожайности культуры и соотношении между отчуждаемой и остающейся частью биомассы. Все запроектированные севообороты обеспечивают положительный баланс гумуса.

В результате полученных расчетов, можно сделать вывод, что полевые севообороты № 5 и 8 являются наиболее эффективными, обеспечивают максимальную стоимость валовой продукции и чистого дохода на 1 га. В Краснодарском крае наиболее эффективным является производство сахарной свеклы, подсолнечника – чистый доход с 1 га составит 24,1 и 17,9 тыс. руб. соответственно, уровень рентабельности - 44,6 и 76,4%. Посевы ярового ячменя обеспечивают 21,2 тыс. руб. чистого дохода на 1 га. Экономически эффективной культурой является соя, обеспечивающая чистый доход с 1 га в размере 14,9 тыс. руб. и уровень рентабельности - 68,7%. Кроме того, соя является лучшим предшественником для озимой пшеницы, сахарной свеклы и других культур, обеспечивает положительный баланс гумуса в почве.

В связи с необходимостью решения проблемы продовольственной безопасности надеемся на развитие отрасли животноводства в Краснодарском крае. При реализации рекомендуемых севооборотов проблемой является использование продукции многолетних трав и эспарцета в сельскохозяйственных организациях, в которых отсутствует животноводство.

Таблица 2 – Экономическая эффективность севооборотов в границах II равнинно-эрозийного ландшафта а с распаханными степями

Показатель	Полевой десятипольный севооборот № 5	Полевой десятипольный севооборот № 6	Полевой одиннадцатипольный севооборот № 7	Полевой одиннадцатипольный севооборот № 8
Сельскохозяйственная зона Краснодарского края	Северная и северо-восточная часть центральной природно-климатической зоны и включает частично Староминский, Ленинградский, Кушевский, Крыловской, Павловский, Тихорецкий, Новопокровский и Белоглинский районы.			
Природные ландшафты	II равнинно-эрозийный ландшафт с распаханными степями			
Агроландшафты	Полеводческие, садоводческие, мелиоративные (орошаемые), виноградарские	Полеводческие, садоводческие, мелиоративные (орошаемые), виноградарские	Полеводческие, садоводческие, мелиоративные (орошаемые), виноградарские	Полеводческие, садоводческие, мелиоративные (орошаемые), виноградарские
Тип севооборота	Полевой			
Количество полей в севообороте	10	10	11	11
Чередование сельскохозяйственных культур	1 Яровой ячмень с подсевом эспарцета 2 Эспарцет 3 Озимая пшеница 4 Озимый ячмень 5 Сахарная свёкла 6 Озимая пшеница 7 Подсолнечник 8 Озимая пшеница 9 Кукуруза на зерно 10 Озимая пшеница	1 Яровой ячмень с подсевом эспарцета 2 Эспарцет 3 Озимая пшеница 4 Озимый ячмень 5 Кукуруза на зерно 6 Озимая пшеница 7 Подсолнечник 8 Озимая пшеница 9 Соя 10 Озимая пшеница	1 Яровой ячмень с подсевом люцерны 2 Люцерна 2 года 3 Люцерна 3 года 4 Озимая пшеница 5 Озимый ячмень 6 Соя 7 Озимая пшеница 8 Подсолнечник 9 Озимая пшеница 10 Сахарная свёкла 11 Озимая пшеница	1 Яровой ячмень с подсевом люцерны 2 Люцерна 2 года 3 Люцерна 3 года 4 Озимая пшеница 5 Озимый ячмень 6 Соя 7 Озимая пшеница 8 Подсолнечник 9 Озимая пшеница 10 Сахарная свёкла 11 Озимая пшеница
Стоимость валовой продукции с 1 га, тыс. руб.	36,5	32,3	35,1	37,0
Чистый доход с 1 га, тыс. руб.	12,9	11,5	12,1	12,8
Уровень рентабельности, %	54,7	55,4	52,4	52,9
Воспроизводство гумуса, т	28609	19488	28831	27773
Количество минерализованного гумуса, т	25251	19030	23258	20825
Баланс гумуса, т	3358	458	5573	6948

Сделан вывод о необходимости дальнейших исследований по уточнению методики проектирования адаптивно-ландшафтных систем земледелия с учетом природно-экономических особенностей Краснодарского края. Необходимо проектирование агрокомплексов противоэрозионных мероприятий, дифференцированных по природным ландшафтам и агроландшафтам, с учетом видов и степени проявления эрозионных процессов. Требуется разработка кормовых и специальных типов севооборотов, адаптированных для природных ландшафтов и агроландшафтов.

#### Список литературы

1. Барсукова, Г. Н. Эколого-экономическая оценка полевых севооборотов, адаптированных к природным ландшафтам / Г. Н. Барсукова, Д. К. Деревенец // Российская экономическая модель-5: настоящее и будущее аграрного, индустриального и постиндустриального секторов: материалы Междунар. науч.-практ. Конф. посвященной 55-летию экономического факультета. – КубГАУ. – 2015. – С. 41–53.
2. Барсукова, Г. Н. Особенности адаптивно-ландшафтной организации территории сельскохозяйственных предприятий Краснодарского края в условиях трансформации земельных отношений / Г. Н. Барсукова // Никоновские чтения. – 2014. – № 19. – С. 200–202.
3. Деревенец, Д. К. Необходимость перехода на адаптивно-ландшафтную систему земледелия для решения проблемы продовольственной безопасности / Д. К. Деревенец // Научное обеспечение агропромышленного комплекса. – 2016. – С. 450–452.
4. Нечаев, В. Инновационный и экологический аспекты перехода к адаптивно-ландшафтной системе земледелия / В. Нечаев В., Г. Барсукова, Н. Сайфетдинова, Д. Деревенец // АПК: экономика, управление. – 2016. – № 11. – С. 30–39.
5. Парамонов, П. Ф. Экономика предприятий / П. Ф. Парамонов, В. В. Бут, Г. Н. Барсукова, И. Е. Халывка. Том часть 1. – Краснодар, 2008. – 331 с.

### ФОРМИРОВАНИЕ АЛГОРИТМА ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

**Ермакова О.В.**

Московский авиационный институт (национальный исследовательский университет), г. Москва

Вопросы оценки инвестиционной привлекательности различных экономических субъектов современной наукой достаточно хорошо изучены, но возникла иная проблема – способов и подходов слишком много, нет единого мнения или хотя бы наиболее общепринятого теоретического и методологического обоснования ни понятия «инвестиционная привлекательность предприятия», ни способов ее оценки.

Различные авторы формулируют столь же разнообразные трактовки. Чаще всего под «инвестиционной привлекательностью» понимают совокупность характеристик объекта инвестирования, соответствующих предъявляемым требованиям и способных привлечь финансовые и иные инвестиционные ресурсы от различных групп инвесторов.

Можно сказать, что оценка инвестиционной привлекательности предприятия – это комплексное обоснование целесообразности инвестирования в данное предприятие. При этом оценивается влияние широкого круга внешних и внутренних факторов на прогнозируемую эффективность потенциальных инвестиционных проектов.

К внешним факторам можно отнести инвестиционную привлекательность отрасли, в которой работает предприятие, региона, страны.

К внутренним факторам относятся те, которые определяются процессами и результатами производственно-хозяйственной деятельности самого предприятия. Инвестиционная привлекательность предприятия определяется его финансовым состоянием, эффективностью текущей деятельности, уровнем платежеспособности и финансовой устойчивости, курсом акций в случае акционерных обществ и величиной выплачиваемых дивидендов, конкурентоспособностью выпускаемой продукции или оказываемых услуг, возможностью развития и стоимостью компании в целом.

В процессе анализа инвестиционной деятельности принято выделять два подхода, а именно: комплексный и традиционный.

Классическим и общепринятым подходом является использование традиционных методик оценки экономического состояния предприятия, а также, инвестиционной привлекательности. Данные методики, как правило, базируются на основе различного рода однотипных показателей, однако подобная методика не способна отражать необходимый спектр факторов рыночного окружения, потенциальных и действующих участников рынка, а так же уровень экономических отношений на рассматриваемом рынке.

При рассмотрении комплексного подхода, зачастую имеется в виду применение системы критериев, позволяющих наиболее полно оценить текущее состояние предприятие. На практике наиболее применима многокритериальная система, которая основана на использовании форм российского стандарта бухгалтерской отчетности.

Существуют различные классификации групп методов оценки инвестиционной привлекательности предприятия. При этом в рамках сходных групп методов предлагается использовать различные методики. Похожие в основных положениях, они могут отличаться составом и количеством учитываемых факторов, различными способами учета их значимости, дифференцированными математическими методами.

В одном случае методы группируются следующим образом:

- методики, основанные на системе финансово-экономических показателей деятельности предприятия;
- комплексные рейтинговые методики;
- методики, основанные на расчет интегрального показателя [1].

Иногда методы делятся только на две группы – рейтинговые методы оценки и интегральные.

Методики оценки инвестиционной привлекательности предприятия можно разделить на 2 группы – аналитические и экспертные [2].

Экспертные методики основаны на опросах игроков рынка ценных бумаг и проведении анализа корпоративного управления. Аналитические – используют несколько подходов оценки на основе различных критериев, которые в свою очередь базируются на финансовом состоянии предприятия, рыночной капитализации и использовании различных интегральных показателей.

На основе исследования и анализа подходов к оценке инвестиционной привлекательности предприятия и конкретных методик такой оценки разработан алгоритм, представленный на рисунке 1.

Первым шагом данного алгоритма является сбор информации и формирование базы данных для проведения оценки. Данные формируются на основе бухгалтерской и финансовой отчетности предприятия.

Далее проводится анализ существующих (ранее рассчитанных) показателей деятельности предприятия для исследования динамики показателей, выявления тенденций развития и расчета корректирующих коэффициентов аналитических интегральных оценок.

Следующий этап – анализ известных существующих рейтингов предприятия, присвоенных различными рейтинговыми агентствами для проведения дальнейшей оценки.

С использованием сформированной базы данных предлагается дальнейшая оценка инвестиционной привлекательности предприятия с использованием аналитических и экспертных групп методов.

В результате комплексной оценки необходимо получить итоговое значение инвестиционной привлекательности предприятия в виде интегрального показателя.

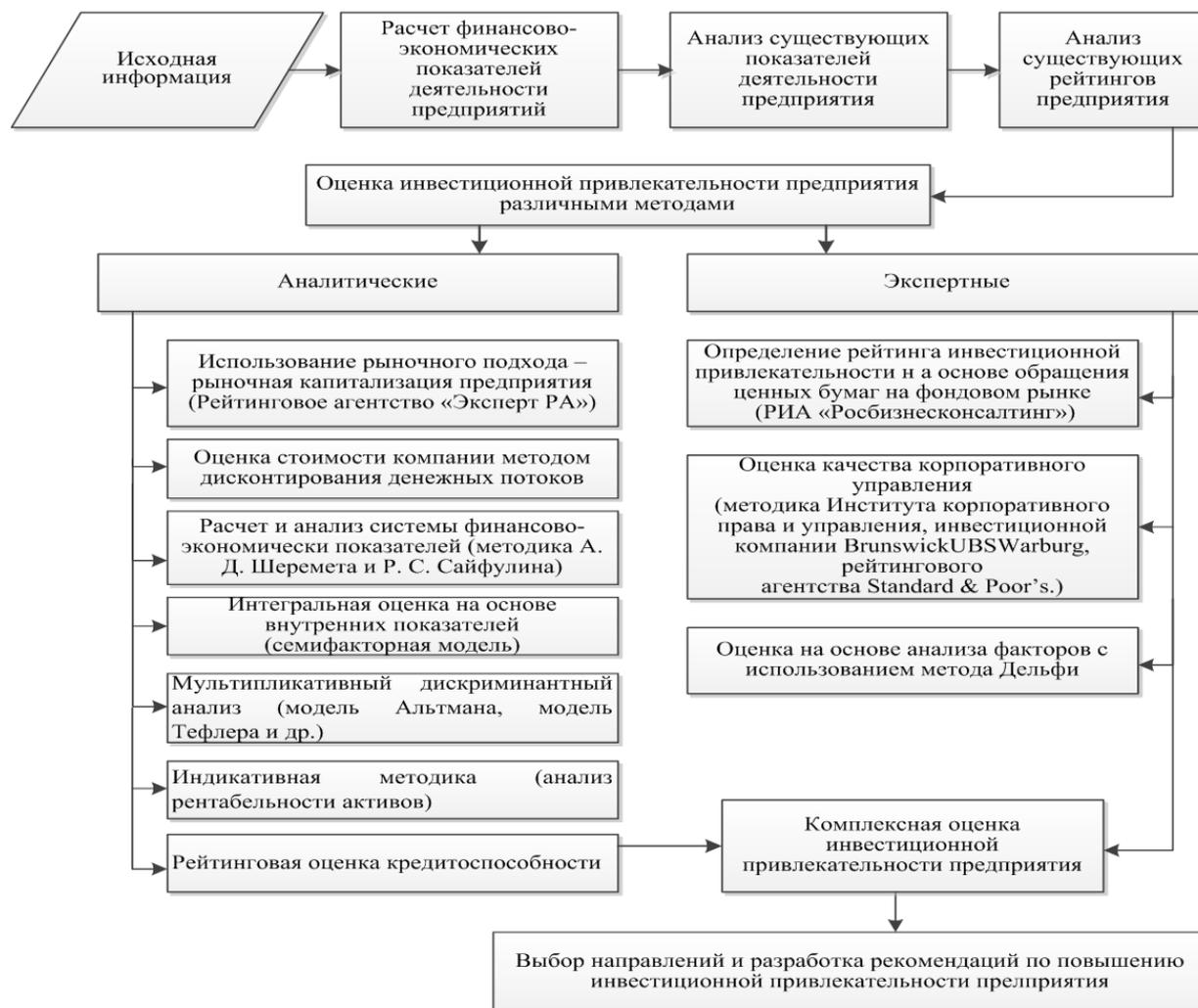


Рис. 1. Алгоритм оценки инвестиционной привлекательности предприятия

Рассчитанные интервальные оценки, полученные различными методами, можно использовать для оптимистического и пессимистического прогноза, а для получения наиболее вероятного значения использовать вариацию формул Гурвица, учитывающих интервальную неопределенность результатов:

$$T_{\text{ож}} = \lambda T_{\text{max}} + (1 - \lambda) T_{\text{min}}, [3]$$

где  $T_{\text{max}}$  и  $T_{\text{min}}$  - наибольшее (максимальное) и наименьшее (минимальное) значения, рассчитанные по предлагаемым в алгоритме методам;

$\lambda$  - весовой коэффициент учета степени неопределенности результатов оценки, отражающий систему предпочтений выбора оптимистических или пессимистических результатов в условиях неопределенности.

При наличии дополнительных ограничений или наиболее вероятных согласованных сценариев развития деятельности предприятия можно использовать вероятности этих сценариев ( $p_m$ ) для расчета ожидаемого интегрального значения инвестиционной привлекательности:

$$T_{\text{ож}} = \lambda \times \max_{p_1, p_2, \dots} \left\{ \sum_k T_k p_k \right\} + (1 - \lambda) \times \min_{p_1, p_2, \dots} \left\{ \sum_k T_k p_k \right\},$$

где  $T_k$  - интегральные значения показателей инвестиционной привлекательности при  $k$ -ом сценарии, а максимальные и минимальные значения рассчитываются по всем согласованным сочетаниям сценариев одновременно с учетом различных оценок.

Проведенный на основе разработанного алгоритма комплексный анализ инвестиционной привлекательности предприятия позволяет глубже и всесторонне определить факторы, влияющие на

предприятие, выявить слабые места, определить направления совершенствования и разработать конкретные рекомендации по повышению привлекательности предприятия для потенциальных инвесторов.

*\*Подготовлено при финансовой поддержке РФФИ, проект 17-06-00235.*

### Список литературы

1. Юхтанова Ю. А., Братенкова А. В. Методики оценки инвестиционной привлекательности предприятия и их сравнительная характеристика // Молодой ученый. — 2016. — №9. — С. 780-787.
2. Анищенко Ю.А., Логачева И.А. Сравнительный анализ подходов к оценке инвестиционной привлекательности предприятия // Вестник Сибирского государственного аэрокосмического университета имени академика М.Ф. Решетнева. –2009. - №2. – С.422-427.
3. Краткие практические указания по оценке эффективности инвестиционных проектов (методические рекомендации). Издание официальное. Торгово-промышленная палата РФ. Комитет по оценочной деятельности. – М.: 2002. – 44 с.

## СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ

**Зазимко В. Л.**

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

Современная государственная политика поддержки сельского хозяйства предусматривает стимулирование привлечения кредитов на условиях субсидирования выплаты процентов. Ослабление финансовой независимости Обществ, как следствие осуществляемых мероприятий, согласно общепринятым подходам к определению финансовой устойчивости, оценивается отрицательно, а существующие понятия категории «финансовая устойчивость» не учитывают возможность рассмотрения дополнительного привлечения заемных средств, столь потребных организациям сельской отрасли.

По оценкам отечественных экономистов, признающих недостатки существующей методики расчета показателей финансового состояния сельскохозяйственных товаропроизводителей, применяемой, в том числе арбитражными судами, в стране не было бы столько обанкротившихся хозяйств. Между тем, в условиях восстановительного экономического роста в сельском хозяйстве, целью финансового анализа должно стать «не вынесение вердикта», а указание направлений развития и оздоровления деятельности субъектов, в том числе и за счет заемных средств.

Ретроспективный анализ научных и практических публикаций доказывает отсутствие существенных разночтений в определениях категории «финансовая устойчивость». Наиболее собирательным является следующая формулировка. «Финансовая устойчивость – это сбалансированность денежных и товарных потоков, доходов и расходов, средств и источников их формирования». Отраслевой направленности в подобных трактовках не прослеживается. Между тем, сущность рассматриваемой категории должна быть изложена в ином смысле, отвечающем сложившимся экономическим условиям.

На наш взгляд, финансовая устойчивость - результат осуществляемой политики в области финансирования деятельности организации, успех которой заключается в повышении эффективности использования капитала.

На сегодняшний день количество относительных индикаторов, так называемых коэффициентов финансовой устойчивости (Gearing ratios – анализ - от англ. ratio – отношение, пропорция) достигает 20.

Между тем, все индикаторы в той или иной степени дублируют друг друга. Это происходит в связи с общностью формата бухгалтерского баланса, который служит основным источником информации для целей анализа.

Мы предлагаем из всего набора показателей рассчитывать коэффициент финансовой независимости (Equity to Total Assets), характеризующий проводимую политику в области финансирования и отражающий удельный вес собственного капитала в структуре источников имущества (формула (1)), и коэффициент соотношения заемного и собственного капитала (коэффициент финансового левериджа, или «плечо финансового рычага»), характеризующий степень риска предприятия (формула (2)).

$$K_{авт} = \frac{\text{Собственный капитал}}{\text{Валюта баланса}} = \frac{СК}{В}; \quad (1)$$

$$K_{фл} = \frac{\text{Заемные средства}}{\text{Собственные средства}} = \frac{ЗК}{СК}. \quad (2)$$

Коэффициенты структуры капитала характеризуют степень защищенности кредиторов и инвесторов от возможной неуплаты долгов и практически не дают информации об экономическом потенциале организации. Это утверждение подтверждает группировка финансовых коэффициентов с использованием шкалы Чеддока (табл. 1). Средней степенью характеризуется взаимосвязь между коэффициентами структуры капитала и рентабельности собственного капитала, значения коэффициентов корреляции по ним варьируются в пределах от 0,4 до 0,6 (по модулю). При этом между показателями структуры капитала и эффективности его использования выявлена слабая корреляционная зависимость (близка по модулю к 0,1—0,2). Описанную проблему «решает» показатель, характеризующий зависимость прибыли от расходов, связанных со структурой источников финансирования деятельности организации – «эффект финансового рычага».

Таблица 1- Корреляционная зависимость коэффициентов структуры капитала и финансовых результатов

	Коэффициенты					Rпр	Rк	Rск
	обеспеченности собственными средствами	автономии	финансовой зависимости	маневренности	финансового леввериджа			
Рентабельность: продаж Rпр	-0,08	-0,04	-0,06	-0,15	0,04	1,00		
капитала Rк	0,23	-0,03	0,05	0,27	0,17	0,83	1,00	
собственного капитала Rск	0,31	-0,38	0,49	0,48	0,60	0,54	0,85	1,00

Автором предложена уточненная формула для определения эффекта финансового рычага применительно для сельхозтоваропроизводителей:

$$\underline{\text{ЭФР}} = (1 - \text{Несх}) (\text{ЧРа} - \text{ПК}) \times (\text{ЗК} / \text{СК}), \quad (3)$$

где ЭФР - эффект финансового рычага, заключающийся в приросте коэффициента рентабельности собственного капитала, %; Несх - ставка единого сельскохозяйственного налога, выраженная десятичной дробью; ЧРа - коэффициент валовой рентабельности активов, %; ПК - средний размер процентов за кредит, уплачиваемых организацией за использование заемного капитала, %; ЗК - средняя сумма используемого организацией заемного капитала; СК - средняя сумма собственного капитала организации.

Формула (3) получена путем учета особенностей формирования данных в бухгалтерской отчетности российских организаций, а также налогообложения сельхозтоваропроизводителей: 1) вместо всей величины используемого капитала, по нашему мнению, следует из его значения вычесть сумму кредиторской задолженности организации; 2) «сумма валовой прибыли без учета расходов по уплате процентов за кредит» заменена на показатель «прибыли от продажи продукции (работ, услуг)»; 3) налог на прибыль, уплата которого осуществляется при общем режиме налогообложения не рассматривается автором как фактор, влияющий на величину эффекта: в соответствии с действующим законодательством, сельхозтоваропроизводители уплачивают единый сельскохозяйственный налог, который и был введен в формулу. В 2017 году налоговая ставка ЕСХН установлена на уровне 6%. Это значение действует по всей территории страны, за исключением двух областей:

- Крыма;
- Севастополя.

В указанных регионах на 2017-2018 годы установлена льготная ставка – 4%, прописанная региональным законодательством. В 2016 году она была еще ниже – 0,5%.

Специальная ставка налога доступна для ограниченного круга компаний, удовлетворяющих законодательным требованиям, при этом для всех категорий налогоплательщиков ЕСХН действует общее правило по структуре выручки: не менее 70% поступлений должно приносить сельское хозяйство. С 01.01.2017 г. к сельскохозяйственным товаропроизводителям, имеющим право применять ЕСХН, отнесены организации и индивидуальные предприниматели, оказывающие услуги сельскохозяйственным товаропроизводителям в области растениеводства и животноводства.

Приведенная формула позволяет выделить в ней три основные составляющие: 1) дифференциальный налоговый корректор (1-Несх), который показывает, в какой степени проявляется эффект финансового левиреджа в связи с уровнем налогообложения разницы доходов и расходов сельскохозяйственной организации; 2) дифференциал финансового левиреджа (ЧРа-ПК), характеризующий разницу между коэффициентом валовой рентабельности активов и средним размером процента за кредит; 3) коэффициент финансового левиреджа (ЗК/СК), который характеризует сумму заемного капитала в расчете на единицу собственного капитала организации.

Пересмотр существующих подходов к оценке финансовой устойчивости избавляет организации, наращивающие темпы своего развития – от возможности признания по отношению к ним «кризисного финансового состояния».

### Список литературы

1. Зазимко В. Л. Мониторинг структуры капитала сельскохозяйственных организаций как основа минимизации финансового риска/ В. Л. Зазимко, Е. Ю. Зима// Ж-л «В мире научных открытий», - Красноярск: Научно-инновационный центр, № 11.7, 2013. –215 с. – С. 99-107.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть 2): глава 26.1. Система налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей (единый сельскохозяйственный налог). – Справочная правовая система «КонсультантПлюс».

## ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ И БИЗНЕС-ДЕМОГРАФИЧЕСКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ НЕФТЕГАЗОВОГО СЕКТОРА РОССИИ

**Кадыргулова Г.Н., Шакирова Л.И.**

Казанский (Приволжский) федеральный университет, г. Казань

В настоящее время нефтегазовый сектор российской экономики является центром привлечения иностранных инвестиций. В этой связи оценка инвестиционной привлекательности и бизнес-демографических тенденций нефтегазового сектора является актуальной как для внутренней, так и для внешней экономической политики России. Глобально-экономические и политические факторы также оказывают существенное влияние на инвестиционную деятельность бизнеса, его деловую и рыночную активность [1]. В частности, существенное влияние оказывают мировые цены на нефть и газ. Все это определяет масштабы деятельности нефтегазовых компаний, расширение или сокращение объемов производства, вход и выход с отраслевого рынка.

Проведем анализ российского нефтегазового сектора по статистическим данным в разрезе вида экономической деятельности «Добыча полезных ископаемых» за период 2006-2015 гг. Оценка инвестиционной привлекательности нефтегазового бизнеса в значительной мере определяется его финансово-экономическим состоянием, которое характеризуется основными финансовыми показателями (финансовая устойчивость, ликвидность, рентабельность). В таблице 1 представлены финансовые показатели по виду экономической деятельности «Добыча полезных ископаемых» за 2006-2015 годы [3],[4],[5].

Сравним темпы роста основных финансовых показателей. За 10 лет выручка увеличилась в 2,86 раза, прибыль от продаж в 2,44 раза, активы в 2,63 раза. В этой связи динамика рентабельности продаж и рентабельности активов имеет нисходящую тенденцию, что отражено на рисунке 1. Так, рентабельность продаж уменьшилась с 30,6% в 2006 году до 24,9% в 2015 году, а рентабельность активов снизилась с 15,3% до 11,7% за тот же период.

Таблица 1

Финансовые показатели по добыче полезных ископаемых за 2006-2015 гг.

млрд. руб.

Год	Выручка от продажи	Себестоимость проданных товаров	Валовая прибыль (убыток)	Коммер. и управ. расходы	Прибыль (убыток) от продаж	Стоимость имущества		
						всего	внеоборотные активы	оборотные активы
2006	3935,8	2609,2	1326,5	405,5	921,1	7954,8	5904,2	2050,6
2007	4373,6	3037,0	1336,6	313,3	1023,2	8304,7	6114,8	2189,9
2008	4316,9	3167,3	1149,6	355,2	794,3	8090,1	5315,6	2774,5
2009	4660,1	3151,9	1508,2	464,8	1043,4	10246,4	7308,0	2938,4
2010	6056,9	3947,1	2109,8	643,4	1466,4	11227,8	7933,5	3294,3
2011	8058,9	5032,2	3026,8	1101,8	1925,0	12754,2	8713,9	4040,4
2012	8564,7	5510,7	3054,0	1179,0	1875,0	14170,7	9862,0	4308,7
2013	9179,8	6033,1	3146,7	1483,4	1663,3	13848,9	8957,1	4891,8
2014	9974,5	6682,7	3291,9	1683,6	1608,3	17543,0	11318,0	6225,0
2015	11255,8	7562,8	3692,9	1448,4	2244,5	20929,5	14139,3	6790,2



Рисунок 1. Рентабельность продаж и рентабельности активов по виду деятельности «Добыча полезных ископаемых» в РФ за 2006-2015 гг.

Рентабельность продаж показывает, сколько прибыли организация получила с каждого рубля выручки. Тенденция данного показателя обусловлена более быстрым ростом себестоимости (в 2,9 раза за 10 лет), а также коммерческих и управленческих расходов (в 3,44 раза за тот же период). Что касается рентабельности активов, показывающей сколько активов приходится на каждый рубль выручки, то ее снижение связано с опережающим ростом стоимости имущества, особенно оборотных активов (в 3,31 раза).

Далее рассмотрим динамику показателей платежеспособности и финансовой устойчивости организаций (рисунок 2). Судя по коэффициенту текущей ликвидности и коэффициенту обеспеченности собственными оборотными средствами, платежеспособность компаний в данном секторе в 2012-2015 годах снижалась. Финансовая устойчивость также имела негативный тренд, коэффициент автономии снизился с 75% в 2007 году до 53,3% в 2015 году, что связано с увеличением доли заемных средств.

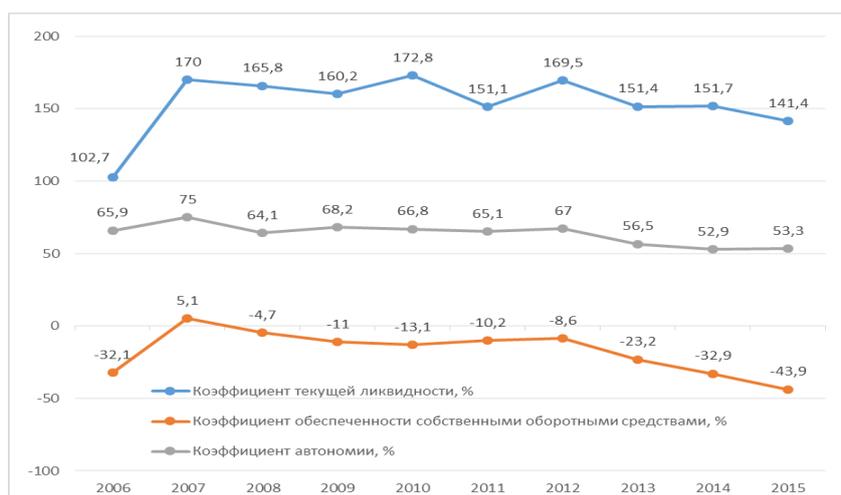


Рисунок 2. Показатели платежеспособности и финансовой устойчивости по виду деятельности «Добыча полезных ископаемых» в РФ за 2006-2015 гг.

Теперь рассмотрим бизнес-демографические тенденции в нефтегазовой сфере. Для этого будут использованы коэффициент рождаемости организаций и коэффициент официальной ликвидации организаций (рисунок 3). Первый показатель представляет собой отношение количества зарегистрированных организаций за отчетный период к среднему количеству организаций, учтенных органами государственной статистики в Статистическом регистре Росстата в отчетном периоде, и умноженное на 1000 (для расчета на 1000 организаций). Второй коэффициент – это отношение количества официально ликвидированных организаций за отчетный период к среднему количеству организаций, учтенных органами государственной статистики в Статистическом регистре Росстата в отчетном периоде, и умноженное на 1000 (для расчета на 1000 организаций).



Рисунок 3. Коэффициенты рождаемости и ликвидации организаций по виду деятельности «Добыча полезных ископаемых» в Российской Федерации [2].

На основе представленных выше данных можно сделать вывод о том, что между данными показателями наблюдается связь, так как направления изменения обоих коэффициентов практически всегда совпадают. Так, наибольшее снижение по коэффициенту рождаемости наблюдается в 2009 году на 51 (37,39%), однако, коэффициент ликвидации вырос на 8,1 (19,57%); в 2011 году коэффициенты практически совпадали: коэффициент рождаемости на 1,5 больше коэффициента ликвидации организаций (на 1000 организаций). Данные показатели демографии организаций после 2011 года варьируются практически между одинаковыми значениями; в 2012 году происходит увеличение коэффициента рождаемости на 2,9 (3,11%), но коэффициент ликвидации уменьшился на 1,5 (1,64%); с 2013-2015 гг. происходит снижение большинства коэффициентов. Однако в 2014 году коэффициент рождаемости увеличился на 7,2 (8,36%), а коэффициент ликвидации уменьшился на 2 (2,59%). Расчет коэффициента Спирмена показал, что между двумя показателями есть прямая умеренная связь.

Проведенный анализ показал взаимосвязь между финансово-экономическими показателями и бизнес-демографическими характеристиками нефтегазового сектора. Характер динамики этих показателей указывает на их согласованное изменение в долгосрочном периоде. Вместе с тем, указанный вывод требует дальнейшего детального изучения.

Таким образом, можно сделать вывод, что анализ нефтегазового бизнеса следует проводить системно, с учетом условий и факторов микро-, мезо- и макроуровня. Что касается микроуровня, то для нефтяных компаний значимыми показателями для привлечения инвесторов являются финансовая устойчивость, рентабельность и ликвидность. На мезоуровне при анализе нефтегазового сектора немаловажным аспектом является бизнес-демографические характеристики отрасли. Комплексный подход к изучению инвестиционной привлекательности и бизнес-демографии нефтегазовых компаний позволяет дать наиболее эффективную оценку данной отрасли при анализе инвестиционного потенциала, рисков бизнеса.

### Список литературы

1. Сингатуллина Г.Р., Хамидуллина А.М. Финансовые риски компаний нефтегазового сектора / Г.Р.Сингатуллина, А.М.Хамидуллина // Экономический вестник Республики Татарстан. – 2017. - №1. – С.18-27.
2. Федеральная служба государственной статистики. Демография организаций 2005-2015 гг. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: [http://www.gks.ru/free\\_doc/new\\_site/business/inst-preob/demo-org\\_2015.pdf](http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/inst-preob/demo-org_2015.pdf) (дата обращения 01.05.2017).
3. Федеральная служба государственной статистики. Финансы России 2008. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: [http://www.gks.ru/bgd/regl/b08\\_51/Main.htm](http://www.gks.ru/bgd/regl/b08_51/Main.htm) (дата обращения 01.05.2017).
4. Федеральная служба государственной статистики. Финансы России 2012. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: [http://www.gks.ru/bgd/regl/b12\\_51/Main.htm](http://www.gks.ru/bgd/regl/b12_51/Main.htm) (дата обращения 01.05.2017).
5. Федеральная служба государственной статистики. Финансы России 2016. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: [http://www.gks.ru/free\\_doc/doc\\_2016/fin16.pdf](http://www.gks.ru/free_doc/doc_2016/fin16.pdf) (дата обращения 01.05.2017).

## ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ

**Костко Е.А., Лейман Т.И.**

Тюменский государственный университет, г. Тюмень

В современных условиях инновационные процессы становятся одним из источников устойчивого стратегического развития любого предприятия, успех внедрения которых связан с эффективностью используемых методов и инструментов управления. При этом современные системы управления инновационными процессами позволяют сократить продолжительность инновационного цикла и снизить негативное воздействие на конечные результаты рисков инновационной деятельности.

Повышение эффективности инновационных процессов может быть достигнуто только путем комплексной оценки и разработки различных мероприятий по оптимизации деятельности предприятия.

Актуальность темы исследования определяется её особой значимостью для предприятий любой сферы деятельности, так как именно в последние годы в условиях преодоления торговых санкций со стороны стран Евросоюза и США проблема повышения эффективности инновационных процессов является ключевой. Кроме того, назрела необходимость глубокого изучения новых направлений в формировании методики оценки эффективности инновационных процессов, разработки путей его улучшения.

Повышение эффективности инновационных процессов как основного фактора эффективной производственной деятельности и конкурентоспособности производства рассмотрено в трудах ведущих отечественных учёных, таких как Абузярова М.И., Бабаков А.В., Блохина Т.К., Бобылев В., Брылев В.В., Воейкова О.Б., Гаврилюк А.В., Гладилин А., Глисин Ф.Ф., Головкин О.И., Гриценко С.В., Гродинская А.Н., Крылов А.Г., Кулагина Н.А., Миронова И.А., Петряков А.А., Проскурин В.К., Румянцев А.А., Удальцова Н.Л., Фатхутдинов Р.А., Шустов А.А., Яшин С.Н. и др. [1, 2, 3, 4, 5].

По мнению А.Г. Крылова, цель разработки «комплекса инноваций» состоит в том, чтобы объединить потребности структурных подразделений предприятия в рамках основных и вспомогательных

процессов для выработки приоритетов долгосрочного инновационного развития, разработки стратегических программ исследований и разработок и их реализации.

В целом «комплекс инноваций» направлен на:

- технологическую и организационную модернизацию предприятия.
- повышение конкурентоспособности всего предприятия.
- быстрое применение и распространение новой технологии по всем процессам и видам деятельности.
- разработку и реализацию инноваций для появления новых рынков сбыта предприятия [3].

Реализация и совершенствование инновационных процессов на предприятии сопряжена с высокой степенью риска, поскольку всегда появляется вероятность потерь, возникающих при вложении средств в производство, в разработку новой техники и технологий, которые, могут не найти ожидаемого спроса на рынке, а также при вложении средств в разработку управленческих инноваций, которые не принесут ожидаемого эффекта.

Одним из направлений повышений инновационных процессов предприятий является системный экономический анализ инноваций и формирование политики предприятия по системным вопросам:

- совершенствование инновационной экономической деятельности;
- научные обоснования создания инновационной среды на предприятии с использованием механизмов формирования системы управления знаниями в экономике и управления производством;
- формирования эволюционной модели инновационного развития технологий предприятия для повышения эффективности производства и обеспечения конкурентоспособности продукции.

По нашему мнению, для повышения эффективности инновационного процесса необходимо выполнить ряд этапов (рис. 1).



Рис. 1. Этапы повышения эффективности инновационных процессов

После окончания последнего этапа для предприятия возникают следующие выгоды:

- улучшение инновационной сферы и повышение спроса на инновационные продукты;
- повышение уровня компетентности сотрудников предприятия в области инновационных процессов;
- совершенствование финансирования инновационных процессов предприятия;
- модернизации предприятия благодаря инновационной деятельности;
- расширение ассортимента продукции (работ, услуг) предприятия, увеличение рыночной квоты;
- совершенствование партнерского взаимодействия предприятия с контрагентами.

По мнению автора, в целях повышения эффективности деятельности предприятия инновационные процессы обеспечивают:

- своевременное удовлетворение потребностей предприятия;
- конкурентоспособность предприятия по показателям качества продукции (работ, услуг) и эффективности производства;
- приспособляемость к постоянно реализуемым нововведениям;

-организация обеспечения системой информации о рынке нововведений, отбор инновационных проектов из числа альтернатив.

Исходя из изложенного, согласно авторскому подходу, комплекс мероприятий по повышению эффективности инновационных процессов будет состоять из следующих блоков (рис. 2).



Рис. 2. Комплекс мероприятий по повышению эффективности инновационных процессов на предприятии

Следовательно, в случае принятия руководством предприятия решения по повышению эффективности инновационных процессов, будет достигнут более высокий уровень организационной, экономической и социальной эффективности организации производства.

Таким образом, по нашему мнению, повышение эффективности инновационных процессов на предприятии должно быть напрямую связано с одновременным повышением эффективности всей управляющей системы на основе системного подхода, а также внедрением системы управления инновационным проектом. Указанные мероприятия позволят добиться снижения затрат на управляющий аппарат, снижению рисков неуправляемости инновационными процессами и стабилизации рабочих мест для высококвалифицированных кадров. Перечисленное выше, позволяет сделать вывод о целесообразности дополнительных исследований и научных трудов в области решения проблем по управлению инновационными процессами предприятий.

#### Список литературы

1. Гродинская, А.Н. Обеспечение эффективности инновационной деятельности промышленных предприятий при достижении ими устойчивого развития / А.Н. Гродинская // Экономика и управление: российский научный журнал. - 2015. - №5. - С.64-68.
2. Исхакова, Ф.Р. Механизм финансирования инновационного продукта: проблемы построения и реализации / Ф.Р. Исхакова // Экономические науки. - 2014. - №12 (121). - С.43-46.
3. Крылов, А.Г. Совокупность инновационных проектов предприятия как инструмент повышения эффективности инновационной деятельности // Экономика и менеджмент инновационных технологий. - 2015. - №2 [Электронный ресурс]. URL: <http://ekonomika.snauka.ru/2015/02/7362>
4. Кулагина, Н.А. К вопросу об оценке экономической эффективности мероприятий по повышению уровня инновационного потенциала субъектов бизнеса / Н.А. Кулагина, Е.М. Козлова // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. - 2015. - №2. - С.41-45.
5. Фатхутдинов, Р.А. Инновационный менеджмент: учебник / Р.А. Фатхутдинов. - 6-е изд. – Санкт-Петербург: Питер, 2014. - 448 с.

## К ВОПРОСУ О ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИИ В МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ

Курманов М.Ф.

Аспирант, Тольяттинский государственный университет Россия, г. Тольятти

*/Kurmanov M.F./*

*/Postgraduate, Togliatti State University Russia, Togliatti/*

**Аннотация:** Новые экономические условия, благодаря которым происходит модернизация российской энергетики и предприятий всех отраслей, ставят проблему поиска новых путей повышения экономической эффективности проектов, приобретающую всё большую актуальность. Цель данного исследования заключается в рассмотрении: развития промышленности по пути импортозамещения в целом в условиях внешней технологической изоляции ввиду введения торгово-экономических санкций, основных решений принимаемых на уровне Правительства РФ по данному вопросу и ожидаемой экономической эффективности проектов. В заключении установлено, что в условиях финансового кризиса и экономических санкций создание современной производственной инфраструктуры и необходимых технологий позволит повысить конкурентоспособность продукции и эффективность проектов, уровень развития которых является индикатором научно-технического потенциала страны, позволяющим оценивать степень ее финансовой устойчивости и надежности. И как следствие к снижению импорта, в том числе продовольственного, в страну в целях обеспечения внутренней экономической безопасности страны.

**Ключевые слова:** импортозамещение, инновации, технологии, управление, эффективность, финансовая устойчивость, экономическая безопасность.

**Annotation:** New economic conditions thanks to which there is an upgrade of the Russian power and the entities of all industries put the problem of search of new ways of increase in cost efficiency of projects acquiring the increasing relevance. The objective of this research consists in consideration: development of the industry on the way of an importozameshheniye in general in the conditions of external technological isolation in view of entering of trade and economic sanctions, the main decisions made at the level of the Government of the Russian Federation on the matter and the expected cost efficiency of projects. In the conclusion it is established that in the conditions of financial crisis and economic sanctions creation of a modern production infrastructure and necessary technologies will allow to increase product competitiveness and efficiency of projects which level of development is the indicator of scientific and technical capacity of the country allowing to estimate degree of its financial stability and reliability. And as a result to decrease in import, including food, to the country for the purpose of ensuring an internal economic safety of the country.

**Keywords:** importozameshheniye, innovations, technologies, management, efficiency, financial stability, economic safety.

**Актуальность** темы определяется возросшей ролью импортозамещения за период с 2014 г. по настоящее время в экономике России во всех отраслях промышленности, а также сельском хозяйстве. Так как в настоящее время национальная экономика испытывает отрицательное воздействие секторальных санкций со стороны стран-участниц G-7 «Большой семерки», экономическая политика которых диктует условия развития и наиболее важные тенденции по всему миру, что характерно для глобальной экономики. Однако не следует исключать, и тот фактор, что рецессия мировой экономики, которая ещё не до конца оправилась от экономического кризиса 2008 г., также пагубно влияет и на национальную экономику.

Так с середины 2014 г. национальная экономика столкнулась со сложностями, связанными с ограничениями на ввоз новых производственных технологий, особенно для развития высокотехнологичных отраслей, оборонно-промышленного комплекса (ОПК) и крупных мегапроектов, например, по освоению Арктической зоны. Оставляя за рамками рассмотрения внешние и внутренние факторы, совокупное воздействие которых породило проблему необходимости импортозамещения в сфере внедрения технологий, остановимся на вопросе инновационного развития обрабатывающих производств с использованием существующего потенциала импортозамещения [1].

Для функционирующей в России экономической модели был характерен постоянно увеличивающийся приток импортной продукции: за 2005-2013 гг. темп роста импорта промышленной

продукции в три раза превысил темп роста экспорта [2].

Вместе с тем следует, также отразить шаги принимаемые Правительством России в области импортозамещения, как одного из мероприятий направленных на преодоление зависимости от стран Запада и ликвидацией топливно-сырьевой зависимости.

Вопросом продовольственной безопасности власти страны озадачились еще в 2012 году. Одна из целей «Госпрограммы развития сельского хозяйства на 2013–2020» – **импортозамещение**. Однако быстро введенные западные санкции заставили правительство посмотреть на проблему значительно шире и сформировать масштабную программу, охватывающую гораздо большее количество отраслей, в которых задача импортозамещения стала актуальной. Программа Правительства по импортозамещению вылилась в утверждение новой редакции Государственной программы №328 «Развитие промышленности и повышение её конкурентоспособности» [3], а затем и в ряд других законодательных актов, целью которых является более четкое позиционирование роли государства в процессе импортозамещения.

Импортозамещение в российском машиностроении началось в 2005–2006 годах, и наилучшего момента для старта кампании придумать было трудно: экономика на подъеме, спрос на автомобили растет, Россия к тому времени членом ВТО ещё не являлась. Принятые в эти года меры по импортозамещению способствовали развитию конкуренции на рынке, а не к укреплению на нем позиций одного лишь АвтоВАЗа. Результатом стала двукратный рост производства автомобилей к 2010 году.

Благодаря этим мерам автопром сегодня является одним из лучших примеров реализации политики импортозамещения на деле, показывая конкретные результаты в относительно короткий промежуток времени. Локализация автопроизводства на территории страны велась централизованно и последовательно, что привело к настоящему инвестиционному цунами в отрасли: уже к 2010 году сборочные производства в России открыло большинство лидеров мирового автомобилестроения: Toyota, Peugeot-Citroën Volkswagen, Renault-Nissan, Ford, PSA, Mitsubishi, General Motors, Hyundai-Kia и другие.

В феврале 2011 года тиски импортозамещения для зарубежных автоконцернов продолжили сжиматься: утверждены новые правила работы иностранных автопроизводителей в России («Промсборка-2»), которые по сей день подталкивают авто-гигантов расширять производственные мощности до 300–350 тыс. автомобилей в год, поднимать уровень локализации до 60 % и инвестировать в научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы. Со всеми задачами нужно управиться до 2018 года. Таким методом была сформирована некая «критическая масса» рынка, и самостоятельно начали срабатывать простые законы экономики – поставщикам стало выгоднее не через три моря везти в страну комплектующие, а инвестировать в их изготовление здесь и сейчас, чтобы быстрее встроиться в технологическую цепь российского машиностроения, что, как мы знаем, после ослабления рубля удалось не всем. В настоящее время, «Автостат» отчитался о ста моделях (27 марок) легковых автомобилей, которые собираются на территории РФ. Средний уровень локализации при этом составляет 45% [4].

Импортозамещение является важным средством улучшения платежного баланса и сохранения валютных запасов государства, предотвращения инфляции, нормализации внутреннего рынка, противодействия безработице. Но нельзя не отметить и положительные моменты, связанные с поступлением в страну импорта, такие как обогащение внутреннего ассортимента товаров, поступление и внедрение современных технологий и оборудования и т.д. Импорт позволяет оценить национальные товары с точки зрения их конкурентоспособности.

Двигателем в процессе развития импортозамещения в государстве являются иностранные инвестиции. Приток денежных средств в страну посредством инвестиций и создание новых производственных мощностей на территории того или иного государства создают благоприятные условия для производства новых товаров и услуг, создания дополнительных рабочих мест. Наряду с денежными вкладами в производство на территории иностранного государства, инвестор создает благоприятную среду для внедрения новых технологий, обмена опытом, приобретения навыков грамотного ведения бизнеса у менеджеров и топ-менеджеров компаний принимающего государства.

Для эффективного проведения политики импортозамещения в стране необходимо создавать благоприятные организационно-экономические условия, совершенствовать и внедрять новые технологии, а также перенимать опыт внедрения такой политики у стран, которые провели импортозамещение и благополучно перешли к экспортоориентированной экономике.

Таким образом, успешная организация производства инновационной импортозамещающей конкурентоспособной продукции обеспечит дополнительную добавленную стоимость для национальной экономики в виде разветвленной цепочки поставок в промышленности, что в свою очередь окажет

мультипликационный эффект в смежных отраслях, увеличит количество дополнительных рабочих мест и может выступить драйвером роста российской экономики. Однако необходимо совершенствовать и форсировать реализацию процесса импортозамещения в целях дальнейшего повышения экономической независимости России.

#### Список литературы

1. Борисов Владимир Николаевич, Почукаева Ольга Викторовна, Балагурова Евгения Александровна, Орлова Татьяна Григорьевна Роль импортозамещения в развитии машиностроения // Научные труды: Институт народнохозяйственного прогнозирования РАН. 2015. №13. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/rol-importozamescheniya-v-razvitii-mashinostroeniya> (дата обращения: 13.05.2017).
2. Почукаева О.В. Влияние инновационно-технологического фактора на инновационное развитие // Научные труды ИНИП РАН. М.: МАКС Пресс, 2014. С. 245-263.
3. Постановление Правительства РФ от 15 апреля 2014 г. № 328 "Об утверждении государственной программы Российской Федерации "Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности".
4. <http://zimport.ru/programma-pravitelstva-po-importozameshheniyu-do-2020-goda/>.

### АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ТЕХНИКО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ РАЗВИТИЯ АПК СЕВЕРНОГО РЕГИОНА

Мустафаев А.А.

Институт социально-экономических и энергетических проблем Севера Коми НЦ УрО РАН,  
г. Сыктывкар, Республика Коми

**Аннотация.** В статье рассматривается актуальная проблема анализа состояния основных технико-экономических показателей АПК Республики Коми. Основная задача состоит в определении происходящих изменений в финансовом ресурсном обеспечении АПК региона, выявлении последствий, её положения в хозяйственном кругообороте. Определено, что при слабой ресурсной базе, низком уровне государственной финансовой поддержки и неблагоприятных условиях функционирования, данная отрасль не может стать эффективным комплексом, сохранить место в межотраслевом интеграционном взаимодействии. Предложены новые разработки совершенствования финансово-экономических распределительных отношений, способствующие обеспечению доступа агропромышленных сфер и предприятий к соответствующим финансовым структурам.

**Ключевые слова:** конструктивность, технологический цикл, рента, диапазон, интеграция, многофункциональность, организация, управление.

Переход на рыночные условия хозяйствования требует разработки совершенно новых механизмов функционирования АПК Республики Коми, осуществление прогрессивных принципов, способных обеспечить финансово-экономическую стабильность ее отраслей, подотраслей и видов деятельности. Позитивные результаты данного обстоятельства обычно проявляются в следующих основных направлениях: удовлетворение потребительского спроса предприятий в необходимом количестве и качестве ресурсов; стремление хозяйствующих субъектов к участию на рынке и становлению первыми и получению дополнительной прибыли в качестве интеллектуальной ренты; создание нового или усовершенствованного товарного продукта, значительно превосходящего по своим потребительским свойствам существующий аналог; периодическое развитие человеческого капитала и улучшение качественной характеристики обрабатываемых земель.

Конструктивные элементы, входящие в систему комплексного развития АПК, имея очень широкий диапазон, всегда опираются на общесистемную технологию управления, ориентированную на интегрирование агропромышленных сфер и эффективное движение их главных жизнедеятельных стадий: финансовой, научно-технической, производственной, рыночной. Становится очевидным, что полноценность технологического цикла «финансы-наука-производство-рынок» – фактор исключительно более важный, чем целостность отдельных сфер или стадий, не имеющих достаточных возможностей и характера объединения.

Проводимый ретроспективный технико-экономический анализ АПК региона показывает, что на протяжении длительного периода времени вложенные средства в ее отрасли и предприятия не приводили к желаемым результатам. Главной причиной этого явилось систематическое недофинансирование агропромышленных сфер региона. Результаты неравномерного инвестирования отраслей и предприятий приводило не только к неодинаковому технико-экономическому уровню хозяйствования, но и неравномерным условиям их рыночного функционирования – слабому регулированию финансовых распределительных отношений и товарообмена между ними. По данному обстоятельству особо отличились предприятия аграрного сектора экономики региона. Результаты проведенных исследований показывают, что аграрный сектор региона не полностью отвечает потребительскому спросу перерабатывающих сфер на определенные виды и объемы сырья, а перерабатывающие сферы, испытывая финансовую и сырьевую недостаточность, не в силах внедрить прогрессивные формы организации и управления производством.

По сути, эффективность АПК во многом зависит от расширения инвестиционных возможностей его главного звена – сельского хозяйства. Это обусловлено тем, что: а) данная отрасль, занимая исходное положение для развития последующих отраслей, является не только сырьевым источником, но и надежным интеграционным и рыночным партнером; б) с точки зрения оценки общеэкономической значимости, аграрный сектор решает важнейшие стратегические задачи; имея уникальную производственную особенность, является не только сектором экономики, но и важнейшей составляющей жизни общества; в) в силу воздействия множества внешних и внутренних факторов и межотраслевого интеграционного поведения по эффективному функционированию, сельское хозяйство имеет очень сложную структуру производства, что в первую очередь выражается в труднодоступном инвестиционном климате, который невозможно представить вне приоритетной инвестиционной политики государства и государственной поддержки; г) для решения проблемы продовольственной безопасности региона крайне необходим подъем аграрного сектора при наличии существенной рыночной власти [2, С. 221].

Следует особо отметить, что анализ технико-экономического состояния АПК чаще всего проводится с позиции изучения динамики инвестирования и определения характера роста производства ее отраслей и предприятий. Состояние АПК характеризует комплекс системных показателей, отражающих не только состояние экономического потенциала (производственного и потребительского потенциалов) агропромышленных предприятий, но и увеличение объема прибыли, размеры рентабельности, степень достижения стабильной платежеспособности, ликвидности, финансовой устойчивости и т.д. С этой точки зрения, АПК как многофункциональная и многоуровневая организационная структура обладает внутренней (межотраслевой) динамикой, определенной направленностью развития агропромышленных сфер. Она представляет собой целостную систему со своей структурой, функциями, связями с внешней средой (природной, экономической), условиями жизни населения. При этом главным субъектам агропромышленного производства вступает сельское хозяйство; оно все чаще становится активным участником всех хозяйственных процессов АПК. Исходя из этого, основным стратегическим направлением развития АПК должно стать регулярно совершенствуемая аграрная политика – реализация всевозможных вариантов государственной финансово-экономической поддержки эффективного функционирования сельского хозяйства.

Анализ по основным показателям функционирования сельского хозяйства региона показывает, что за длительный период времени оно находилось в неудовлетворительном финансовом состоянии в условиях неблагоприятной экономической среды и ограниченного доступа к финансовым ресурсам. При слабой ресурсной базе, низком уровне государственной финансовой поддержки и неблагоприятном условии функционирования, данная отрасль не имела эффективной организации и управления производством. Недостаточность решаемых стратегических задач, отсутствие соответствующих принципов и необходимых условий эффективного функционирования аграрного сектора привело к разрушению интеграционных сфер и предприятий АПК региона. Длительный период времени данная отрасль не имела достаточного доступа к финансовым структурам, и это не позволило ей сыграть ведущую роль в развитии АПК региона целом.

Исходя из вышеизложенного, только за 2010-2015 гг. в сельском хозяйстве (в хозяйствах всех категорий) Республики Коми посевная площадь уменьшилась на 7,2%, в том числе кормовые культуры – на 9,5, картофель – 2,1, овощи открытого грунта – на 1,9%. Аналогичная тенденция наблюдалась и в животноводстве, т.е. за этот период поголовье крупного рогатого скота сократилось почти на 9,4%, свиньи – 16,3, овцы – на 17,9, козы – 22,6, лошади – 33,3, птицы – на 8,2%. Позитивные тенденции по росту поголовья скота наблюдались только в оленеводстве – на 9,6%.

Из-за слабого функционального действия за указанный период производства, молоко уменьшилось на 8,8%, яйца – на 56,7%. Активная тенденция к росту производства картофеля и овощи открытого грунта (57,5 и 12,0%) происходила только за счет активного действия личного подсобного хозяйства. Слабое финансовое состояние сельскохозяйственных организаций привело к сокращению тракторов всех марок на 23,8%, а энергетическая мощность уменьшилась на 13,5%, т.е. от 302,1 до 266,3 тыс.л.с. За этот период потребление электроэнергии на производственные цели в сельскохозяйственных организациях уменьшилось почти на 22,6%, т.е. от 55,3 до 45,1 млн.кВт.час. При этом потребление электроэнергии в расчете на одного среднегодового работника выросло на 6,5%, что тесно связано с активным сокращением работников, занятых сельскохозяйственным производством.

За эти годы внесение минеральных удобрений на один гектар посева имело тенденцию к повышению на 22,1%, а внесение органических удобрений выросло на 13,4%. Причинами увеличения абсолютного объема удобрений являются как стремлением улучшить состояние обработанных земель, так и сокращение ее величины. Например, если за анализируемый период известкование кислых почв имело тенденцию к значительному увеличению (почти в 1,6 раз), то внесение извести на один гектар – к снижению на 15%. Все это говорит о низком уровне финансирования и слабом ведении сельскохозяйственного производства региона, потере стимула к сохранению уже имеющихся посевных площадей. Значительное уменьшение величины обрабатываемых земель и производства кормовых культур – это результат уменьшения поголовья скота и снижения темпа и объема производства животноводческой продукции.

Неудовлетворительными являются показатели ввода в действие производственных мощностей за счет нового строительства, расширения и реконструкции производственных объектов. Ухудшилось состояние не только парка основных видов техники и оборудования, но и совокупных основных производственных фондов. Так, степень износа основных фондов сельского хозяйства и представления услуг в этой области за 2010-2015 г.г. в среднем составила почти 50%, а удельный вес полностью изношенных основных фондов – 15,3%. При этом коэффициент ликвидации в среднем составил 1,9%, а коэффициент обновления – 13,1%.

Парадоксальным является то, что урожайность (центнеров с одного гектара) хозяйства населения по основным видам производства сельскохозяйственной культуры (картофель и овощи) значительно опережает урожайность сельскохозяйственных организаций. Так, за анализируемый период в хозяйствах населения урожайность картофеля выросла почти в 1,6 раз, а производства овощей – в 1,2 раза. Аналогичные показатели по сельскохозяйственным организациям имели тенденцию к снижению – соответственно в 13,1 и 1,8 раза. Главной причиной этого является то, что с начала реализации реформы произошло сильное ослабление государственной финансовой поддержки сельского хозяйства региона, и это ускорило процессы раздробления крупных сельскохозяйственных предприятий на неэффективные мелкие, что способствовало разрушению основы уже имеющегося производственного потенциала крупных предприятий. Разрушение основы экономического потенциала (производственного и потребительского потенциалов) предприятий завершилось активным падением объема производства и сбыта сельскохозяйственной продукции.

Анализ основных показателей производства пищевых продуктов показывает, что за 2010-2015 гг., по сравнению с аграрным сектором, пищевая промышленность региона имеет некоторые преимущества, но тоже не является устойчиво развивающейся отраслью. Несмотря на то, что за эти годы в данной отрасли инвестиции в основной капитал увеличились в 2,8 раза, индекс производства пищевых продуктов, включая напитки, снизился от 106,0 до 95,2% (то есть почти на 11,4%). При этом сальдированный финансовый результат вырос на 3,0%, т.е. от 235,1 до 242,4 млн. руб. Вместе с тем, затраты на один рубль продукции (копеек) вырос от 88,2 до 91,7 копеек, а уровень рентабельности проданных товаров (работ, услуг) в среднем составил 10,7%. Наиболее успешными отраслями в пищевой промышленности региона являются производство мяса и мясопродуктов, цельномолочной продукции, обработанного жидкого молока, продуктов мукомольно-крупяной промышленности, макаронных изделий и т.д.

Подчеркнем, что эффективное управление хозяйственной деятельностью аграрного сектора АПК региона требует глубокого анализа, позволяющего более точно оценить эффективность четырех видов основных ресурсов: финансовые, материальные, человеческие, и земельные ресурсы. Это позволяет более конкретно уточнить неопределенность хозяйственной ситуации и степень финансового риска. В качестве такого анализа следует использовать количественные методы исследования: изучить существующее состояние финансовых ресурсов – состав, структуру и динамику источников формирования производительного капитала предприятий; определить факторы, способные изменить величину их совокупного капитала; установить стоимость отдельных источников финансирования, особенно

привлеченных и заемных средств, и определить их средневзвешенную цену; выявить хозяйственную определенность и степень инвестиционного риска путем сопоставления собственного, привлеченного и заемного капиталов; определить факторы прибыльности и убыточности предприятий.

Резюмируя, отметим, что современное состояние АПК региона требует осуществления масштабных корректировок агропромышленной политики на базе объективной оценки сложившейся ситуации. К недостаткам региональной агропромышленной политики следует отнести ряд аспектов, а именно: а) неправильное формирование территориального спроса на необходимые агропродовольственные продукции; б) медленные темпы инвестирования и привлечения ресурсов для всех форм хозяйствования АПК региона; в) непривлечение к ответственности за выполнение поставленной задачи и конечный результат. Следовательно, используемые стимулы развития АПК региона не полностью отвечают требованиям ее экономической, социальной и экологической деятельности. Систематическое недофинансирование и неравномерное инвестирование отраслей и предприятий АПК региона привело к ослаблению хозяйственной деятельности. Допускается множество ошибок в области финансово-производственной деятельности и эффективном размещении экономических ресурсов, которые приводят к невозможности реализации имеющихся потенциалов [1, С. 65].

Ретроспективный анализ социально-экономической, экологической и инфраструктурной деятельности свидетельствует об отсутствии полноценного финансирования АПК региона, обеспечения необходимых условий для устойчивого развития ее отраслей и предприятий. Это говорит о том, что основным целевым индикатором устойчивого развития АПК региона являются финансовые ресурсы, надежные источники долгосрочного инвестирования её сфер и предприятий. Только систематическое и полноценное финансирование АПК региона может способствовать переводу её отраслей, предприятий и видов деятельности на инновационные рельсы развития, обеспечить не только необходимый уровень финансово-экономической и социальной стабильности, но и экологической устойчивости. Организационно-управленческий механизм эффективного функционирования АПК региона предполагает обеспечение тесного взаимодействия и воспроизводство экономического потенциала, человеческого ресурса и природной среды.

### **Список литературы**

1. Гарипов Ф.Н. К вопросу территориального развития // Материалы X Международной научно-практической INTERNET-конференции «Проблемы функционирования и развития территориальных социально-экономических систем». Уфа, 2016. 499 с.
2. Мустафаев А.А. Концептуальные аспекты инвестиционно-инновационной деятельности АПК Северного региона // Материалы VI Всероссийской научно-теоретической конференции «Политические, экономические и социокультурные аспекты регионального управления на Европейском Севере». Часть I. Сыктывкар, 2007. 293 с.

## **О РОЛИ ПЛАНИРОВАНИЯ И БЮДЖЕТИРОВАНИЯ В УПРАВЛЕНИИ НАО «ЦЕНТР «ОМЕГА»**

**Пивень Т.Я., Лоскутов Н.В.**

«КубГАУ имени И.Т. Трубилина», г. Краснодар

Как показывает реальная экономическая практика все чаще для решения стратегических задач и реализации крупных проектов органами исполнительной власти Российской Федерации и субъектов Российской Федерации создаются государственные компании. Государственные компании России занимают ведущие позиции во многих сферах и отраслях народного хозяйства. По разным оценкам вклад государственных компаний в объемы производства товаров и услуг в отдельных отраслях российской экономики доходит до 90 %. [2]

Эффективное экономическое развитие государства невозможно без эффективного планирования и управления государственными компаниями в которых концентрируются значительные ресурсы. Современным инструментом планирования финансово-хозяйственной деятельности государственных компаний является бюджетирование. Использование технологий бюджетирования в частных компаниях

давно является нормой, в то время как для государственных компаниях применение систем и методов бюджетирования не реализовано в полной мере до сих пор. [1]

Проанализируем распределение финансовых ресурсов в НАО «Омега». НАО «Центр передачи технологий строительного комплекса Краснодарского края «Омега» ведет свою историю с 1997 года, когда был создан РУЦ «Омега».

В 2005 году компания сменила организационно-правовую форму с открытого акционерного общества на непубличное акционерное общество «Центр передачи технологий строительного комплекса Краснодарского края «Омега», а полномочия основного акционера были переданы от Департамента имущественных отношения Краснодарского края к Министерству курортов, туризма и олимпийского наследия Краснодарского края.

В целях анализа финансово-хозяйственной деятельности Общества нами была произведена оценка показателей ликвидности, финансовой устойчивости, деловой активности и рентабельности предприятия. Источником исходной информации для проведения анализа послужили бухгалтерские балансы (форма №1) и отчеты о финансовых результатах (форма №2), управленческая отчетность. Анализ финансового состояния НАО «Омега» выполнен за период с 01.01.2012 г. по 01.01.2016 г.

Данные баланса характеризуют структуру активов Общества и источников его формирования. В целом за анализируемый период наблюдается динамика увеличения общей стоимости активов: на 34 276 880 тыс. руб. в 2015 году в сравнении с 2011 г, по состоянию на 31.12.2015 г. их стоимость составила 56 225 235 тыс. руб. Однако в сравнении с 2014 годом стоимость активов уменьшилась на 18 816 109 тыс. руб. к 2015 году в сравнении с 2014 годом соответственно.

Основным фактором снижения валюты баланса за последние два отчетных периода стало уменьшение стоимости внеоборотных активов (темп убывания составил в 2015 году 26%), что связано с выделением НАО «Омега» проекта и его имущественных активов, Трассы для проведения шоссейно-кольцевых автомобильных гонок серии «Формула-1» и объектов инфраструктуры, обеспечивающих ее функционирование в отдельное юридическое лицо - НАО «Формула Сочи» (40000 тыс. рублей), а также при выделении и при передаче в государственную собственность Краснодарского края Главного медиацентра, переданного затем УННОО Фонду «Талант и успех».

Оборотные активы изменились также существенно снизились: темп снижения в 2015 году к 2011 году составил 55%, а к 2014 году 47 % соответственно. В 2015 году величина оборотных активов снизилась на 47% (или на 4 641 494 тыс. руб.). Основное снижение в 2015 году произошло по статьям: НДС по приобретенным ценностям - 1 613 165 тыс. руб., дебиторская задолженность – 4 210 942 тыс. руб., денежные средства – 5 344 660 тыс. руб.

По статье «прочие оборотные активы», напротив, произошло увеличение на 4 240 965 тыс. руб. Доля оборотных активов за анализируемый период снизилась, на 31.12.15 их удельный вес в валюте баланса составил 9,4 %.

Изменение состава активов связано со следующими изменениями состава источников их формирования. За период 2011 - 2015 гг. финансирование увеличения активов осуществлялось за счет собственного капитала на величину 36 131 529 тыс. руб., за счет долгосрочных и краткосрочных обязательств на 18 986 490 тыс. руб. В связи с превышением за указанный период роста внешних источников финансирования над собственными, удельный вес собственного капитала снизился с 93,7 % в 2012 году до 56,9 % на в 2105 году. Увеличение размера собственного капитала связано с дополнительным выпуском акций, в результате чего величина уставного и добавочного капитала увеличилась в 2015 году на 36 131 529 тыс. руб., в сравнении с 2011 годом. На 31.12.15 г уставный капитал Общества составил 56 658 558 тыс. руб., добавочный капитал - 5 699 634 тыс. руб.

Противоположное влияние на изменение величины собственного капитала оказал рост непокрытого убытка: на 21 054 188 тыс. руб. в 2015 году и на 8 453 617 тыс. руб. в 2014 году.

Как следует из отчетности в 2013 году у компании впервые появились внешние источники финансирования в виде долгосрочных и краткосрочных заемных средств в размере 8 562 132 тыс. руб. и 6 560 557 тыс. руб. соответственно. В 2015 году наблюдается рост данных статей пассива: долгосрочные заемные средства увеличились на 6 052 343 тыс. руб., краткосрочные - на 6 354 369 тыс. руб. в сравнении с 2014 годом, в результате их величина на 31.12.15 составила 18 986 300 тыс. руб. (34 % валюты баланса).

Общая величина кредиторской задолженности существенно выросла и составила 4 054 707 тыс. руб. (7,2 % валюты баланса) на 31.12.15. В структуре данной группы в 2015 году основное изменение произошло по статьям «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» и «Расчеты с покупателями и заказчиками».

Убыточность деятельности связана с тем, что цель создания Обществом имеющегося имущественного комплекса изначально определена не бизнес-стратегией, направленной на повышение доходности деятельности хозяйствующего субъекта, а необходимостью решения общегосударственной задачи - проведения Зимних Олимпийских Игр в г. Сочи, гонок этапа чемпионата мира «FORMULA 1 ГРАН-ПРИ РОССИИ» на уровне самых высоких международных требований. Данное обстоятельство предопределило высокую стоимость содержания и эксплуатации зданий и оборудования, не сопоставимую с потенциальным доходом от их возможного коммерческого использования, количество созданных объектов номерного фонда (апартаментных комплексов) чрезмерно для обычного гражданского оборота.

Как показал проведенный нами анализ одной из основных проблем НАО «Центр «Омега» является высокий уровень закредитованности компании.

Проведенный анализ показал, что у Общества нет долгосрочной стратегии финансово-хозяйственной деятельности и миссии, что как отмечается в ряде источников может стать фатальным риском [1]. Формулировка стратегии развития компании жизненно необходима для ее выживания и позволяет обеспечить постановку системы бюджетов, для планирования успешной финансово-хозяйственной деятельности [2].

В связи с вышеизложенным считаем, что НАО «Центр «Омега» надлежит оперативно разработать и утвердить в органе исполнительной власти Краснодарского края, осуществляющем координацию и регулирование деятельности НАО «Центр «Омега», Стратегию развития НАО «Центр «Омега» на 2017 год и перспективный период, предусматривающую комплекс мероприятий, направленных на финансовое оздоровление общества, включающую в обязательном порядке:

- план (график) реализации имущества, определяющий сроки, стоимостные параметры и основной перечень объектов, планируемых к реализации, объем планируемой выручки от реализации;
- порядок и условия реструктуризации ссудной задолженности перед банками;
- перечень мероприятий, направленных на увеличение эффективности текущей операционной деятельности и финансовое оздоровление; оперативно принять меры, направленные на стабилизацию текущего финансового состояния НАО «Центр «Омега» и его финансовое оздоровление, в том числе определить источники доходов для компенсации затрат убыточных направлений деятельности и запланировать мероприятия по выходу на операционную прибыль в данных видах деятельности.

Для определения стратегии дальнейшего развития и позиционирования компании безусловно необходимо формирование полноценной системы среднесрочных бюджетов (операционных и итоговых), которой в настоящее время нет, а имеются лишь ее фрагменты. Стратегия компании безусловно должна базироваться на бюджетах и содержащихся в них ресурсных ограничениях.

### Список литературы

- 1 Лоскутов Н.В. Диагностика и оценка рисков предприятий стекольной промышленности // Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. Саратовский государственный социально-экономический университет. Саратов, 2005
- 2 Лоскутов Н.В., Терещенко А.А. Разработка и внедрение риск-ориентированного подхода при организации государственного контроля // Современная экономика и управление: подходы, концепции, модели: Материалы II Международной научно-практической конференции. Саратов: Саратовский социально-экономический институт (филиал) РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2016. С. 44-46

## СТРУКТУРНЫЙ АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В ОБЛАСТИ ПРОМЫШЛЕННОСТИ СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ

**1 Попова Марина, 1 Гранкин Игорь, 2 Категорская Т.П.**

(1 студенты, 2 ст. преподаватель кафедры ПЗИЭН)

ФГАОУ ВО «Сибирский федеральный университет», Россия, г. Красноярск

**Аннотация.** В статье представлены результаты, проведенного структурного анализа инвестиционных проектов в области промышленности строительных материалов в РФ. Проведена их

классификация по основным признакам: срокам реализации, объему требуемых инвестиций, виду назначения продукции, а также представлена их структура.

**Ключевые слова:** инвестиционные проекты, инвестиции, строительная отрасль, инвесторы, потенциальные риски, потребности строительной отрасли

В Российской Федерации строительная отрасль развивается достаточно интенсивно. В виду того что в себестоимости строительной продукции порядка 50% составляют строительные материалы это обуславливает интенсивность развития сферы производства инновационных строительных материалов, характерных большой потребностью инвестиций. В настоящее время российский рынок промышленности строительных материалов достиг стабильного состояния и практически полностью способен покрывать все потребности строительной отрасли, однако в незначительной мере наблюдается и присутствие импортных строительных материалов, их доля в среднем составляет 5%.

Для более подробного анализа рассмотрим инвестиционные проекты в области промышленности строительных материалов в РФ.

В России существует официальный сайт биржи инвестиционных проектов «inproex.ru», ориентированный на поиск и привлечение инвесторов и предназначенный как для презентации самих инвестиционных проектов, так и для популяризации инвестиционной привлекательности регионов и муниципальных образований. В ходе исследования на данном сайте были отобраны и проанализированы все проекты по производству строительных материалов на 1 квартал 2017 года. [1]

В ходе анализа инвестиционные проекты по производству строительных материалов были классифицированы по следующим основным признакам:

1. сроки реализации
2. объем необходимых инвестиций.
3. вид выпускаемой продукции.

Рассмотрим более подробно все совокупность отобранных проектов по каждому выделенному признаку и классифицируем их (рис. 1).

По срокам реализации инвестиционных проектов промышленности строительных материалов выделяют:

- краткосрочные (до 1 года)
- среднесрочные (1-3)
- долгосрочные (более 3 лет)



Рисунок 1 – Структура инвестиционных проектов по срокам реализации

Согласно рис.1 по срокам реализации инвестиционных проектов промышленности строительных материалов большую часть составляют, среднесрочные проекты, их доля равна 62%, долгосрочные проекты занимают 38%. Краткосрочные проекты отсутствуют.

Таким образом, среднесрочные проекты среди инвесторов наиболее востребованы, потому что они минимизируют возможность потенциальных рисков, связанных с нестабильной экономической и политической ситуацией в настоящее время.

По объёму необходимых инвестиций совокупность выделенных проектов промышленности строительных материалов можно разделить на:

- мелкие (до 50 млн. руб.)
- средние (до 500 млн. руб.)
- крупные (500млн-2 млрд. руб.)

– очень крупные (свыше 2 млрд. руб.)



Рисунок 2 – Структура проектов по объему необходимых инвестиций

По объёму вкладываемых средств в инвестиционные проекты промышленности строительных материалов мелкие проекты занимают 34%, средние проекты 22%, крупные проекты 11% и очень крупные проекты занимают 33%. Один из больших сегментов занимают очень крупные проекты, это обусловлено уникальностью выпускаемой продукции и ее востребованностью на рынке, например, производство строительных материалов их твердых бытовых отходов. Для запуска производства требуется строительство завода, покупка оборудования, что и требует больших капитальных вложений. Преобладание проектов с небольшим инвестированием обусловлено модернизацией старых предприятий, обновлением оборудования и расширением производства.

По виду выпускаемой продукции анализируемые инвестиционные проекты подразделяются на:

- стеновые материалы;
- дорожные материалы;
- втор. продукция из отходов;
- металлоконструкции;
- обработка древесины.

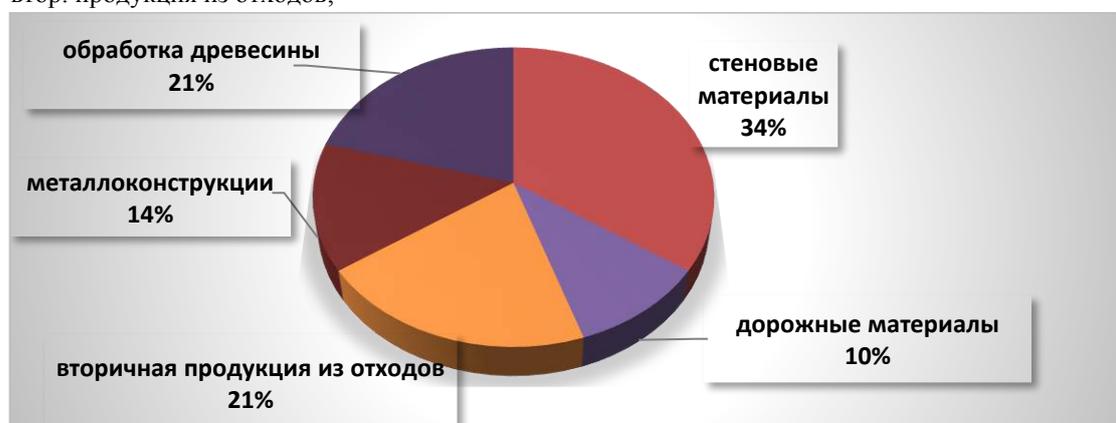


Рисунок 3 – Структура инвестиционных проектов по виду выпускаемой продукции

По виду выпускаемой продукции стеновые материалы занимают лидирующую позицию, их доля составляет 34%, дорожные материалы - лишь 10% , вторичная продукция из отходов 20%, металлоконструкции 14% и проекты по обработке древесины занимают 20%.

Самый меньший сегмент занимают дорожные материалы, что является критичным для Российской Федерации ввиду того, что одной из проблем государства является плохое качество дорог, причинами которого являются:

- использование некачественного сырья механизмов и техники;
- несоблюдение технологии укладки;
- неэффективность контроля качества укладываемого покрытия и технологии укладки.

Таким образом, структурный анализ инвестиционных проектов в области промышленности строительных материалов, классифицированных по трём основным признакам, показал, что наибольший удельный вес составляют среднесрочные инвестиционные проекты со сроком реализации от 1 до 3 лет, позволяющие выполнить более реальный прогноз на перспективу, что очень важно в условиях нестабильной

экономической ситуации. По объёму требуемых инвестиций лидируют мелкие проекты, объем инвестиций которых доступен для мелких инвесторов и не требует партнерства, на втором месте находятся очень крупные проекты, которые зачастую имеют сложную структуру и тесную взаимосвязь с иными объектами государственного или даже международного характера, что чаще всего обусловлено наличием заинтересованности государства. По виду назначения выпускаемой продукции лидируют проекты по производству стеновых материалов, обусловленные их потребностью в строительной отрасли, затем следуют объекты по вторичной обработке отходов, получившие в последнее время широкую популяризацию, и на третьем месте находятся инвестиционные проекты по обработке древесины, обусловленные наличием богатейшей лесосырьевой базы в РФ и высоким уровнем спроса на данный вид материала на мировом рынке.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что потребности строительной отрасли в материалах, существенно влияющих на себестоимость строительной продукции, задают вектор развития инвестиционных проектов в области промышленности строительных материалов.

### Список литературы

1. Биржа Инвестиционных Проектов. [Электронный ресурс]: URL: <http://www.ibusiness.ru> (дата обращения: 17.03.2017).
2. Информационный интернет сайт о бизнесе. [Электронный ресурс]: URL: <http://www.inproex.ru> (дата обращения: 19.03.2017).

## ЭФФЕКТИВНОСТЬ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ЗЕМЛЕПОЛЬЗОВАНИЯ

**Рассказова. А. А.\*, Жданова Р.В. \***

(\*доцент кафедры Землепользования и кадастров, \*доцент, к.э.н.)

ФГБОУ ВО Государственный университет по землеустройству, г. Москва, Россия

В статье рассматриваются этапы определение региональной эффективности сельскохозяйственного землепользования муниципальных образований, анализ системы сельскохозяйственного землепользования, исходными положениями для проведения анализа, предложены критерии оценки эффективности использования и управления землями сельскохозяйственного назначения.

*Ключевые слова:* сельскохозяйственное землепользования, эффективность, факторы, эффект, виды эффекта, система показателей, земельные угодья.

Определение региональной эффективности сельскохозяйственного землепользования муниципальных образований следует осуществлять в следующей методической последовательности действий (этапов):

1. постановка задачи определения эффективности сельскохозяйственного землепользования, определение критерия, выбор показателей;
2. проведение анализа сельскохозяйственного землепользования, включая анализ системы управления земельными ресурсами, ее информационного обеспечения на основе данных государственных земельного кадастра, кадастра недвижимости, землеустройства, государственного земельного контроля и мониторинга земель;
3. определение факторов, оказывающих влияние на эффективность сельскохозяйственного землепользования в муниципальном образовании;
4. моделирование сельскохозяйственного землепользования на основе выявленных факторов;
5. расчет эффективности использования земель сельскохозяйственного назначения;
6. разработка предложений по развитию сельскохозяйственного землепользования [с учетом разработок 1-6].

При постановке задачи определения эффективности сельскохозяйственного землепользования должен быть проведен анализ системы сельскохозяйственного землепользования как единого целого, всех ее параметров, целей функционирования, условий производства, внешней среды системы.

Исходными положениями для проведения анализа являются:

1) экономическая эффективность фактического использования земель. Через взимание земельного налога и арендной платы муниципальное образование и общество получает часть рентного дохода от землепользования, осуществляет управление землями, включая сохранение качественных характеристик земельных угодий;

2) земельный налог и арендная плата, которые являются доходом муниципальных бюджетов. Земельные платежи должны быть рациональны, социально справедливы и основаны на кадастровой оценке;

3) экономическая эффективность сельскохозяйственного землепользования должна быть базисом для принятия управленческих решений в сфере землепользования (экономическая эффективность определяется на основе ряда объективных показателей, позволяющих определить как дополнительный, так и недополученный доход, стоимость потерь продукции из-за отсутствия землеустроительных проектов, удельный вес доходов, полученных в зависимости от целевого использования и местоположения участков, и др.);

4) методика расчета экономической эффективности сельскохозяйственного землепользования должна являться частью комплексной методики определения экономической эффективности управления земельными ресурсами территорий.

В процессе сельскохозяйственного землепользования в муниципальном образовании могут быть получены следующие виды эффекта:

1) *Экологический эффект*, который характеризуется созданием в результате управления объектами условий сохранения и улучшения земельных ресурсов и других элементов природной среды, воспроизводством плодородия почв, предотвращением и прекращением процессов деградации земель, ухудшения их культур-технического и мелиоративного состояния, развития других негативных явлений, а также повышением уровня экологически устойчивого развития сельских территорий.

2) *Социальный эффект*, который характеризуется ростом общественных благ за счет улучшения управления земельно-имущественным комплексом (качества жизни населения, состояния среды обитания, уровня здравоохранения, санитарной культуры, образования, инновационной активности, предоставления населению информации из базы ЕГРН, услуг по межеванию земель), а также создания условий для социальной справедливости при выделении земель, разрешении земельных споров, проведении судебных разбирательств в области землевладения и землепользования.

3) *Бюджетный эффект*, отражающий финансовые поступления в местный бюджет от реализации управленческих действий в сельскохозяйственное землепользование. Бюджетную эффективность в основном характеризуют дополнительные налоговые поступления за счет проведения управленческих, организационных, агротехнических мероприятий и их информационного обеспечения, за счет снижения бюджетных расходов на содержание органов исполнительной власти имущества государственных организаций, доходы от приватизации земельных участков, их рыночного оборота.

4) *Коммерческий (финансовый) эффект* - финансовый результат мероприятий по управлению собственностью для их непосредственных участников. Коммерческий эффект можно определять путем оценки и сравнения показателей финансового состояния земельно-имущественного комплекса сельскохозяйственного предприятия в двух направлениях:

- за календарный год финансовой деятельности сельскохозяйственного предприятия;

- до и после проведения землеустройства, мониторинга земель, регистрации объектов недвижимости и других мероприятий (ликвидность, привлечение заемных средств, оборачиваемость капитала, прибыльность и пр.).

5) *Экономический эффект* будет отражать совокупный эффект как соотношение стоимостной оценки результатов к стоимостной оценке затрат ресурсов за весь период анализа сельскохозяйственного землепользования (или срок осуществления конкретного мероприятия) с учетом фактора времени. При этом по возможности должны быть оценены в стоимостной форме непосредственные и сопутствующие социальные и экологические последствия мероприятий и связанные с ними затраты ресурсов.

Экономический эффект сельскохозяйственного землепользования проявляется не только в росте доходов и оптимизации операционных расходов бюджетов, но и в показателях, характеризующих улучшение использования земельных участков и связанных с ними объектов недвижимости, а также в привлечении дополнительных инвестиций на эти цели.

Эффективность управления собственностью на любом уровне (предприятие, отрасль, регион) в конечном счете, проявляется в результатах производственно-хозяйственной и финансовой деятельности объектов управления по отношению к затраченным ресурсам с учетом качества продукции и услуг. Поэтому ее следует определять посредством сравнения соответствующих критериев, показателей и нормативов

эффективности до начала и после реализации мероприятий, связанных с изменением форм и совершенствованием методов управления собственностью [6].

### Список литературы

1. Варламов, А.А. Земельный кадастр: в 6 т. Т.4: Оценка земель [Текст] / А.А. Варламов. -М.: КолосС, 2006. -463с.- (Учебники и учебные пособия для студентов вузов).
2. Варламов, А.А. Земельный кадастр: в 6 т. Т.1: Теоретические основы государственного земельного кадастра [Текст] / А.А. Варламов. - М.: КолосС, 2003. -383с.- (Учебники и учебные пособия для студентов вузов).  
Гальченко, С.А. Роль земельного кадастра в системе управления земельными ресурсами [Текст] / С.А. Гальченко //Земельный вестник России.- 2003.- №4.- С. 10-15.
3. Жданова, Р.В. Эффективность управлениясельскохозяйственным землепользования на основе кадастровой информации (на примере Воронежской области) [Текст] :дисс. ... канд. экон. наук./ Р.В. Жданова. – М.:ГУЗ, 2010.
4. Оценка качества и классификации земель по их пригодности для использования в сельском хозяйстве [Текст]: практ. пособие.- М., 2007.- 131с.
5. Рассказова, А.А. Экономическая эффективность сельскохозяйственного землепользования в регионе (на материалах Московской области) [Текст] :дисс. ... канд. экон. наук./ А.А. Рассказова. – М.:ГУЗ, 2006.
6. Скалабан, В. Д. Кадастр и мониторинг земель в системе управления земельными ресурсами [Текст] / В.Д. Скалабан, В. П. Сухомлин //Экологические системы и приборы.-2003.- №10.- С. 17-23.

## ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РОССИЙСКОЙ ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Сагдеева О.С., Ибрагимова Н.Р.

Уфимский государственный нефтяной технический университет, г. Уфа

Легкая промышленность является традиционной отраслью мирового хозяйства, занимая 5,7% от общей доли мирового производства. При этом в России легкая промышленность остается одним из аутсайдеров производства, занимая 11 и 12 места, среди 14 обрабатывающих отраслей экономики (рисунок 1). Объем ВВП российской легкой промышленности составляет 0,9%, отрасль обеспечивает лишь 25% внутреннего рынка, 75% составляет импорт. В статье выявлены основные проблемы российской легкой промышленности, предложены возможные пути решений, указаны меры предпринятые правительством в отношении улучшения состояния отрасли.

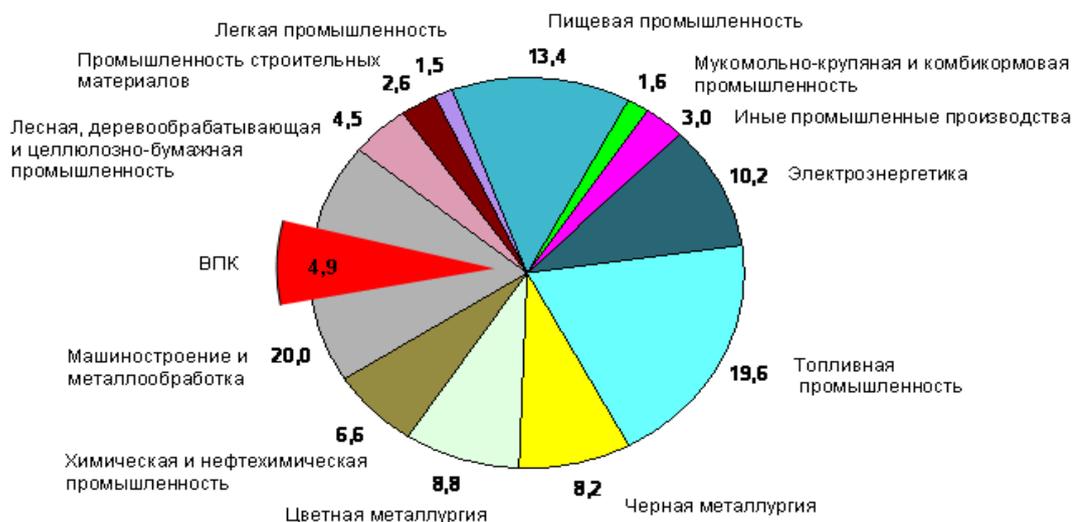


Рис. 1. Структура российского производства по основным отраслям промышленности

Последние два года были непростыми для российской экономики, в частности для легкой промышленности. Если в 2009 -2013 годы легпром показывал в основном положительную динамику, то в 2015 году наблюдалось падение производства, так текстильная подотрасль потеряла 6,4%, швейная – 3,14%, кожевенная – 6,6%, обувной – 19,1%. Особенно пострадал сектор В2С. Санкции и девальвация рубля болезненно отразились на российских предприятиях, зависящих от импортных материалов и оборудования.[1] Однако в 2016 году вновь наметился рост. К концу прошлого года швейное производство возросло на 4,5%, а кожевенное на 6% (выпуск готовой продукции на 15%) [1].

При наличии положительных тенденций в отрасли остаются проблемы, требующие скорейшего решения [2]:

1) заметное отставание технической и технологической базы, недостаточное оснащение современным оборудованием и системами автоматического проектирования (САПР);

2) устаревшее оборудование и относительно низкий уровень использования мощностей,

3) отсутствие комплексного подхода по ресурсосбережению и, как следствие неконкурентоспособность российской готовой продукции из-за высокой добавленной стоимости [4];

4) зависимость от качества и стоимости импортного сырья, тканей, материалов, текстильных веществ, красителей и оборудования;

5) низкий уровень инвестиционной деятельности, отсутствие должного финансирования со стороны государства, необходимого для технической модернизации предприятий отрасли и внедрения инновационных проектов [3];

6) отсутствие доступных кредитов, льгот; область не является приоритетной для банковской системы [1];

7) отсутствие научно-технической базы по разработке инновационных проектов;

8) несоответствие общемировым модным тенденциям, отставание составляет как минимум 2-3 года;

9) несогласование ассортимента и качества продукции спросу отечественного и мирового рынка;

10) низкий уровень управления и менеджмента, слабая работа маркетологов, отсутствие четкого выявления сегментов покупателей;

11) недостаточная мобильность на крупных предприятиях, сравнительно низкая производительность труда[8];

12) теневое производство и нелегальный импорт продукции;

13) некомпетентная кадровая политика, а также низкий уровень оплаты труда и тяжелые условия, сдерживают приток молодежи [3].

Проблемы российской легкой промышленности имеют системный характер и связаны, в первую очередь, с тем, что исторически отрасль не являлась приоритетной.

Среди решений принятых российским правительством в целях поддержки легкой промышленности наиболее эффективными стали следующие меры[6]:

1. По инициативе Минпромторга был введен временный запрет на вывоз кожевенного полуфабриката (мера позволила повысить выпуск готовой продукции на российских предприятиях);

2. Был введен запрет на использование иностранной продукции легкой промышленности при изготовлении государственных заказов. Это позволяет поддержать в наибольшей степени пострадавшую швейную подотрасль. Кроме того данное решение правительства позволяет снять зависимость других стратегически важных отраслей от импортной продукции. (Министерство обороны, медицина, дорожное строительство, сельское хозяйство и др.)

3. В 2014 году Протоколом заседания комиссии по техническому регулированию, применению санитарных, ветеринарно-санитарных и фитосанитарных мер Правительственной комиссии по экономическому развитию и интеграции была утверждена Концепция системы добровольной сертификации «Система подтверждения качества российской продукции»;

4. Создана рабочая группа по запуску Системы при Минпромторге России, в состав которой вошли представители федеральных органов исполнительной власти, ассоциаций российских производственных предприятий, союзов товаропроводящих организаций, ведущих научных организаций и потребительских объединений; Разработаны документы Системы, утвержден перечень первоочередной продукции, для каждого вида продукции (5 товарных категорий легкой промышленности) разработаны стандарты

Системы; В рамках Всероссийского открытого конкурса выбрано изображение Системы – «русского знака качества»; Разработан брендбук Системы, концепция продвижения Системы в СМИ.

5. Введены правила предоставления субсидий из федерального бюджета организациям легкой промышленности

6. Создана программа Open Russian Fashion, предназначенная для продвижения российских производителей и дизайнеров в Китае и Италии.

По мнению представителей российского легпрома принятых правительством решений недостаточно для должной поддержки отрасли, оказавшейся в критическом состоянии[7]. Необходимо найти решение по проблемам указанным выше и создать необходимые условия для российской продукции, в частности предлагается:

повышение ввозных пошлин на готовые импортные товары легкой промышленности;  
снижение и в некоторых случаях полное обнуление таможенной платы на ввозимое оборудование;

обеспечение предприятий льготным кредитованием;  
восстановление системы подготовки квалифицированных кадров, программ обучения на предприятиях, а также достойных условий и оплаты труда для стимулирования молодых специалистов, возможности для миграции кадров;

увеличение мобильности производства за счет создания небольших предприятий (на 30-40 человек), способных быстро реагировать на изменения потребностей внутреннего и мирового рынка;

создание эффективной системы маркетинга и продвижения продукции российской легкой промышленности.

Таким образом, можно отметить большие перспективы создавшиеся для развития российского легпрома. В условиях подешевевшего рубля у России появились реальные возможности занять определенную нишу на мировом рынке экспорта товаров легкой промышленности с высокой добавленной стоимостью; Так, например, российские производители могли бы заняться выпуском одежды специального назначения, в России значительное недопотребление этого вида продукции.

Также крайне важно создать инвестиционную привлекательность отрасли. Для этого требуется[8]:

1) Мониторинг общемирового рынка и анализ внешней ситуации рынка, российская модная индустрия заметно отстает от лидеров отрасли. Необходимо продвигать молодых дизайнеров, знакомить потребителей с отечественной продукцией через СМИ и интернет. На данном этапе модная продукция может удовлетворить лишь консервативный сегмент покупателей.

2) Создание научной базы для дальнейшего развития легкой промышленности. Отечественное производство во многом зависит от импортных материалов, химических реагентов и оборудования, научно-техническая отсталость данной является серьезной проблемой. Нужно целенаправленно развивать инновации в легкой промышленности, многие из научно-технических разработок не получили достаточное финансирование и остались на начальной стадии[8].

### Список литературы

- 1.Всемирный форум легкой промышленности. <http://forumlp.ru/legkaya-promyshlennost-odna-iz-ne/>
2. Системные проблемы легкой промышленности российской федерации, причины их возникновения. Характеристики проблем и причин их возникновения. <http://www.studfiles.ru/preview/5255077/page:4/>
3. Ибрагимова Н.У., Галина Г.Р. Перспективы развития легкой промышленности в России. Сборник материалов I Международной научно-практической конференции/ Уфа, Алтерна, 2015 – Ч.1, С.32-366
4. Рашева О.А.,Петряшова М.В. Ресурсосберегающая политика – преимущество в условиях рыночной экономики/ О.А.Рашева, Петряшова М. В. - Омский государственный технический университет дизайна и технологий, 2016. - № 8-4, стр. 505 -508.
5. Карасев П. А. Зарубежный опыт инновационного развития легкой промышленности – секреты успеха в глобальной конкуренции/ П.А. Карасев – М: Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова, 2011. -№ 11, стр 142-145.
6. Минпромторг: Легкая промышленность <http://minpromtorg.gov.ru/activities/industry/otrasli/legprom/>

## ПРОБЛЕМЫ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В УСЛОВИЯХ ПРОВОДИМОЙ РЕГИОНАЛЬНОЙ ТОРГОВОЙ ПОЛИТИКИ НА ПРИМЕРЕ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА

**Смирнова Ю.А.**

Санкт-Петербургский государственный торгово-экономический университет

В данной статье рассматриваются проблемы, с которыми сталкиваются субъекты малого и среднего предпринимательства в процессе своей деятельности. Предложены механизмы повышающие уровень комфортности ведения бизнеса и возможный этап повышения гармонизации торговли и промышленности в Санкт-Петербурге.

Значительную часть – 42,29% – в отраслевой структуре субъектов малого и среднего предпринимательства по основным видам экономической деятельности занимают субъекты, осуществляющие оптовую и розничную торговлю, ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования.

Одной из целей проводимой торговой политики в Санкт-Петербурге в соответствии с утвержденной государственной программой Санкт-Петербурга «Развитие предпринимательства и потребительского рынка в Санкт-Петербурге» (далее – государственная программа) на 2015-2020 годы является создание благоприятных условий для ведения предпринимательской деятельности. Целевым показателем государственной программы служит доля предпринимателей, удовлетворенных условиями ведения бизнеса в Санкт-Петербурге (от числа опрошенных) (в процентах) [2].

По результатам комплексного мониторинга деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства в Санкт-Петербурге, проведенного ООО «Аналитический центр «Эксперт», по состоянию на 1 января 2015 года доля предпринимателей, удовлетворенных условиями ведения бизнеса, составляла всего 36,8 % от числа опрошенных, что является весьма низким показателем. За два года реализации государственной программы данный показатель вырос на 6,8% и достиг уровня 43,6% [1], что представляет собой достаточно высокий показатель, но, тем не менее, более 50% предпринимателей все так же остаются недовольными существующими условиями ведения бизнеса.

В изученных исследовательских работах неоднократно обращалось внимание на трудности, с которыми в 1990-2000 годы сталкивались будущие предприниматели ввиду функционирования огромной бюрократической машины. Так, желающие зарегистрировать свою предпринимательскую деятельность (ОАО, ООО, ЗАО) должны были побывать в общей сложности в 45 инстанциях. После административной реформы, первый этап которой стартовал в 2003 году, а второй проходил с 2006 по 2010 годы, был значительно сокращен административный аппарат, разграничены функции и полномочия органов государственной и муниципальной власти.

Несмотря на благополучное решение этой проблемы, в настоящее время предприниматели сталкиваются с рядом других трудностей, таких как работа, регистрация и ликвидации такой формы юридического лица, как ООО в переходный период применения Федерального закона от 30 марта 2015 г. № 67-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части обеспечения достоверности сведений, представляемых при государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей», выбор способа налогообложения, получение лицензии на розничную продажу алкогольной продукции, сертификация продукции, коррупция (откаты), участие в конкурсных процедурах для заключения контрактов на выполнение государственного или муниципального контракта.

С проблемами ведения предпринимательской деятельности хозяйствующие субъекты сталкиваются уже на стадии регистрации юридического лица или индивидуального предпринимателя. Хотя более не нужно посещать бесчисленное количество инстанций, тем не менее процедура остается весьма трудной, а при подаче заявления сотрудники, осуществляющие прием документов, зачастую отказывают в консультации по заполнению множества обязательных форм. В случае отказа в регистрации юридического лица или индивидуального предпринимателя (из-за допущенных ошибок или неточностей при заполнении

заявления) при повторной подаче исправленных документов снова приходится платить государственную пошлину.

Предлагаем смягчить данную процедуру путем снижения суммы государственной пошлины при вторичном обращении на 30-50%. Для упрощения процедуры регистрации индивидуального предпринимателя или юридического лица видим целесообразным размещать на сайтах налоговых инспекций образцов заполнения заявлений с пояснениями. Требующиеся затраты минимальны, а реализация предложения намного сократит время и повысит качество заполнения заявлений лицам, жалеющим зарегистрироваться в качестве юридического лица или индивидуального предпринимателя.

В ходе проведенного автором опроса индивидуальных предпринимателей выявлено недовольство работой федеральных и региональных служб, а также органов власти в целом. Присутствует единогласное недовольство работой сотрудников налоговых служб: респонденты часто отмечают грубость и отказ от разъяснений, высокомерность, хамство специалистов. В качестве меры, минимизирующей данную ситуацию, предлагаем более качественно подходить к формированию кадрового состава и проведению кадровой политики, вводить обязательное соблюдение служебной этики, прививать служащим нравственные ценности, чувство долга и ответственности за выполнение своих служебных обязанностей и социальные последствия своей профессиональной деятельности особенно у специалистов, осуществляющих прием граждан, прием и выдачу документов.

При регистрации юридического лица или индивидуального предпринимателя необходимо выдавать разъясняющие брошюры, методические пособия с формами и сроками отчетности, а также с информацией о программах и мероприятиях проводимой государственной поддержки.

Так как целью проводимой государственной политики в области торговли является увеличение налоговых поступлений от субъектов малого и среднего предпринимательства в бюджет Санкт-Петербурга, то одним из явных механизмов достижения данного результата является принятие Федерального закона 3 июля 2016 года № 290-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием платежных карт» и отдельные законодательные акты Российской Федерации». Данный закон с 1 февраля 2017 года обязывает переходить на онлайн-кассы владельцев вновь регистрируемой контрольно-кассовой техники, а также прекращается регистрация касс по старому порядку, с 31 марта 2017 года эта мера коснется продавцов любой алкогольной продукции, до 1 июля 2017 года – всех владельцев контрольно-кассовой техники; с 1 июля 2018 года – предпринимателей, применяемых единый налог на добавленную стоимость (ЕНВД) и патентную систему налогообложения (ПСН), а также всех ритейлеров: владельцев интернет-магазинов и предпринимателей, оказывающие услуги населению – все они должны применять онлайн-кассы.

От работы с кассами, как и раньше, освобождаются: представители малого бизнеса оказывающие услуги по ремонту обуви, продавцы на необорудованных рынках, торговцы продукции с цистерн и тележек, газетные киоски, граждане, сдающие в аренду собственное жилье, организации с безналичной оплатой, кредитные организации и компании, занятые на рынке ценных бумаг, кондукторы и предприятия общественного питания в образовательных учреждениях, религиозные объединения, торговцы предметов народного промысла и почтовых марок.

Установление онлайн-касс – это дополнительная финансовая нагрузка на субъекты предпринимательской деятельности, перечислим основные статьи расходов:

- обеспечение доступа в интернет (для юридического лица), плата за который составляет примерно 1 500 рублей ежемесячно;
- приобретение самой онлайн-кассы, стоимость начинается от 17 000 рублей, одноразовая плата;
- заключение договора с оператором фискальных данных, 3 000 рублей в год;
- приобретение фискального накопителя, стоимость начинается от 6 000,00 рублей, один раз в 3 года;
- обслуживание электронной подписи, плата начинается от 3 000 рублей ежегодно.

В итоге минимальные затраты на установку онлайн-кассы на одном торговом объекте составляет около 30 500,00 рублей для любого, даже небольшого сельского магазина.

Взыскные (штрафные) санкции применяются уже с 1 февраля 2017 года. Размер взысканий начинается от 3 000 рублей и заканчивается запретом на осуществление торговой деятельности. Так за применение контрольно-кассовой техники, не соответствующей требованиям, штраф для индивидуального предпринимателя составляет 3 000 рублей, для общества с ограниченной ответственностью (ООО) – 10 000

рублей. За работу без онлайн-кассы для индивидуального предпринимателя штраф составляет 25-50% от доходов с продаж, но не менее 10 000 рублей; для ООО – 75-100% от доходов с продаж, но не менее 30 000 рублей. За непредставление чека по требованию штраф начинается от 10 000 рублей.

Возможным решением упрощения перехода к новым требованиям к контрольно-кассовой технике может стать предоставление налоговой службой онлайн-касс в лизинг или возможность получения налоговых вычетов за приобретение онлайн-кассы всем представителям субъектов малого бизнеса, а не только индивидуальным предпринимателям, осуществляющим свою деятельность с применением системы налогообложения в виде единого налога на вмененный доход, и патентной системы налогообложения.

Также стоит учитывать возможные трудности в процессе подключения и настройки онлайн-кассы, а также при обязательном изготовлении электронной подписи. В настоящее время осуществляется перевод ведения бизнеса в электронный формат. Эти условия упрощают ведения бизнеса, экономят время и делают деятельность более прозрачной, но для человека в возрасте (за 50, либо человеку, который не работает с компьютером) будет большой сложностью самостоятельно создать или открыть ИП, юридическое лицо. Необходимо привлечение для помощи сторонних лиц или организаций, осуществляющих платное подключение и настройку онлайн-кассы, что влечет дополнительные финансовые расходы). Предлагаем органам налоговой службы в виде государственной услуги осуществлять подключение и настройку онлайн-кассы. (Либо предоставлять возможность заключения договора на подключение и обслуживания онлайн-кассы).

Другой проблемой является высокие штрафные санкции. Многие юридические лица из-за боязни налоговых проверок, которые обычно проводят за 3 последних года деятельности организации, каждые 3 года закрывают и регистрируют новое юридическое лицо, что в свою очередь ложится дополнительным бременем на сотрудников налоговых служб. Если бы наладить именно взаимодействие между налоговой службой и юридическими лицами (индивидуальными предпринимателями), и результаты камеральных и выездных проверок (хотя бы при первичной проверке) носили рекомендательный характер, а не штрафы за каждое незначительное нарушение – эффективность такой работы была бы выше. Особенно это затрагивает представителей малого бизнеса, которые не располагают свободными средствами для привлечения консалтинга и сторонних аудиторских проверок). Налоговая служба должна подготовить благоприятные, комфортные условия для работы малого бизнеса. Разработать на официальном сайте налоговой службы по блокам (ООО, ОАО, ЗАО, ИП (и еще по видам налогового обложения) алгоритмы действия юр лица или ИП с момента регистрации и в процессе своей деятельности. Предоставлять обзор изменения законодательства. В ходе таких действий со стороны налоговых служб заметно повысится уровень налоговой (правовой) грамотности предпринимателей. Особое внимание стоит уделять просвещению наемного персонала, работающих по трудовому договору или договору подряда. Персонал должен знать какие налоги и взносы обязан перечислять работодатель и, в каких объемах, в государственные фонды и службы и удостоверяться в правильности их перечисления. При осознанном подходе в выборе работодателя соискатель выберет законопослушного работодателя (и с белой зарплатой), что будет гарантировать достойное страховое и пенсионное обеспечение. Формирование культуры ведения честной предпринимательской деятельности значительно снизит уровень теневой экономики.

Проанализировав проблемные моменты, с которыми сталкивается самый незащищенный пласт хозяйствующих субъектов – это индивидуальные предприниматели и представители малого бизнеса, хотелось отметить еще одну проблемную сторону, с которой сталкиваются в процессе участия в конкурсных процедурах на получение государственного или муниципального заказа. В ходе состязательных процедур из-за высокой конкуренции и демпинговых ценах в технических заданиях (обусловлено ограниченностью бюджетных средств) предприниматели вынуждены идти на высокое снижение (иногда такое снижение достигает 50%-60%), что иногда заставляет работать себе в убыток или в ноль. Даже в процессе борьбы с коррупцией все равно существуют известные механизмы откатов, проведения договорных конкурсных процедур, в результате чего нельзя говорить о процессе здоровой конкуренции. Борьба с коррупцией должна оставаться одним из приоритетных направлений политики государства. Существует определенная категория людей, которые стремятся на замещение государственных должностей с целью не служению государству, а с целью заработка (такого же, как и в бизнесе), но только уже с наличием определенных властных (полагающихся по должности) полномочий. Нетерпимость к коррупционным действиям нужно воспитывать и прививать еще со школьной скамьи и больше просвещать об уголовной ответственности за совершение противоправных действий.

Из-за проблемы несовершенства структуры экономики, связанной в перекосе в сторону добывающей промышленности, а также ввиду дешевизны производства за рубежом и отсутствия производства данных товаров на территории РФ большинство предпринимателей заказывают товар или организуют производство на территории Китая, Турции и других стран. К числу направлений торговой политики Санкт-Петербурга следует отнести разработку стратегии по продвижению отечественной продукции. Одним из возможных механизмов гармонизации торговли и промышленности может стать процесс более разностороннего развития промышленности, ориентированного на спрос, (объемы и виды товаров пользующихся большим спросом можно отследить на основе анализа таможенных деклараций ввозимых товаров). В период действия антироссийских санкций и расширения процессов импортозамещения данные меры проявляют наибольшую актуальность, что в свою очередь послужит положительным результатом в процессе создания и распространения регионального продукта.

Для оптимизации экономической структуры региона и повышения уровня комфорта ведения предпринимательской деятельности целесообразно использовать системный и комплексный подходы, при формировании торговой политики региона основанного на взвешенных научно обоснованных решениях. Требуется повышение уровня гармонизации деятельности в указанной области органов государственной власти и их структурных подразделений с представителями отраслей промышленности и предпринимателями. Распространение и доступность информации, повышение предпринимательской грамотности является залогом качественного и комфортного ведения бизнеса.

### Список литературы

1. Комплексный мониторинг деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства в Санкт-Петербурге [Электронный ресурс], - <http://www.acexpert.ru/analytics/projects/kompleksniy-monitoring-deyatelnosti-subektov-malog.html>
2. Приложение к постановлению Правительства Санкт-Петербурга от 30.06.2014 № 554 [Электронный ресурс], -[http://gov.spb.ru/gov/otrasl/c\\_business/gosudarstvennaya-programma-sankt-peterburga-razvitie-predprinimatelstv/](http://gov.spb.ru/gov/otrasl/c_business/gosudarstvennaya-programma-sankt-peterburga-razvitie-predprinimatelstv/).

## СОСТАВ ЗЕМЕЛЬ РОССИИ И АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

**Терентьева О.Н., Шмелева Ю.А.**

Поволжский институт управления им. П.А. Столыпина РАНХиГС при Президенте РФ

Все земельный участки, которые находятся в пределах Российской Федерации, называют земельный фонд страны.

В настоящее время земельные ресурсы подразделяются на следующие категории: сельскохозяйственные земли, земли населенных пунктов, лесной, водный фонды, земли промышленности, земли запаса, земли особо охраняемых территорий и объектов.

Под земельными ресурсами понимают территорию с землей, регулярно используемую для конкретных хозяйственных целей. Учет земель по угодьям ведется в соответствии с их фактическим состоянием и использованием.

Сельскохозяйственные земли используются для выращивания сельскохозяйственной продукции.

В Земельном кодексе к сельскохозяйственным угодьям относят: пашни, залежи, пастбища, сенокосы, многолетние насаждения.

Большая доля сельскохозяйственных земель используются для выращивания продуктов питания, но Закон разрешает возводить на землях сельхозназначения, здания и сооружения, используемые для хранения и первичной переработки сельскохозяйственной продукции [1].

Следующая категория – земли населенных пунктов. Такие земли используются и предназначаются для застройки населенных пунктов.

Земли населенных пунктов подразделяются на следующие зоны:

1) жилые зоны – в этой зоне строятся жилые помещения, а также объекты культурно-бытового и иного назначения;

- 2) общественно-деловые – позволено строить административные здания, объекты культурно-бытового, образовательного, социального назначения и иные объекты;
- 3) производственные – как уже следует из названия, строятся промышленные, коммунально-складские, и другие объекты;
- 4) инженерные и транспортные инфраструктуры – зона предназначена для застройки объектами железнодорожного, морского, воздушного, автомобильного и трубопроводного транспорта, связи, инженерной инфраструктуры;
- 5) рекреационные – земельные угодья занятые городскими лесами, парками, скверами, озерами, прудами, водохранилищами, используются для отдыха граждан и туризма;
- 6) сельскохозяйственное использование – земельные угодья, которые используются в качестве выращивания сельскохозяйственной продукции;
- 7) специальное назначение;
- 8) военные объекты;
- 9) иные территориальные зоны [1].

Земельный фонд выделяет такую обобщенную категорию, которая состоит из земель промышленности, энергетики, транспорта, связи, радиовещания, телевидения, информатики, земли для обеспечения космической деятельности, земли обороны, безопасности и земли иного специального назначения. В этой категории земля служат для существования организации, а именно употребление компанией света, воды, пользование транспортом, радиовещанием, телевидением. То есть, земля используются для обеспечения жизнедеятельности предприятий.

Правительство РФ предоставляет земельные участки для строительства: гидроэлектростанций, атомных станций, объектов электросетевого хозяйства, железнодорожных путей, автомобильных дорог, системы нефтепроводов/ газопроводов, строительство причалов, пристаней и другие объекты, направленные на осуществление деятельности предприятия [1].

Следующая категория, выделяемая из земельного фонда, это земли особо охраняемых территорий и объектов. По названию можно легко догадаться, что это земельные угодья, которые находятся под местной защитой, рассмотрим такие объекты поподробнее.

- 1) к особо охраняемым природным территориям относят заповедники, национальные и природные парки, ботанические сады;
- 2) природоохранное назначение;
- 3) земли рекреационного назначения – могут использоваться в качестве физкультурно-оздоровительной и спортивной деятельности граждан, а также в качестве туристических походов;
- 4) угодья историко-культурного назначения – достопримечательные места, в том числе земли исторических промыслов, ремесел, археологические места, военные и гражданские захоронения;
- 5) особо ценные земли включают в себя - редкие и культурные ландшафты, растительный мир, животные организмы, редкие земельные участки, направленные на осуществление деятельности научно-исследовательских организаций.

Особо охраняемые земли запрещается использовать для строительства дорог, нельзя использовать в качестве садоводческих и дачных участков, также запрещено строительство и эксплуатация промышленных, хозяйственных и жилых объектов, не связанных с разрешенной на особо охраняемых природных территориях деятельностью [1].

В Земельном кодексе, в главе 18 представлены следующие категории: земли лесного и водного фонда, а также земли запаса. Рассмотрим данные земельные ресурсы поподробнее.

К землям лесного фонда относятся земли, покрытые лесной растительностью, а также участки, не покрытые ею, но предназначенные для восстановления - вырубки, редины, прогалины и другие.

К землям водного фонда относятся земли поверхностные водами и занятые гидротехническими и иными сооружениями, расположенными на водных объектах.

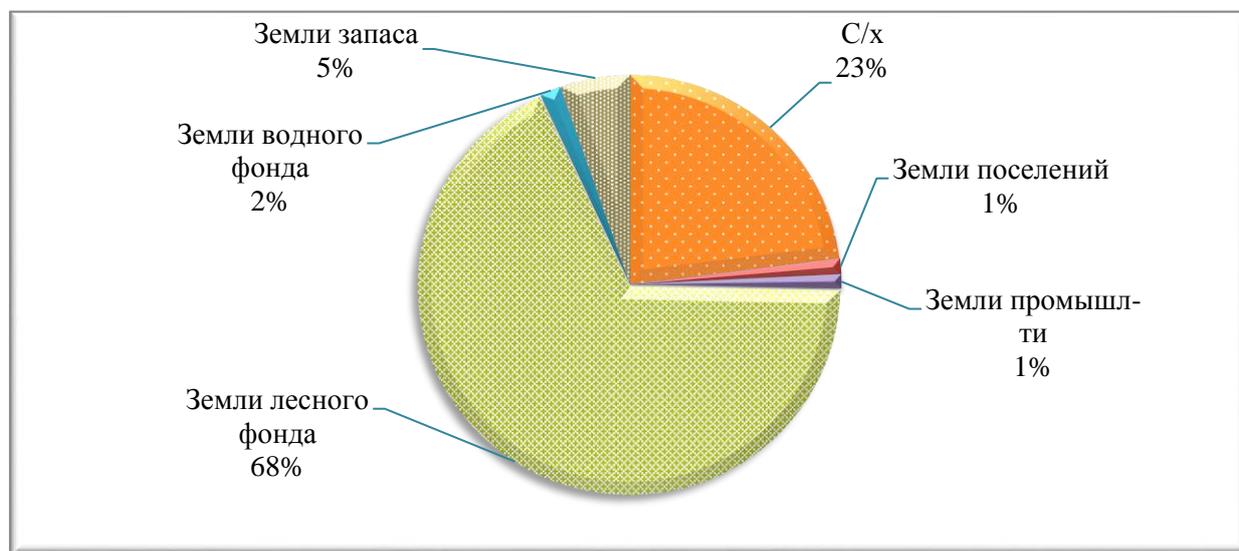
И последняя выделяемая категория в земельном фонде это – земли запаса. К таким участкам относят государственную и муниципальную собственность. Использовать такие земли возможно после перевода их в другую категорию [1].

По данным Росреестра на начало 2016 г. земельные фонды России составили 1712,5 миллионов гектаров, увеличившись по сравнению с 2015 г. на 2,6 млн га (0,2%) за счет территории Крымского ФО. Многолетнюю тенденцию уменьшения площади земель сельскохозяйственного назначения пока преодолеть

не удается. В 2015 г. она сократилась на 1,8 млн га (0,5%), а ее удельный вес – на 0,1 п.п. и составила 22,4% всего земельного фонда.

Большой объем земельных ресурсов состоит из лесных фондов – 1 126,3 млн. гектаров. Вторую позицию занимают земли сельскохозяйственного назначения – 383,7 млн. гектаров.

В процентах земельный фонд по категориям выглядит следующим образом [2].



*Рис.1 Распределение земельного фонда по категориям, %*

Доля земельного фонда России составляет 68%. Самое лесное место России является Сибирь, без Дальнего Востока имеет площадь более 12 миллионов квадратных километров, из которых чуть менее двух третей занимают таёжные леса. Пожалуй, нет в мире ещё одной такой страны, как Россия, обладающей таким огромным потенциалом земельных, водных и лесных ресурсов, но используются они не так эффективно. Несмотря на то, что деревья являются возобновляемым ресурсом, приходится долго ждать, чтобы дерево выросло. Ежегодно из-за браконьеров и пожаров уничтожается миллионы гектаров лесных массивов. Вырубают ценные сосновые и кедровые леса на Дальнем Востоке и в Сибири, на месте вырубок возникают болота либо пустыни, так как при утрате деревьев происходит вымывание тонкие плодородные слои почвы [4].

Чтобы сократить истребление лесов и сохранить лесные массивы необходимо увеличить площадь посадки новых лесов, усилить меры в сезон лесных пожаров, более тщательно охранять леса от браконьеров и применять другие меры защиты.

Другая проблема неэффективного использования сельскохозяйственных земель это отток молодежи из сёл. Уровень зарплаты в сёлах очень маленький и именно поэтому молодые люди уезжают в города.

Решить данную проблему сложно, есть возможность везения, если рядом с сельской местностью существуют залежи полезных ископаемых, пусть даже это будет просто глина. Из неё можно организовать производство кирпича, но для этого нужно финансирование проекта. Но если доверить это дело знающему предпринимателю, то население будет обеспечено рабочими местами и заработной платой, а компания получит прибыльный бизнес.

Другая проблема – это дорогая техника для обработки земель. Фермерам приходится брать кредиты на покупку и на развитие. Так, например, в Россельхозбанке можно взять кредит под залог приобретаемой техники или оборудования под 15% годовых, на 7 лет [7]. Данную проблему правительство государства уже решает. Так, например, начинающим фермерам есть возможность воспользоваться льготами и грантами, а также субсидирование части первого взноса по лизингу при покупке сельскохозяйственной техники [6].

Ещё одна значительная проблема – это слабое инвестирование в земельные ресурсы. «Никакого смысла инвестиций в землю нет. Сейчас на рынке продается достаточно участков, которые уже подготовлены для строительства, и продаются с дисконтом. Зачастую ниже себестоимости», — считает директор бизнес-направления недвижимости компании Strategy Capital Advisor Наталья Круглова» [3].

Существует следующие способы инвестирования в землю – это вложение денег в земельный участок с целью: перепродажи, возведение коммерческой недвижимости, построение дома.

«По подсчетам экспертов, при удачном выборе участка и места его нахождения, доходность за несколько лет может составить от 20 до 40% без каких-либо дополнительных вложений. В тоже время при неудачном выборе, его цена может существенно понизиться, что приведет к убыткам» [5].

Подводя итог, можно выделить следующее.

Для эффективного использования земельных ресурсов каждому жителю стоит задуматься о сохранности лесных массивов, не загрязнять водные ресурсы.

Местному правительству стоит уделять внимание по охране земельных ресурсов, а также расширять сельскохозяйственные земли с помощью рекультивации, которая приведет в пригодное состояние земельные участки.

Региональному правительству советуется при строительстве дорог и построек, вовлекать в оборот пустующие земли и залежи.

И наконец, федеральному правительству необходимо выделять денежные средства из бюджета страны в земельные ресурсы РФ.

### Список литературы

1. Земельный кодекс Российской Федерации от 25.10.2001 N 136-ФЗ (ред. от 03.07.2016) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2017)
2. О состоянии сельских территорий в Российской Федерации в 2015 году. Ежегодный доклад по результатам мониторинга: науч. изд. – М.: ФГБНУ «Росинформагротех», 2017, вып. 3-й. – 348 с.
3. Dailymoneyexpert.ru [Электронный ресурс]. URL: <http://dailymoneyexpert.ru/how-to-make/2015/09/28/dengi-na-veter-investicii-v-zemlyu-utrutili-aktualnost-1994.html> (Дата обращения: 21.03.2017)
4. Greenologia.ru - Сохраним нашу планету зеленой [Электронный ресурс]. URL: <http://greenologia.ru/eko-problemy/vyrubki-lesov.html> (Дата обращения: 24.03.2017)
5. Kudainvestiruem. Всё об инвестициях [Электронный ресурс]. URL: <http://kudainvestiruem.ru/kuda-vlozhit/investicii-v-zemlyu.html> (Дата обращения: 24.03.2017)
6. Официальный сайт Минсельхоз России [Электронный ресурс]. URL: <http://mcx.ru/news/news/show/51857.174.htm> (Дата обращения: 24.03.2017)
7. Официальный сайт Россельхозбанк [Электронный ресурс]. URL: [http://www.rshb.ru/smallbusiness/special\\_offers/equipment\\_security/](http://www.rshb.ru/smallbusiness/special_offers/equipment_security/) (Дата обращения: 21.03.2017)

## ОСОБЕННОСТИ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА И НЕКОТОРЫЕ ФАКТОРЫ ВОЗДЕЙСТВИЯ ПРИ СОЗДАНИИ И ИСПОЛЬЗОВАНИИ АЛЬТЕРНАТИВНЫХ ИСТОЧНИКОВ ЭНЕРГИИ НА ПРИМЕРЕ БИОТОПЛИВА

**Титова Е.С., Бондарчук Н.В.\***

\*д.э.н., профессор

Российский университет дружбы народов, г. Москва

В рамках Международного энергетического конгресса в Стамбуле 2016 г. Президент РФ Путин В.В. отметил, что «человечество движется в сторону «зелёной» энергетики, это, безусловно, генеральный путь развития, правильный путь» [14]. В течение последнего десятилетия очевиден возрастающий интерес к использованию биоэнергии как средства снижения эмиссии парниковых газов и обеспечения энергетической безопасности [4].

В соответствии с прогнозом Международного агентства к 2040 году в общемировом энергопотреблении доля нефти составит около 26%, угля – 25%, газа – 24%, биомассы и биотоплива – 10%, атомной энергии – 7%, гидроэнергетики – 3%, прочих возобновляемых источников – 5% [13].

Создание и использование альтернативных источников энергии, в частности биотоплива, в настоящее время рассматривается как важный раздел в реализации стратегий устойчивого развития, предлагаемых и для целых стран и для отдельных регионов (например, см. [5,8,12]).

Развитие производства биотопливных продуктов связано с необходимостью исследования ряда технологических и сырьевых особенностей, определения механизмов управления на различных этапах жизненного цикла процесса создания и использования биотоплива.

При проведении анализа жизненного цикла создания и использования биотоплива в некоторых обзорах (см. [4,10]) приводятся сведения о необходимости управления логистической системой поставок сырья, в том числе использованием отходов производств, готовой продукции, технологиями производства с учетом особенностей использования сельскохозяйственного сырья.

Эффективное управление должно быть обеспечено на протяжении всего жизненного цикла создания продукции в целях обеспечения устойчивости системы [6]. Данное утверждение подтверждается существующими исследованиями устойчивости производственной системы создания и использования биотоплива (например, см. [2,7]) из сельскохозяйственного и других видов сырья через управление этапами жизненного цикла.

В качестве особых источников для возобновляемой энергетики рассматривают различные биомассы естественного и антропогенного происхождения, которые образуются из специально выращенных для получения энергии растений, а также входят в состав отходов производства и потребления [9,15].

Более того, в ряде регионов РФ действуют федеральные и региональные государственные программы, предусматривающие развитие альтернативных источников энергии, включая производство биотоплива, а также имеются различные малые предприятия, производящие биотопливную продукцию, в частности в виде различных топливных брикетов (пеллетов).

Таким образом, весьма актуальными представляются исследования, направленные на выявление особенностей жизненного цикла производства биотопливных продуктов и проведение анализа возможных факторов воздействия на данный процесс в зависимости от поколения биотопливных продуктов.

В качестве основных этапов жизненного цикла традиционно выделяют четыре: проектирование, производство, техническая эксплуатация и спад (падение спроса) в тех или иных модификациях.

С учетом происходящего в настоящее время качественного общемирового перехода на новые уровни в производстве биотоплива (второе и третье поколения технологий и продуктов) [1,9 и др.] представляется целесообразным также детализировать жизненный цикл соответствующих продуктов, выделив в нем шесть отдельных стадий (Рис.1).



Рис. 1. Детализированный жизненный цикл создания и использования биотопливных продуктов.  
Источник: составлено автором

Как видно из Рис.1, в отличие от традиционных представлений в предлагаемой схеме жизненного цикла дополнительно выделены этапы создания образца и внедрения, также выделены две боковые ветви, отражающие возможность обращения к этапу разработки идеи (фундаментальным разработкам) на этапе массового производства, а именно адаптации произведенных разработок к практической реализации с целью дополнительной проработки и возобновлению цикла.

Во-первых, применение современных технологий при производстве биотоплива обычно сопровождается получением экономически значимых побочных продуктов, реализация которых (этап 6) возможна в разных областях хозяйственной деятельности. Как результат, полученные побочные продукты со своей стороны способны внести существенный вклад в добавленную стоимость, получаемую при производстве отдельных видов биотоплива. Например, ряд авторов значительное внимание уделяют использованию глицерина, образующегося в качестве побочного продукта при производстве биодизеля [3]. Кроме того, в качестве побочных продуктов можно рассматривать некоторые органические твердые отходы, образующиеся при производстве биогаза. Соответственно, получение полезных побочных продуктов может стать стимулом для формирования жизненных циклов новых товаров.

Во-вторых, с учетом экологической направленности производства биотоплива представляется целесообразным рассматривать стадию утилизации как важную часть самого процесса производства. В предлагаемой схеме жизненного цикла на этапе 6 предусматривается не только переработка всех образующихся в процессе производства отходов, но и реализация побочных продуктов. Таким образом, в идеале представляется возможным модернизировать производство биотоплива до экологически безопасного уровня.

Наконец, в предлагаемой схеме сохранена прямая связь между этапом 6 (утилизация) и этапом разработки новых товаров, что, по нашему мнению, полностью соответствует первоначальной концепции о жизненном цикле.

Особенности жизненного цикла у различных видов биотоплива необходимо учитывать при проведении анализа факторов воздействия на инновационный процесс создания и использования биотоплива. Анализ зарубежной литературы позволил сгруппировать ряд системных факторов воздействия на процесс создания и использования альтернативных источников энергии (на примере биотоплива) по характеру воздействия (табл. 1).

Таблица 1

Группировка факторов воздействия на процесс создания и использования альтернативных источников энергии (на примере биотоплива)

<b>Вид</b>	<b>Фактор</b>
Политические	актуальная нормативная база
	регулирование рыночных отношений
Экономические	формирование инвестиционной среды и механизмов государственной поддержки
	развитие кадрового потенциала и обеспечение кадровыми ресурсами
	экзогенный фактор (введение рыночных ограничителей)
	дифференциация видов генерируемой энергии
Социальные	взаимодействие поставщика и потребителя
	уровень предпринимательской активности
Технические	формирование лояльных потребителей, первоначально из числа энергодефицитных регионов
	невысокий уровень генерации
	проведение просветительских и разъяснительных мероприятий
	логистические особенности сырьевой базы

Источник: составлено автором по материалам [11]

Указанные факторы, необходимо учитывать при определении долгосрочной перспективы развития национальной системы создания и использования биотоплива, определяющей последующее микроэкономическое функционирование с учетом особенностей данного производства.

Из приведенных материалов следует, что к настоящему времени в целях обеспечения эффективного управления сложились объективные условия для учета особенностей производства биотоплива, которое на основе инновационных технологий будет, в частности, осуществлять крупномасштабную конверсию накапливающихся органических отходов с последующей их утилизацией. Поэтапный контроль реализации

процесса создания и использования биотоплива возможно при выделении параметрически ориентированных методов управления на каждом этапе жизненного цикла.

### Список литературы

1. Aditiya H.B., Chong W.T., Mahlia T.M., Sebayang A.H., Berawi M.A., Nur H. Second generation bioethanol potential from selected Malaysia's biodiversity biomasses: A review // *Waste Management*. - 2016. - №47. - С. 46-61.
2. Carneiro N.M.L., Pradelle F., Braga L.S., Gomes P.M.S., Martins F.A.A.R., Turkovics F., Pradelle N.C.R. Potential of biofuels from algae: Comparison with fossil fuels, ethanol and biodiesel in Europe and Brazil through life cycle assessment (LCA) // *Renewable and Sustainable Energy Reviews*. - 2017. - №73. - С. 632–653.
3. Chen Z, Liu D. Toward glycerol biorefinery: metabolic engineering for the production of biofuels and chemicals from glycerol // *Biotechnology for Biofuels*. - 2016. - №9 [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://biotechnologyforbiofuels.biomedcentral.com/articles/10.1186/s13068-016-0625-8> (дата обращения: 10.04.2017)
4. Gallejones P., Pardo G., Aizpurua A., del Prado A. Life cycle assessment of first-generation biofuels using a nitrogen crop model // *Science of the Total Environment*. - 2015. - №505. - С. 1191–1201.
5. Golberg A., Sack M., Teissie J., Pataro G., Pliquett U., Saulis G., Stefan T., Miklavcic D., Vorobiev E., Frey W. Energy-efficient biomass processing with pulsed electric fields for bioeconomy and sustainable development // *Biotechnology for Biofuels*. - 2016. - №9 [Электронный ресурс] Режим доступа: [https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC4848877/pdf/13068\\_2016\\_Article\\_508.pdf](https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC4848877/pdf/13068_2016_Article_508.pdf) (дата обращения: 15.03.2017)
6. Götzea U., Peçasb P., Schmidta A., Symmanka C., Henriquesb E., Ribeirob I., Schüller M. Life Cycle Engineering and Management – Fostering the Managementorientation of Life Cycle Engineering Activities // *Procedia CIRP*. - 2017. - №61. - С. 134-139.
7. Harrisa M. T., Zaimesb G. G., Khannab V., Landis E. A. Sunflower Cultivation on Coal Mine Refuse Piles in Appalachia for Diesel Biofuel Production from a Life-cycle Perspective // *Procedia Engineering*. - 2015. - №118. - С. 869–878.
8. Kalluri U.C., Keller M. Bioenergy research: a new paradigm in multidisciplinary research // *Journal of The Royal Society Interface*. - 2010. - №7. - С. 1391–1401.
9. Lopes M.L., Paulillo S.C., Godoy A., Cherubin R.A., Lorenzi M.S., Giometti F.H., Bernardino C.D., Amorim Neto H.B., Amorim H.V. Ethanol production in Brazil: a bridge between science and industry // *Brazilian Journal of Microbiology*. - 2016. - №47 (Suppl. 1). - С. 64-76.
10. Manik Y., Halogy A. A Meta-Analytic Review of Life Cycle Assessment and Flow Analyses Studies of Palm Oil Biodiesel // *Integrated Environmental Assessment and Management*. - 2012. - №9 (1). - С. 134-141.
11. Sohovic N., Pereira da Silva P. Community Renewable Energy - Research Perspectives // *Energy Procedia*. - 2016. - №106. - С. 46-58.
12. Международное агентство по возобновляемым источникам энергии (International Renewable Energy Agency (IRENA)) [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://resourceirena.irena.org/> (дата обращения: 10.04.2017)
13. Официальный сайт Международного энергетического агентства [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://www.iea.org/russian/> (дата обращения: 17.10.2016 г.)
14. Речь Президента Российской Федерации В.В. Путина на Мировом энергетическом конгрессе в Стамбуле 10.10.2016 г. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://kremlin.ru/events/president/news/53062>
15. Титова Е., Бондарчук Н., Романова Е. Экономические аспекты культивирования некоторых растений, используемых в качестве сырья при производстве биотоплива // *Международный сельскохозяйственный журнал*. - 2017. - №1. - С. 54-61.

## К ВОПРОСУ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ГИС-ТЕХНОЛОГИЙ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ ГОСУДАРСТВЕННОГО ЗЕМЕЛЬНОГО НАДЗОРА

**Яроцкая Е.В., Шумаева К.В.**

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

На сегодняшний день развитие информационных технологий играет важную роль в совершенствовании функционирования государственного и муниципального аппарата. Интенсивное использование географических информационных систем (ГИС) приходится на середину 90-х гг. XX века. Сегодня мы можем работать в различных пространственных направлениях и отраслях благодаря применению ГИС-технологий. Современные ЭВМ способны отвечать многим техническим параметрам для создания информационных систем, применение которых удовлетворит всевозможные задачи потребителя.

Особенность ГИС заключается в интеграции пространственных объектов и атрибутивной информации. Выделяют следующие составные части, состоящие в ядре ГИС:

- базы геоданных;
- навигационные системы;
- геопорталы и комплексы;
- автоматизированные информационные системы (АИС).

В свою очередь, автоматизированные системы характеризуются многофункциональным и объективным подходом. На современном этапе развития инновационных технологий особое место занимает совершенствование информационного аппарата Росреестра, при проведении государственного земельного надзора.

В результате проведения кадастровой реформы 2017 г., произошло объединение автоматизированной информационной системы государственного кадастра недвижимости (АИС ГКН) и программного комплекса Единого государственного реестра прав (ПК ЕГРП). Результатом интеграции послужила федеральная государственная информационная система Единого государственного реестра недвижимости (ФГИС ЕГРН). Также, одним из нововведений в кадастровой деятельности, послужило внедрение нового модуля АИС «Госземнадзор», способный решать ряд задач:

1. Создание единого реестра проверок, обеспечивающего взаимосвязь с базами данных. Такой документооборот в автоматическом режиме позволит снять обязанности сотрудников отдела в ведении бумажных операций, тем самым освободить время для надзорных операций.

2. Ведение административного производства. Наряду с этим, АИС «Госземнадзор» в свободном доступе располагает всеми необходимыми данными из ФГИС ЕГРН. Такое деление платформы обеспечено для оперативной обработки запросов в модуле. Это значит, что скорость функционирования модуля АИС «Госземнадзор» возрастет в несколько раз, засчёт сокращения круга пользователей.

Также автоматизированный процесс работы в новом модуле позволяет создавать информационные личные кабинеты земельных инспекторов с использованием шаблонов и справочников. Доступна такая команда, как контроль сроков проведения процессуальных действий, облегчающая процесс их отслеживания.

3. Формирование автоматизированной системы возложения штрафных санкций в отношении правонарушителей. Единый реестр позволяет создавать и направлять сведения о накладываемых штрафных санкциях в государственную информационную систему о государственных и муниципальных платежах (ГИС ГМП), получать данные об оплаченных начислениях из системы. Такой дистанционный подход исключает факты, указывающие на возможные проявления коррупционного характера.

4. Ведение административных обследований и наблюдений с помощью материалов дистанционного зондирования Земли (ДЗЗ). Проведение ДЗЗ обеспечивается засчёт использования сенсоров, которые размещены на спутниковых аппаратах (зондах), позволяющие регистрировать излучения в диапазоне электромагнитного спектра. Полученные материалы представляют собой часть системы сбора, анализа, переработки, регистрации и использования данных. Съёмка включает в себя следующие технические этапы: создание снимка объекта, путём дешифрирования аэрофотоснимков, а также их фотограмметрической обработки.

Таким образом, работа с имеющимися изображениями земной поверхности позволяет зафиксировать исследуемый объект с выявленными нарушениями путём взаимосвязанной обработки космического (спутникового) изображения и картографического материала ЕГРН.

Например, такое нарушение, как самовольное занятие земельного участка (ст. 7.1 КоАП РФ), инспектор может выявить только на конкретном земельном участке с использованием геодезического прибора для измерения площади. Однако, имея материалы ДЗЗ можно выявить нарушения подобного характера – дистанционно, то есть на рабочем месте.

Применение материалов ДЗЗ – это новый этап в надзорных мероприятиях, поскольку позволяет дистанционно вести надзор за использованием и охраной земель.

На данном этапе функционирования системы, необходимо обеспечить доступ к использованию материалов ДЗЗ через модуль АИС «Госземнадзор». Такие регионы РФ, как Московская область, Республика Дагестан, Тверская область проходят стадию пилотирования данного проекта. Однако, необходимо учесть следующие условия, прежде использовать в делопроизводстве информационную систему. Так, модуль АИС «Госземнадзор» должна обеспечить:

1. общедоступность к базам данных, а именно к реестру проверок. На данном этапе необходимо отметить, что территориальные отделы должны быть обеспечены мощными ЭВМ, способными отвечать техническим параметрам при загрузке графической и текстовой информации.

2. актуальность сведений, которые будут отображать существующее состояние исследуемой территории. Так, материалы ДЗЗ будут обновляться ежегодно, однако, для своевременного проведения дистанционного обследования, необходимо осуществлять административные наблюдения в течение первых трех месяцев.

3. масштабность проведения деятельности государственного земельного надзора, позволяющая за короткий срок получить материалы на большие участки по площади, а также труднодоступных участков.

Также, модуль АИС «Госземнадзор» в своём объёме должен содержать несколько рабочих слоев, которые будут отображать проверенные земельные участки и участки, необходимые для проведения внеплановых проверок. Слои должны отображать информацию о дате проверки (обследования); результате проведения проверки (обследования); стадии процесса, в результате ведения дела об административном правонарушении; данные о земельном инспекторе; сроки устранения выявленных нарушений, если таковы были выявлены. Такая атрибутивная информация на картографической основе способна повысить функционирование земельного надзора.

Предполагается, что применение модуля АИС «Госземнадзор» позволит повысить эффективность за соблюдением требований земельного законодательства, тем самым снизить издержки проведения государственного земельного надзора.

### Список литературы

1. Яроцкая Е.В. Ресурсный потенциал регионов как основа их устойчивого развития // Инвестиции, строительство и недвижимость как материальный базис модернизации и инновационного развития экономики: материалы Пятой Всероссийской научно-практической конференции с международным участием / Под общ.ред. Т.Ю. Овсянниковой. – Томск: Изд-во ТГАСУ, 2015. – С. 44-56.
2. Яроцкая Е.В., Романенко А.С. Мониторинг земель с использованием ГИС-технологий // Прорывные научные исследования как двигатель науки: сборник статей Международной научно-практической конференции (15 декабря 2015 г., г. Самара). / в 3 ч. Ч.1 – Уфа: АЭТЕРНА, 2015. – С. 274-276.
3. Яроцкая Е.В., Хлевная А.В. Теоретические подходы к устойчивому развитию сельских территорий // Экономика России в XXI веке: сборник научных трудов XII Всероссийской научно-практической конференции «Экономические науки и прикладные исследования» / под ред. Г.А. Барышевой, Л.М. Борисовой. Томский политехнический университет. В 2-х т. – Т. I. – Томск: Изд-во Томского политехнического университета, 2015. – С. 139-145.
4. Яроцкая Е.В., Шумаева К.В. Анализ деятельности государственного земельного надзора в МО г. Краснодар / Научное обеспечение АПК: материалы X Всероссийской научно-практической конференции молодых ученых. – Краснодар: КубГАУ, 2016. – С. 1766-1767.

## СЕКЦИЯ №3.

### ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.10)

#### СПЕКТР ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РАЗНЫМИ АВТОРАМИ ПРИНЯТЫХ ТРЕБОВАНИЙ К СИСТЕМЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Дегтярева Е.В.

ДГТУ, г. Ростов-на-Дону

В данной статье рассмотрены основные требования, предъявляемые к системе показателей оценки финансового состояния предприятия.

This article describes the main requirements applicable to the system of indicators needed to analyze the financial condition of the company.

Ключевые слова: анализ финансового состояния, цель и задачи финансового анализа, требования для диагностики финансового состояния предприятия.

Key words: financial analysis, goal and objectives of financial analysis requirements for diagnostics of the financial condition of the company.

Сейчас организация может стабильно работать только лишь при высоком финансовом состоянии, характеризующееся рядом показателей, отражающих наличие и использование его денежных ресурсов. Выявление и измерение причин, влияющих на материальные и производственные результаты, строгий анализ денежных потоков, уровень производственных рисков, системная оценка состояния и проблем функционирования организации – все это, мы сможем узнать благодаря финансовым показателям.

Узнав и сравнив требования к системе показателей финансового состояния предприятия, позволит нам рассчитать функционирование экономических объектов, определить причинно-следственные связи экономических явлений и процессов для улучшения эффективности функционирования организации. Главными показателями при расчете эффективности модели, применяемой для построения прогноза финансового состояния, служат полное представление и точность прогноза будущего состояния организации. Оно определяется системой показателей, выявляющих настоящие финансовые возможности организации как контрагента по бизнесу, инвестора и конечно же налогоплательщика.

Термин «система показателей» очень часто встречается в изучении в экономике. Анализирующий, согласно определенным параметрам сортирует показатели, составляет отчет, проводит его изучение.

Построение более подробной системы показателей, определяющих какой-либо процесс или явление, основан на четком понимании двух моментов: что такое система, а так же каким основным требованиям она должна подчиняться. Для наглядного использования разработан ряд требований, которым должна удовлетворять система показателей.

По мнению профессора Ковалева В.В., основными требованиями, будут:

1. Максимальный охват показателей системы и любых ее сторон изучаемого субъекта или явления.
2. Взаимосвязь всех этих показателей.
3. Верифицируемость
4. Древовидной структуры системы показателей. Он представляет наличие в системе единичных и обобщенных показателей различной степени интеграции, причем частные и единичные показатели должны быть хорошо связаны логически и формальными соотношениями.
5. Обозримости. Принцип обозримости предполагает наличие четкого набора показателей, необходимого для каждой организации. В окончании правильного анализа нужно построить систему, все стороны изучаемого явления.
6. Допустимой мультиколлинеарности. Показатели системы должны взаимодополнять друг друга, быть существенными и незначительно коррелирующими между собой.
7. Принцип правильного сочетания абсолютных и относительных показателей, показывающих как экстенсивные, так и интенсивные факторы развития явления. Переход от абсолютных к относительным и удельным значениям «улучшает» статистические свойства показателей (в смысле принадлежности их к закону распределения, близкому к нормальному), это является важнейшим ключом для правильной обработки данных с помощью различных статистических методов.
8. Адекватности отображения. Система показателей должна обеспечивать адекватность

аналитической информации существующему положению дел в организации, этого можно достичь использованием в изучении данных бухгалтерского учета и отчетности.

9. Неформальности. Любая система должна быть с максимальной степенью аналитичности, давать оценки настоящего состояния предприятия и дальнейших перспектив его развития, а также быть пригодной для принятия различных управленческих решений [ В.В. Ковалев, Финансовый анализ: Методы и процедуры, Москва, «Финансы и статистика», 2002.]

Все предъявляемые требования к системе показателей, предложенные Ковалевым возможно дополнить принципами других авторов.

Так, считает Фалько С.А., построение системы показателей, из которых можно проводить диагностику, просчитывать будущее, исполнять и давать оценку результатов, должна соответствовать строгим принципам:

1. Принцип своевременности подразумевает оперативный сбор, быструю передачу и ежедневное обновление показателей

2. Принцип доступности предполагает наличие начальных данных для расчета, быстрого получения и пользования, ясность. [Фалько С.А., Электронный журнал: Управляем предприятием № 08 (19) ,август 2012, «Построение системы показателей».]

Глинский В.В. выделяет отдельные аспекты качества финансовой информации:

1.Согласованность. Степень полноты данных и наличие логической взаимосвязи между результатами финансового наблюдения и другими данными.[ Глинский В.В., Гусев Ю.В., Овечкина Н.И., Шмарихина Е.С., О проверке фактической репрезентативности социальной выборки // Вестник НГУЭУ. 2012. № 2. С.84-90.]

Е. В. Полищук добавляет, что система показателей эффективности деятельности предприятия должна устраивать определенным требованиям, самыми важными из которых является соответствие нормам экономических законов. Так как отсутствуют механизмы формального установления такого соответствия, то важно обеспечить его качественную оценку. Необходим учет как общих для всех экономических формаций законов (экономии времени, пропорциональности развития, соответствия производственных отношений производительным силам и др.), так и специфических законов, присущих определенной общественно-экономической формации (законы стоимости, соответствия спроса и предложения, конкуренции и др.). Система показателей должна быть ориентирована на необходимость согласования интересов предприятия и общества, создания у каждого работника заинтересованности в действиях, соответствующих интересам предприятия, общества; обеспечения взаимосвязи общих и частных показателей. Система показателей должна быть логически выстроенной, обеспечивать достоверной и достаточной информацией, необходимой для реализации всех функций управления; с другой стороны, включать минимально возможное количество показателей, не допуская их дублирования и противоречивости. Система должна быть приспособляемой к происходящим изменениям ситуации, оставаться открытой для дальнейшего совершенствования.

Таким образом, мы видим, что требования к системе показателей, выделяемые Ковалевым можно дополнить несколькими требованиями других авторов, а именно: принципами своевременности, доступности и согласованности.

### Список литературы

1. Фалько С.А., Электронный журнал: Управляем предприятием № 08 (19) ,август 2012, «Построение системы показателей».
2. В.В. Ковалев, Финансовый анализ: Методы и процедуры, Москва, «Финансы и статистика», 2002.
3. И.И.Елисеева, М.М.Юзбашев, Общая теория статистики, Под редакцией члена-корреспондента Российской Академии наук И.И. Елисеевой, Четвертое издание, Москва, «Финансы и статистика», 2001.
4. Суслов И.П. Теория статистических показателей. - М.: Статистика, 1975.
5. Глинский В.В., Гусев Ю.В., Овечкина Н.И., Шмарихина Е.С., О проверке фактической репрезентативности социальной выборки // Вестник НГУЭУ. 2012. № 2. С.84-90.

## СОПОСТАВЛЕНИЕ МОДЕЛЕЙ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ И ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА, ИХ ПРИМЕНЕНИЕ

**Ивашко И.В.**

Группа ИМЗМО 21, кафедра "Экономика и менеджмент", ДГТУ, г. Ростов-на-Дону

В данной статье проведено сопоставление результатов оценок уровней финансового состояния предприятий и вероятности банкротства, рассчитанных по различным методикам прогнозирования вероятности банкротства. На основе реальных данных бухгалтерской отчетности двадцати машиностроительных предприятий Российской Федерации, показана противоречивость оценок, полученных с помощью различных моделей.

In this article, a comparison is made between the results of assessments of the financial status of enterprises and the probability of bankruptcy calculated by various models of forecasting the probability of bankruptcy. Based on the actual accounting data of twenty machine-building enterprises of the Russian Federation, the inconsistency of the estimates obtained with the help of various models is shown.

Целью статьи является анализ адекватности применения зарубежных и отечественных моделей прогнозирования банкротства для оценки финансово-хозяйственной деятельности отечественных предприятий.

В среде современных финансовых взаимоотношений практически каждая организация может оказаться на грани банкротства. Поэтому, вопросы, касающиеся прогнозирования возможного банкротства предприятий являются достаточно актуальными как для России, так и для других стран. Для преодоления кризисного состояния, в котором может оказаться компания, необходима качественная и своевременная оценка вероятности банкротства.

Невзирая на присутствие большого количества моделей, которые позволяют спрогнозировать наступление банкротства организаций с той или иной степенью вероятности, в этой сфере существует множество проблем. Например, известные методики оценки вероятности банкротства выявляют различные виды кризисов, поэтому прогнозы, получаемые при их помощи, могут сильно различаться.

Ключевые слова: Вероятность банкротства, оценка финансового состояния, прогноз, кризис, идентификация, модель.

Большой интерес представляет сравнение результатов прогнозирования вероятности банкротства предприятия и идентификации его финансового состояния, которые рассчитаны по различным моделям.

Проведем оценку адекватности моделей прогнозирования банкротства, из которых:

- Модель интегральной оценки Альтмана,
- Модель прогноза риска банкротства Иркутской государственной экономической академии,
- Модель оценки угрозы банкротства М.А. Федотовой,
- Модель комплексного коэффициента О.П. Зайцевой,
- Модель вероятности задержки платежей Конана и Гольдера (университет Париж – Дарфин),
- Модель критериев неудовлетворительной структуры баланса неплатежеспособных предприятий,
- Модель отраслевых критериальных уровней Казанского государственного технологического университета.

С помощью перечисленных методик было проведено исследование финансово-хозяйственной деятельности 20 предприятий России, составлена сводная таблица оценки вероятности прогнозирования банкротства. В качестве информационной базы для анализа использовалась бухгалтерская отчетность этих предприятий на начало и конец года, предоставленная Центром раскрытия информации «Интерфакс».

В результате, можно констатировать тот факт, что при использовании различных подходов к оценке вероятности банкротства 20 исследуемых предприятий в области машиностроения, с использованием различных подходов результаты в целом совпадают, но в некоторых случаях имеются и расхождения. Это обусловлено разницей в способах исчисления определенных коэффициентов. Поэтому, на основе исследованных показателей бухгалтерской отчетности предприятий были рассчитаны 7 моделей оценки вероятности банкротства на начало и конец года в MicrosoftOfficeExcel.

Далее проведено сопоставление результатов расчета моделей идентификации финансового состояния по 20 предприятиям машиностроительной отрасли.

После тщательного анализа полученных данных, выявлено, что в отношении этих 20 предприятий в области машиностроения примененные методики дали противоречивую оценку. По одним моделям одно и то же предприятие могло быть финансово-устойчивым, а по другим моделям иметь высокий риск банкротства. Даже по фирмам, признанным банкротами, модели показали различные результаты.

Таким образом, возникает необходимость в разработке универсальной методики, которая давала бы наиболее близкое к реальности отражение финансового состояния отечественных предприятий. В то же время попытка создания такой модели, которая подошла бы разным сферам экономики, представляется сомнительной поскольку, при расчете коэффициентов для организаций разных отраслей (промышленность, строительство, сельское хозяйство, торговля и др.) целесообразно, чтобы нормативные значения одних и тех же показателей были различными.

Далее попытаемся разрешить возникшие противоречия путем сравнительной оценки уровня финансового состояния и прогнозирования вероятности банкротства на примере исследуемых предприятий, для сравнения возьмем многокритериальные модели. Для диагностики финансового кризиса все больший вес приобретают модели идентификации уровня финансового состояния и моделей прогнозирования вероятности банкротства, основанные на числовых методах.

В наше время существуют многоуровневые модели прогнозирования вероятности банкротства (метод интегральной оценки Альтмана, модель прогнозирования риска банкротства Иркутской ТЭА, модель вероятности задержки платежей Конана и Гольдера, и т.д.), и модели идентификации финансового состояния (кризисное поле Бланка, бальные оценки Никифоровой, индикатор безопасности Вишневецкой, система показателей Бивера, и т.д.).

Выявим соответствие методов прогнозирования банкротства и моделей идентификации уровней финансового состояния, а результаты, которые будут получены в ходе расчетов, сгруппируем при помощи:

- шкалы вероятности банкротства различных моделей;
- шкалы уровней финансового состояния различных моделей. Результаты соответствия шкал оценки представим в виде таблицы.

Далее сравним многоуровневые идентификаторы финансового состояния. Проведенный анализ выявил, что характеристики предприятий по уровню вероятности банкротства и общего финансового состояния могут несколько отличаться, это обусловлено наличием либо отсутствием собственных активов, способных покрыть заемные средства. Также финансовое состояние предприятие может считаться удовлетворительным при высоких показателях прибыли и рентабельности, но в силу наличия большого объема непокрытых обязательств, данное предприятие может иметь высокий риск банкротства.

Далее приведем сравнение многоуровневых оценок вероятности банкротства и многоуровневых оценок финансового состояния, и выявим, какие из моделей оценки финансового состояния предприятия показывают наиболее приближенные значения в сравнении с вероятностью банкротства. Для целей анализа возьмем за основу модель Альтмана.

Произведем ранжировку идентификаторов финансового состояния по сопоставимости с моделью вероятности банкротства Альтмана, ранжировка справедлива по рейтингу с верха в низ.

1. Бальные оценки Никифоровой;
2. Индикатор безопасности Вишневецкой;
3. Система показателей Бивера;
4. Кризисное поле Бланка;
5. Рейтинговое число Сайфулина и Кадыкова.

### **Список литературы**

1. Савицкая Г. В. Экономический анализ: учебник — М.: Новое знание, 2004г
2. Банк В. Р., Банк С. В., Солоненко А. А. Бухгалтерский учет и аудит в условиях банкротства: учеб. пособие. — М.: Проспект, 2005г.
3. Молибог Т. А. Комплексный экономический анализ финансово-хозяйственной деятельности организации. — М.: ВЛАДОС, 2005г.
4. Бердникова Т.Б. Анализ и диагностика финансово – хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2002г.
5. Пястолов С.М Экономический анализ деятельности предприятий, М.: Академический, 2003 г.

## ВЛИЯНИЕ ИНФЛЯЦИИ НА КРЕДИТ

Митчина Т. Е., Киселева В. И., Панина А. А.

Воронежский государственный аграрный университет им. Императора Петра I, г. Воронеж

В настоящее время, даже при нестабильной экономической ситуации, кредитование играет большую роль на рынке предоставляемых услуг. Кредитование - одна из форм финансового обеспечения воспроизводственных затрат, при которой расходы субъекта хозяйствования покрываются за счет банковской ссуды, предоставляемой на началах платности, возвратности, гарантированности и срочности [1, с.10].

На показатель процентных ставок по кредитам влияет ставка рефинансирования, а она, в свою очередь, зависит от инфляции.

Инфляция, (от лат. inflatio - вздутие; англ. inflation) - переполнение сферы обращения бумажными деньгами. [1] Инфляция является очень важным, но это не единственный фактор, который рассматривается ЦБ РФ при выборе ставки рефинансирования. Например, ЦБ РФ может понизить процентную ставку во время финансового кризиса для повышения ликвидности на финансовых рынках страны, что предотвратит рыночный кризис.

Ставка рефинансирования ЦБ РФ - это инструмент, с помощью которого Банк России воздействует на стимулирование кредитной активности банков, на процентные ставки по депозитам юридических и физических лиц, а также на замедление годовой инфляции в среднесрочной перспективе. Банк России, регулируя уровень ставок по рефинансированию, влияет на величину денежной массы в стране, а также способствует повышению или сокращению спроса коммерческих банков на кредит. Увеличение уровня учетной ставки Банка России, вызывает повышение коммерческими банками процентных ставок по кредитам и таким образом сокращает объем кредитных вложений. Снижение ставки рефинансирования приводит к уменьшению процентной ставки за кредит и способствует кредитной экспансии. –

Уровень ставки рефинансирования Банка России является для коммерческих банков одним из главных индикаторов, характеризующих основные направления его кредитно-денежной политики. В связи со снижением темпов инфляции снижается и ставка рефинансирования. (табл.1) Она служит основным ориентиром для ссудного процента. Взаимосвязь темпов инфляции и ставки рефинансирования в 2016 - 2017гг представлено в на рисунке 1.

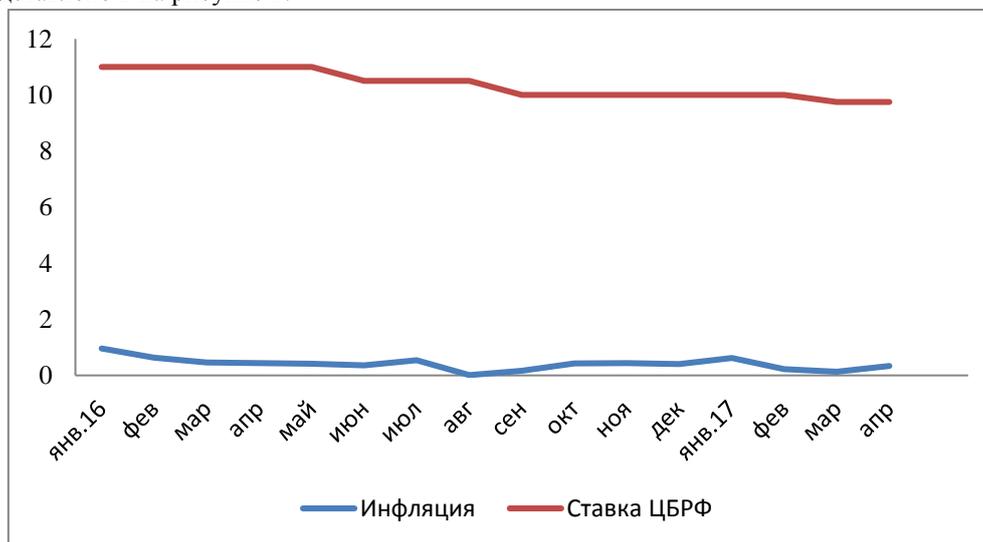


Рис. 1. Взаимосвязь темпов инфляции [4] и изменение ставки рефинансирования ЦБ РФ [6] за 2016-2017 гг.

На рис. 1 видно, что с января по июнь 2016 года уровень инфляции снижался (с 0,96% до 0,36%), в июне происходит снижение и ставки рефинансирования на 0,5% (с 11% до 10,5%) С июля по август снижается темп инфляции, происходит снижение и ставки рефинансирования еще на 0,50п.п. и устанавливается на уровне 10%. В результате снижения темпов инфляции с января по март наблюдается

снижение и ставки рефинансирования на 0,25% , т.е. она устанавливается в размере 9,75%. При снижении инфляции снижается и ставка рефинансирования, и наоборот.

Рассмотрим динамику выдачи кредитов физическим лицам в 2016 году на основе данных ЦБ РФ (рис. 2) и уровень инфляции (рис. 3), млн. руб.



Рис 2. Динамика выдачи кредитов физ. лицам за 2015-2016гг., млн. руб. [3]



Рис 3. Инфляция по месяцам за 2015-2017гг.[6]

Если рассмотреть динамику выдачи кредитов (рис.2), то рост выдачи кредитов наблюдается с апреля 2016 года, т.е. когда уровень инфляции заметно снизился и не превышал 1% в месяц.

Банковский процент является своеобразной ценой кредита, используемой в качестве стимула коммерческой деятельности. Устанавливая ставки по своим кредитам, банк учитывает среднюю ставку привлечения денег, свои расходы (на персонал, аренду, оборудование и т.п.), а также все риски. Помимо этого, ставка по кредиту должна покрывать и инфляцию. В таблице 2 представлены средневзвешенные процентные ставки по кредитам, предоставленным кредитными организациями физическим лицам в рублях

Таблица 2. Средневзвешенные процентные ставки по кредитам, предоставленным кредитными организациями физическим лицам в рублях (в целом по Российской Федерации)

Месяцы	Срок кредитования							
	до 30 дней, включая "до востребования"	от 31 до 90 дней	от 91 до 180 дней	от 181 дня до 1 года	до 1 года, включая "до востребования"	от 1 года до 3 лет	свыше 3 лет	Свыше 1 года
Январь	17,74	20,24	22,37	26,30	25,43	21,30	17,09	18,11
Февраль	18,49	18,41	20,58	24,64	23,65	20,63	15,89	16,81
Март	20,26	19,40	22,73	24,47	23,94	19,95	16,81	17,54
Апрель	20,04	17,66	20,12	22,26	21,65	19,38	16,89	17,49
Май	18,05	18,60	21,46	23,97	23,15	19,86	16,94	17,62
Июнь	17,91	18,35	18,60	22,94	21,88	19,53	16,76	17,41
Июль	18,66	18,67	18,81	23,75	22,93	19,41	16,63	17,31
Август	18,10	17,64	20,41	24,07	23,45	18,63	16,28	16,87
Сентябрь	18,76	18,29	20,97	24,02	23,28	18,73	15,96	16,61
Октябрь	17,37	17,67	21,54	23,95	23,23	18,44	15,82	16,45
Ноябрь	18,76	17,53	21,62	22,97	22,51	18,12	15,33	15,98
Декабрь	18,63	16,12	20,09	21,95	21,30	17,75	14,84	15,48

Поэтому, при ставках по депозитам 8-9% и официальной инфляции 6,5%, реальные (эффективные) ставки по кредитам обычно превышают 30%, хотя номинальные ставки могут быть всего 13-16%. Просто банки "прячут" часть реальной ставки (эффективной) в виде разнообразных дополнительных комиссий. При значительном увеличении инфляции, или при изменении в худшую сторону каких-то других условий работы на рынке, банки увеличат общую плату за кредит.[5]

Таким образом, на конечный показатель процентных ставок влияет ставка рефинансирования, которая, в свою очередь, зависит от инфляции. Данные показатели полностью отражают экономическое положение страны, между ними наблюдается прямая зависимость. С возрастанием инфляции отмечается рост ставки рефинансирования ЦБ. Если снижается уровень инфляции, то снижается и ставка рефинансирования. Ставка рефинансирования напрямую влияет на рынок кредитования, потому что высокая ставка рефинансирования делает заимствование кредитных средств более дорогим.

#### Список литературы

1. Блекус В. Словарь терминов по курсу «Финансы, деньги и кредит / сост. В. В. Блекус. – Электроиздатель: ГТХПИ, 2011. – 52 с.
2. Влияние ставки рефинансирования на инфляцию.- Режим доступа: <http://investstocks.ru/vliyanie-stavki-refinansirovaniy>.
3. Данные об объемах кредитов, депозитов и прочих размещенных средств, предоставленных организациям, физическим лицам и кредитным организациям [электронный

- ресурс] [http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=bank\\_system/4-3-1\\_17.htm&pid=pdko\\_sub&sid=dopk](http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=bank_system/4-3-1_17.htm&pid=pdko_sub&sid=dopk) (дата обращения 19.05.2017)
4. Система ГАРАНТ: Ключевая ставка и ставка рефинансирования (подготовлено экспертами компании "Гарант") [электронный ресурс] <http://base.garant.ru/10180094/#ixzz4hXCfjQRA> (дата обращения 17.05.2017)
  5. Как инфляция влияет на кредиты? [электронный ресурс] [http://hcpeople.ru/kak\\_inflyatsiya\\_vliyaet\\_na\\_kredit/](http://hcpeople.ru/kak_inflyatsiya_vliyaet_na_kredit/) (дата обращения 31.05.17)
  6. СтатБюро: Таблицы Месячной и Годовой Инфляции в России [электронный ресурс] <https://www.statbureau.org/ru/russia/inflation-tables> (дата обращения 25.05.2017)

## КРЕДИТНЫЕ РИСКИ И СПОСОБЫ ИХ СНИЖЕНИЯ

**Митчина Т.Е., Киселева В.И.**

Воронежский государственный аграрный университет им. Императора Петра I, г. Воронеж;

Кредитование является одним из самых доходных статей активов банков, при этом оно связано с большими рисками. Кредитный риск – это риск возникновения у банка убытков в результате неисполнения, несвоевременного, либо неполного исполнения должником финансовых обязательств перед банком в соответствии с условиями договора. [2] Среди общеизвестных причин убытка банка - это снижение стоимости кредитного портфеля, что происходит в результате полной или частичной потери платежеспособности большого количества заемщиков. В этой связи, основным направлением по регулированию кредитного риска является минимизация размера возможных убытков в результате неисполнения должником своих обязательств, которые могут создать угрозу финансовой устойчивости банка. Виды кредитного риска представлены на рисунке 1.

Вероятность возникновения кредитного риска существует как при выдаче отдельного займа, так и по кредитному портфелю в целом. Чтобы минимизировать возможные убытки организации-кредитора разрабатывают кредитную политику, использующую оптимизированную схему организации деятельности, а также ряд мер контроля над процессом кредитования. В свою очередь выделяют кредитный риск зависящий и независящий от функционирования банка.



**Рисунок 1. Виды кредитного риска**

Кредитные риски, зависящие от деятельности банка, с учетом масштабов делятся на фундаментальные (обусловленные принятием тех или иных решений менеджерами, управляющими активными и пассивными операциями); коммерческие (связанные с направлением деятельности);

индивидуальные и совокупные (риск отдельного кредитного портфеля и совокупности операций кредитного характера). [4,5]

Риски заёмщика обуславливаются: его репутацией, отраслевой направленностью деятельности, соответствием капитала выбранной политике кредитования, степенью ликвидности баланса и т.п. Во многом риски заемщика зависят от профессионализма банковских работников (например, от правильности установления ими кредито- и платежеспособности заёмщика) и могут возникнуть из-за не подходящих ему вида ссуды и условий выдачи кредита самой кредитующей организацией. На основе сформированной информации о величине кредитного риска банки разрабатывают методы управления им: последовательность процедур принятия решения о выдаче кредита, заключение о допустимых уровнях рисков, плавающих процентных ставках, формирование дополнительных резервов на случай непогашения кредитов, проводят обслуживание и консультацию клиента после выдачи кредита, осуществляют контроль за финансово-хозяйственной деятельностью заемщика и другие. Методы, которые используются для снижения и управления кредитным риском, представлены на рис. 2



**Рисунок 2. Классификация методов управления кредитным риском.**

Управление кредитным риском осуществляется в целом по стране (на макроуровне) и на уровне коммерческого банка (на микроуровне). Регулирование риска кредитования на макроуровне заключается в определении максимальных размеров риска, покрываемых за счет созданных резервов в соответствии с нормативными актами Банка России, формировании резервов на возможные потери по ссудам и др. На возможные потери по ссудам резервы формируются банками в соответствии с порядком, установленным Положением №254-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности». [5] Резерв дает гарантию банку о стабильности условий финансовой деятельности, предоставляя возможность, в определенном случае избежать колебаний величин прибыли, зависящей со списанием потерь по ссудам. К концу 2016 году доля ссуд с просроченными платежами свыше 90 дней в общем объеме ссуд сократилась на 1,2 %, сократились резервы на возможные потери по ссудам с 83 % до 82,6 %. [3] Сокращение резерва уменьшает расходы банка, так как источником образования резерва являются отчисления, относимые на расходы банка.

Управление рисками кредитования на микроуровне осуществляется путем диверсификации (разнообразия) кредитного портфеля банка, первоначального анализа клиента, страхования кредита, привлечения достаточного обеспечения и др. [5]

Диверсификация банковского кредитного портфеля – распространенный способ минимизации кредитного риска путем распределения ссуд по различным категориям заемщиков, срокам предоставления, видам обеспечения, кредитным инструментам, степени риска, регионам, видам деятельности, а также по

ряду других признаков на основе установления внутренних лимитов. Лимитирование представляет установление системы лимитов на каждого заемщика, группу заемщиков, отдельные отрасли или сектора экономики, конкретные виды финансовых продуктов и на кредитный портфель в целом.

Для снижения рисков применяется кредитное страхование. Страхование потребительских кредитов менее выгодно для заемщиков, так как приводит к дополнительным затратам. В результате, финансовым учреждениям приходится идти на уступки, чтобы привлечь клиентов. Так, по данным Центробанка, средняя ставка по потребительским кредитам наличными на срок свыше одного года (без учета Сбербанка) в 2016 году составляла 17,5 % годовых. С начала 2017 года банки активно снижали ставку по потребительским кредитам вслед за уменьшением ключевой ставки ЦБ (в марте ставка была снижена до 9,74 %).[1]

В настоящее время широко используется страхование ипотечного кредита, при котором страхование недвижимости (залога) представляет собой гарантию безопасности для кредитора, а страхование здоровья, жизни и платежеспособности заемщика защищает интересы клиента. Применение различных форм обеспечения возвратности кредита (залог, поручительство, банковские гарантии, страхование, переуступка требования) является одним из надежных способов минимизации кредитного риска. Своевременный возврат ссуженной задолженности необходим для стабильности функционирования банковской системы.

Также, для снижения кредитного риска банками проводится оценка кредитоспособности заемщика, которая обуславливается его финансовым положением; перспективами развития кредитуемого объекта и т.п. Каждое из перечисленных обстоятельств располагает своей системой показателей, по которым и совершается оценка. Уровень кредитоспособности клиента определяет степень риска банка, связанного с выдачей ссуды конкретному заемщику. [4] Банкам необходимо соблюдать разумный баланс между доходностью и риском. Документом, определяющим основные приемы кредитования и требования к заемщикам с учетом сложившейся текущей экономической ситуации, становится кредитная политика, которая определяет приоритетные направления развития и совершенствования банковской деятельности в процессе инвестирования кредитных ресурсов, развитии кредитного процесса, повышении его эффективности и минимизации кредитных рисков.

Минимизация риска определяется организованной работой всех сотрудников банка, от которых зависит: сбор наиболее полной и действительной информации о заемщике, насколько разумно и профессионально проведен анализ финансовой деятельности предприятия, правильно сделанные выводы, выбор наиболее эффективной формы обеспечения возвратности, постоянный мониторинг предоставленного обеспечения займа и т.д.

В заключение можно сказать, для того, чтобы получить максимальную прибыль, банки должны уметь своевременно выявлять и оценивать риски, а также принимать эффективные управленческие решения по их минимизации. Необходимо проводить политику рассредоточения риска и не допускать концентрации кредитов у нескольких крупных заемщиков, что может стать причиной серьезных последствий в случае непогашения ссуды одним из них, а также совершенствовать политику кредитования и систему контроля деятельности кредитной организации.

### Список литературы

1. Банки доверились россиянам. [Электронный ресурс] - Режим доступа. - URL:: <https://www.gazeta.ru/business/2017/04/12/10623365.shtml> (дата обращения: 04.05.17)
2. Жариков В.В. Управление кредитными рисками: учеб. пособие / В.В.Жариков, М.В.Жарикова., А.И.Евсейчев.- Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2009. – 244с. [Электронный ресурс] - Режим доступа. - URL: <http://window.edu.ru/resource/291/68291/files/Evseychev3-1.pdf> (дата обращения: 01.05.2017)
3. Информация о рисках кредитования физических лиц в 2016 году. [Электронный ресурс] - Режим доступа. - URL: <http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=bank> (дата обращения: 03.05.17)
4. Куликов Н.И. Банковский менеджмент : учеб. пособие / Н.И. Куликов, И.Р. Унанян, Л.С. Тишина. – Тамбов: Изд-во ГОУ ВПО ТГТУ, 2010.. Тамбов: Изд-во ГОУ ВПО ТГТУ, 2010. – 80с. [Электронный ресурс] - Режим доступа. - URL: <http://www.tstu.ru/book/elib/pdf/2010/unanian.pdf> (дата обращения 30.04.2017)
5. Банковские риски: учебник / О.И. Лаврушин под ред., Н.И. Валенцева под ред. и др. - Москва: КноРус, 2016. — 292 с.

6. Положение о порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности (утв. Банком России 26.03.2004 №254-П (ред. от 14.11.2016). [Электронный ресурс] - Режим доступа. - URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_47597/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_47597/) (дата обращения: 01.05.2017)

## РИСКИ АГРАРНОГО СЕКТОРА И ПУТИ ИХ СНИЖЕНИЯ

**Митчина Т.Е., Позднякова Ю.А.**

Воронежский государственный аграрный университет им. Императора Петра I, г. Воронеж

Сельскохозяйственное производство имеет отношение к предпринимательской деятельности, связанной с повышенными рисками. Это объясняется зависимостью размеров получаемой прибыли не только от экономической обстановки в стране и человеческих усилий, но и от природных явлений, на которые повлиять не возможно.

Риск – это опасность увеличения расходов или недополучения прибыли, в результате наступления неблагоприятных событий, имеющих вероятностный характер [1, с.15].

После введения санкций в 2014 году на продовольственные товары, Россия взяла курс на развитие сельского хозяйства. Сельское хозяйство как наиболее рискованный вид деятельности, определяется природно-климатическими условиями, сезонностью производства и др.

Согласно исследованиям, риски аграрного сектора тесно взаимосвязаны, и довольно сложно разделить их на виды. Так компенсация одного из рисков происходит за счет другого вида риска. К наиболее значимым рискам агропроизводства относят: финансовые риски, погодные риски, риски персонала, социальный риск и т.д.

К методам снижения сельскохозяйственных рисков на макроуровне относят: страхование, лимитирование, хеджирование. Целью страхования является компенсация производителям имущественных убытков урожая, возникшие из-за влияния природно-климатических рисков, а также улучшения финансового положения сельхозпроизводителей и условий кредитования. Лимитирование - установление лимита, т.е. предельных сумм расходов, продаж, кредита и т.д. Хеджирование позволяет уменьшить риски сторон, так как потери от изменения цен на товары компенсируются выигрышем по фьючерсам.

В условиях импортозамещения все больше востребованы стали сельскохозяйственные кредиты, которые все неохотнее выдаются банками. Вследствие этого возникают финансовые риски, связанные с невозможностью покрытия долгосрочных займов и ссуд, а также с непогашением процентов при использовании заемных средств. Государственные программы кредитования с низкими ставками помогают достичь рекордных показателей урожайности. Так, в 2016 году было собрано 119 млн. тонн зерна, в т.ч. в Воронежской области, как крупнейшем сельскохозяйственном регионе Черноземья, было собрано 5,029 млн. тонн зерновых и зернобобовых и 5,8 млн. тонн сахарной свеклы. Наибольшее внимание к нуждам фермеров демонстрирует Россельхозбанк – специально созданный для обслуживания агропромышленного комплекса [5].

Несмотря на совершенствование законодательства и выделение значительных сумм бюджетных субсидий на государственную поддержку сельскохозяйственного страхования, данная сфера в последние годы переживает спад. Одной из причин этого является невыгодность сельскохозяйственного страхования. Так, в 2014 году в страховании с господдержкой участвовало 62 региона, в 2015 году – 56 регионов, а в 2016 году их количество сократилось до 41. В 2015 году была снижена величина критерия гибели урожая сельскохозяйственных культур с 30% до 25%, а критерий утраты посадок снизился с 40% до 30%. Всего выплаты за 2016 год в России достигли 4 млрд. руб., которые были распределены следующим образом: 2,1 млрд.руб. – страховые возмещения по страхованию с господдержкой, и 1,8 млрд. руб. выплачено по коммерческим договорам, в том числе выплаты страховщиков по договорам агрострахования за период с января по сентябрь 2016 г. в Воронежской области составили 297,1 млн.руб., из которых 237,1 млн.руб. выплачено по страхованию без господдержки и 60,1 млн. руб. – по договорам на условиях господдержки (Рисунок 1).



**Рис. 1. Доля выплат по сельскохозяйственному страхованию в 2016 году**

Убытки в регионах страхования носили локальный характер (например, юг России).

В связи с вступившими, в преддверии 2017 года, новыми правилами субсидирования, остается неясность с объемом поддержки на данный год. Суммы государственных дотаций корректируются, а регионам не утверждены лимиты на выдачу льготных кредитов банкам.

Второй причиной уменьшения масштабов сельскохозяйственного страхования с господдержкой, стало систематическое нарушение Министерством сельского хозяйства России установленных сроков принятия решений, а также документов, касающихся данного вопроса. План сельскохозяйственного страхования утверждался с опозданием – в октябре вместо июля. По этой причине агропроизводители не могли своевременно планировать расходы и свое участие.

Также, в результате ухода страховых компаний с рынка сельхозстрахования, в т.ч. из-за отзыва лицензий Банком России, в настоящее время страховщиков в данной сфере работают только 19, что меньше 2014 года на 34 компании.

В некоторых регионах, в частности, в Республике Бурятия и в Забайкальском крае, вообще не осталось страховых компаний, которые занимаются сельхозстрахованием. В целом уровень конкуренции страховщиков значительно понизился, в результате этого оставшиеся компании соглашаются работать только с крупными клиентами. В регионах это привело к резкому сокращению количества заключенных договоров: в Воронежской области в 3 раза, а в Тамбовской области более чем в 10 раз. В то же время средние размеры заключенных договоров значительно увеличились.[2]

Кроме этого, были отмечены недостатки в работе региональных уполномоченных органов. Так, в 2015 году Правительство Воронежской области не исполнило свои обязательства по финансированию мероприятий в объеме свыше 46 млн.руб. При этом имелись случаи, когда сельскохозяйственные производители отказывались от предоставленных им субсидий из-за «отсутствия лимитов». В Воронежской области выявлено несвоевременное внесение изменений в документы областного уровня, из-за чего они не в полной мере соответствуют нормам федерального уровня.

Также в 2017 году будут приостановлены заявки на субсидирование инвестиционных затрат для покупки основных фондов, и затрат по обслуживанию кредитов на их приобретение (Рисунок 2). Субсидирование процентных ставок по инвестиционным кредитам составит около 59 млрд.руб., краткосрочным кредитам – 5,1 млрд.руб., на строительство объектов АПК почти 12 млрд.руб. Важным изменением становится создание Министерством сельского хозяйства «единая субсидия» - объединение государственной поддержки в одно [3].

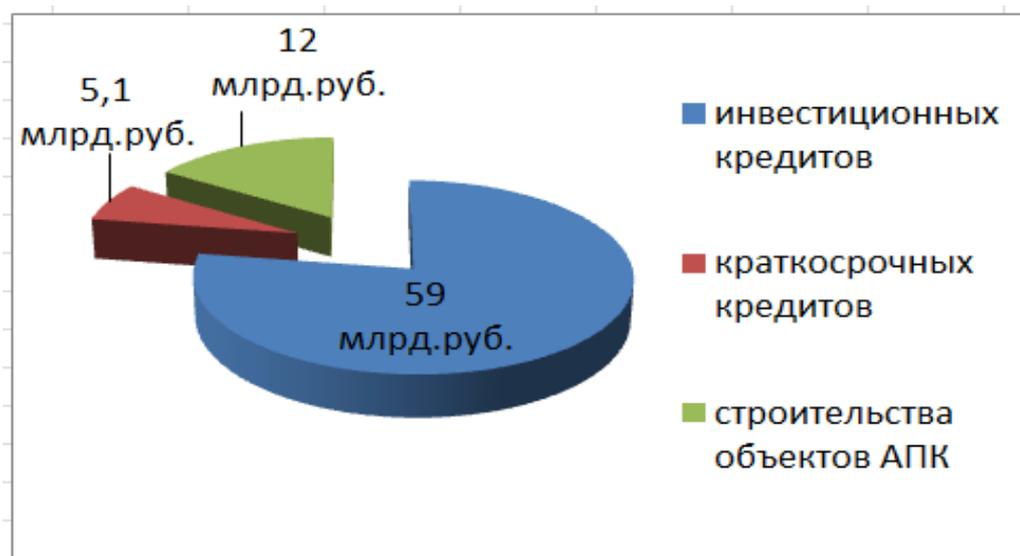


Рис. 2. Субсидирование в 2017 году

Основными методами снижения сельскохозяйственных рисков на микроуровне является уменьшение погодных рисков, диверсификация, специализация, увеличения уровня капитализации.

Немалое влияние на урожайность культур оказывают природно-климатические риски. Так, в 2016 году крупнейший сельскохозяйственный регион Черноземья - Воронежская область - продемонстрировал рекорды практически во всех подотраслях АПК. Несмотря на неблагоприятную погоду, было собрано 5,029 млн. т зерновых и зернобобовых, и 5,8 млн. т сахарной свеклы. Воронежская область осталась в лидерах по России по приросту производства молока и мяса [4].

Сельхозтоваропроизводители имеют возможность выбрать более или менее рискованное производство. Использование гербицидов, пестицидов поможет предотвратить потери урожая, но применение химикатов влечет за собой возникновение социального риска, наносящего вред обществу.

С целью ускорения развития сельского хозяйства, российские власти подготовили перечень стимулирующих мер, с помощью которых происходит поддержка сельхозпроизводителей по всей России - это субсидирование займов; компенсационные выплаты при строительстве объектов на фермах; субсидирование лизинга, при покупке средств механизации; выдача помощи в виде грантов крестьянско-фермерским хозяйствам. В первом случае деньги выделяют для прокладки различных коммуникаций в хозяйствах фермеров, на приобретение земли, строительство инфраструктуры. При этом такая поддержка сельского хозяйства ограничена – ее совокупный объем не может превышать определенного лимита.

Риски персонала – отсутствие высококвалифицированной рабочей силы в сельской местности, способной организовать аграрное производство. В сельских населенных пунктах России в 2017 остается актуальной проблема нехватки квалифицированных кадров в самых различных отраслях, имеющих высокое социальное значение. Причины отказа молодежи искать себе место занятости в селе вполне очевидны: низкий уровень жизни, небольшие зарплаты, отсутствие благоустроенного жилья. В связи с этим в сельской местности разворачиваются федеральные и региональные программы, состоящие в выплате субсидий молодым кадрам, обеспечении их достойным жильем и т.д. Одной из самых популярных программ федерального уровня, которая преследует своей целью возврат молодежи в село выступает социальный проект «Молодой специалист на селе» [7].

Очень важно создание наиболее выгодных условий для собственного производства и реализации сельхозпродукции, что сделает сельское хозяйство более привлекательным для привлечения в него квалифицированных кадров.

Решению проблемы обеспечения регионов квалифицированными трудовыми ресурсами будет способствовать реализация мероприятий по привлечению на постоянное место жительства иностранных граждан из числа соотечественников. Федеральная целевая программа "Устойчивое развитие сельских территорий на 2014-2017 годы и на период до 2020 года" (с изменениями на 25 мая 2016 года) направлена на решение жилищной проблемы, проживающих в сельской местности и нуждающихся в улучшении жилищных условий, в том числе 20,5 процента молодых семей и молодых специалистов; достижение совокупного экономического эффекта в размере 104,6 млрд. рублей, в т.ч. за счет прироста производства

продукции сельского хозяйства на основе улучшения условий жизни специалистов агропромышленного комплекса - 55,5 млрд. рублей [6]. Министерство сельского хозяйства в 2017 году предлагает также новый механизм льготного кредитования, при котором изначально процентная ставка составит 5 % годовых.

В 2016 году в России было выделено на помощь сельскому хозяйству около 240 млрд.руб. За 2016 год Воронежской области было выделено из федерального бюджета 7,2 млрд.руб., и 2,3 млрд.руб. за счет средств областного бюджета. На развитие животноводства было направлено 67 % субсидий. В 2017 году на целевую программу развития сельскохозяйственных территорий выделено 15,4 млрд.руб.

В настоящее время широко распространена грантовая поддержка. В 2017 году в первую очередь гранты будут получать семейные животноводческие фермы на базе крестьянско-фермерских хозяйств и начинающие фермеры. Государственная помощь фермерам в 2017 году позволит наладить успешное дело, приносящее пользу государству и значительный доход предпринимателю. Государственную поддержку могут получить не все граждане, а определенные категории, такие как молодые фермеры и семейные крестьянские хозяйства.

Как видно, сельскохозяйственное производство является наиболее рискованной формой предпринимательской деятельности, но вместе с тем развитое сельское хозяйство является одним из факторов безопасности страны, так как делает ее менее зависимой от других стран. В связи с этим государственная поддержка сельхозпроизводителей на настоящий момент является важной задачей в решении как продовольственной проблемы, так и безопасности страны в целом.

### Список литературы

1. Базисная система риск-менеджмент организаций реального сектора экономики: Монография / Д.В. Соколов, А.В. Барчуков. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 125 с.
2. Выявлена отрицательная динамика показателей в сфере сельхозстрахования с господдержкой. - Режим доступа: [http://www.ach.gov.ru/press\\_center/news/](http://www.ach.gov.ru/press_center/news/) (дата обращения: 24.04.17)
3. Какой будет господдержка в 2017 году? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.arlan.ru/news/> (дата обращения: 5.04.17)
4. Коммерсант: В 2016 году Воронежская область продемонстрировала рекорды АПК [Электронный ресурс]. – Режим доступа: - <http://www.zerno.avs.ru/news/67057/kommersant-v-2016-gody-voronejskaya-oblast-prodemonstrirovala-rekordi-v-apk.html> (дата обращения: 14.03.17)
5. Кредиты на сельское хозяйство 2016 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.offbank.ru/blog/789-kredit-na-seljskoe-hozyaystvo.html> (дата обращения: 21.03.17)
6. О федеральной целевой программе "Устойчивое развитие сельских территорий на 2014-2017 годы и на период до 2020 года" (с изменениями на 25 мая 2016 года) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: -<http://docs.cntd.ru/document/> (дата обращения: 8.04.17)
7. Программа «Молодой специалист на селе»: условия и правила, привилегии, льготы и выплаты [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://lgoty-vsem.ru/lgoty/programma-molodoj-spetsialist-na-sele.html> (дата обращения: 16.04.17)

## АНАЛИЗ ТЕКУЩИХ ТЕНДЕНЦИЙ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА РФ И ОПРЕДЕЛЕНИЕ ФАКТОРОВ, ОБУСЛАВЛИВАЮЩИХ ЕГО ФИНАНСОВЫЙ РЕЗУЛЬТАТ

**Мордвинов Е.В., Самарцева А.С.**

Казанский (Приволжский) федеральный университет, г. Казань

Важность банковской системы для любого государства сложно недооценить, ведь она выполняет функции «кровеносной системы» в экономике страны, способствуя созданию добавочной стоимости.

Банковская система России подвержена целому ряду тенденций, вызванных процессами глобализации финансовых рынков, усилением контроля со стороны регулирующих органов, волатильностью и динамикой макроэкономических показателей, возрастающей сложностью финансовых инструментов, используемых в процессе осуществления деятельности и т.д.

Рассмотрим динамику основных показателей банковской системы за ряд лет (исключая сбербанк) на основе данных [banki.ru](http://banki.ru) [1].

Начиная с 2014 года чистая прибыль банковского сектора сократилась в 2 раза, и дошла до минимума в 2016 году составив – - 815 736 тысяч рублей, вернувшись к положительному состоянию в 2017 году (273 496 424 тысяч рублей), что видно на рисунке 1.

Несмотря на положительную динамику чистой прибыли, среднее значение рентабельности активов снижается в течение 2 лет подряд (рисунок 2).

Активы-нетто в банковском секторе имеют высокую тенденцию к росту, исключая стагнацию в 2017 году (рисунок 3), даже не смотря, на волну отзыва лицензий Центробанком в течение трех предшествующих лет. Данное явление свидетельствует об устойчивом развитии банковской системы.

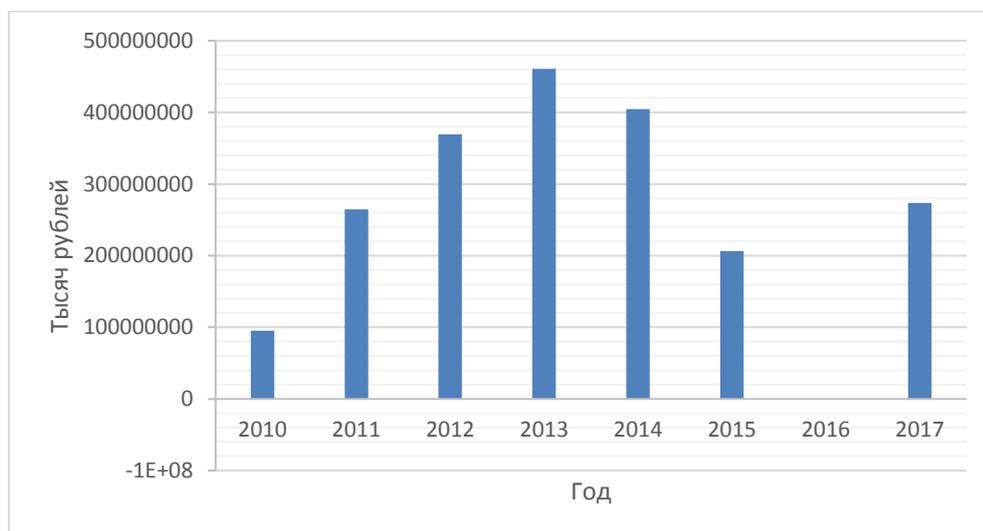


Рисунок 1. Совокупная чистая прибыль банковского сектора

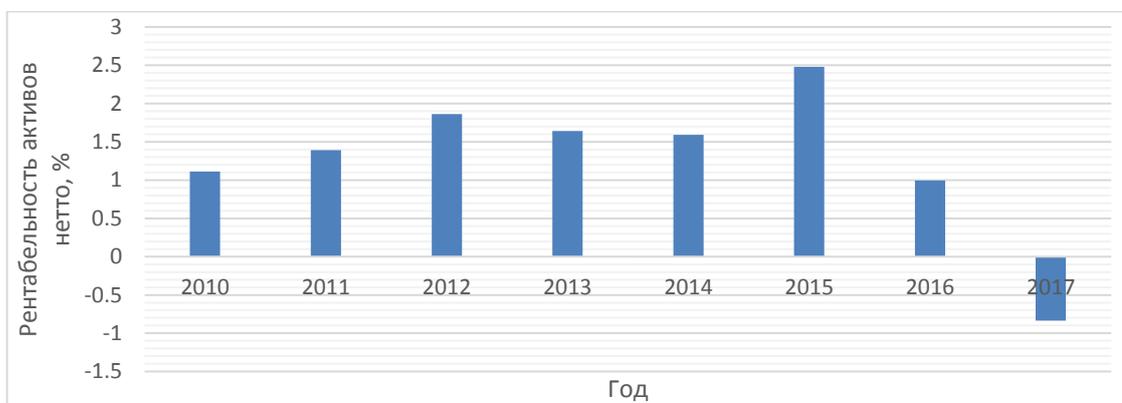


Рисунок 2. Средняя рентабельность активов-нетто

Также выросли совокупные вложения в ценные бумаги, что видно на рисунке 4. Сложившаяся ситуация в 2014 году на финансовом рынке заставила банки перекидывать ресурсы из коммерческого кредитования на фондовый рынок.

Вместе с ростом совокупного кредитного портфеля банков (рисунок 5) растет и просроченная задолженность (рисунок 6), причем темпы роста просрочки сильно опережают темпы роста кредитного портфеля. Так, начиная с 2015 года темп роста кредитного портфеля составил 24%, в то время как темп роста просрочки 55%. В 2016 году темп роста просрочки был около 66% против 4% у кредитного портфеля. К 2017 году темп роста просрочки снизился до 4%, а кредитный портфель практически не изменился. Надо полагать, что ситуация стабилизировалась за счет выведения из бизнеса центральным банком большого количества игроков, поскольку кредитные ресурсы перетекут от выбывших банков к функционирующим, что в свою очередь создаст предпосылку для выдачи кредитов более устойчивым заемщикам.

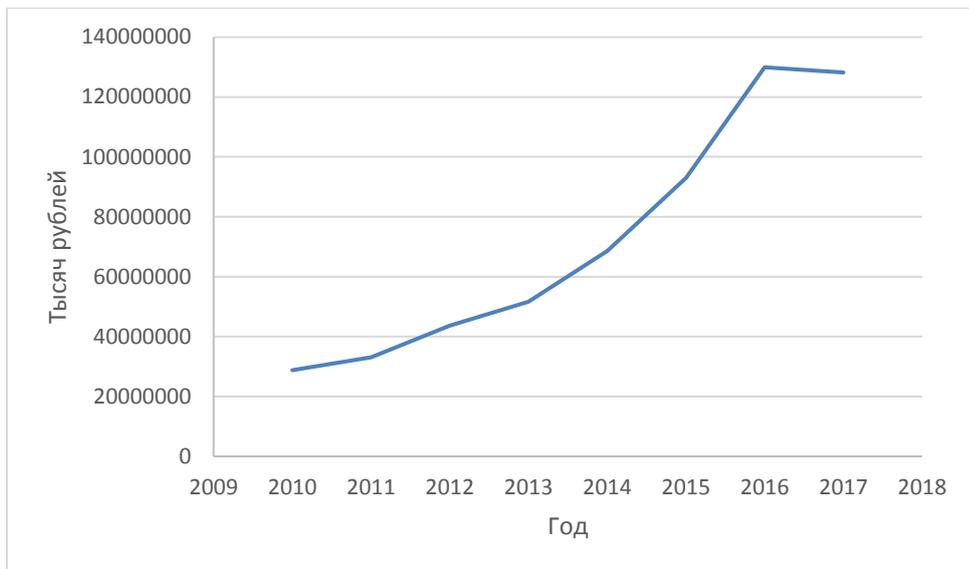


Рисунок 3. Активы-нетто в банковском секторе

Нет сомнений, что снижение целого ряда финансовых показателей в банковском секторе вызвано дестабилизирующей макроэкономической обстановкой. Чтобы узнать какие макроэкономические показатели наиболее значимо влияют на деятельность банковской системы, промоделируем зависимость средней рентабельности активов-нетто банковского сектора от ряда экономических индикаторов. Для построения эконометрической модели использовался пакет прикладных программ «Gretl» [4].

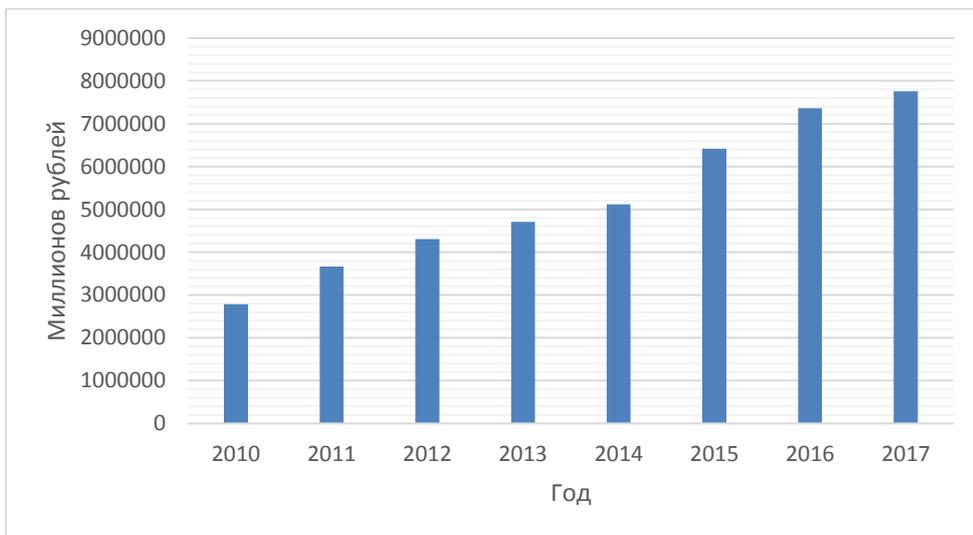


Рисунок 4. Совокупные вложения в ценные бумаги банков

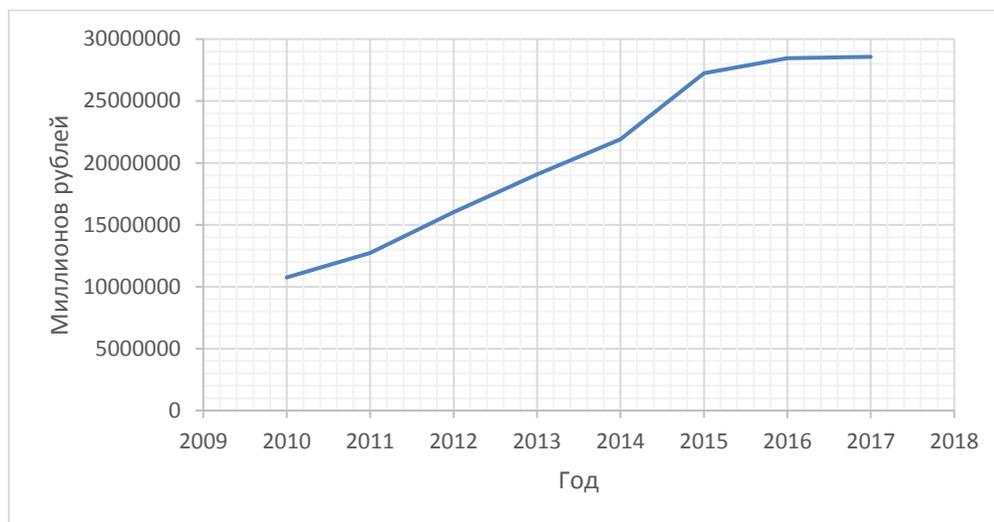


Рисунок 5. Совокупный кредитный портфель

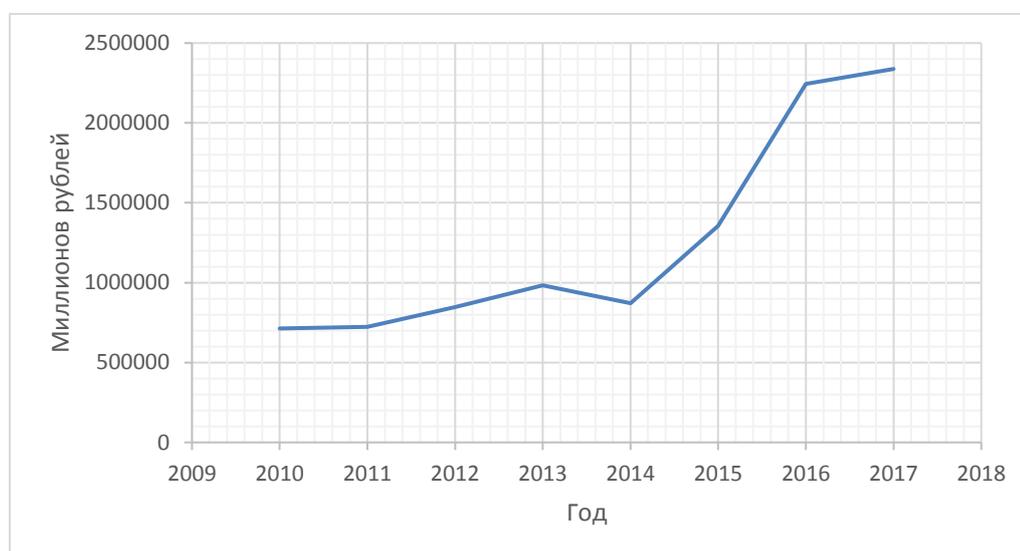


Рисунок 6. Совокупная просроченная задолженность по кредитному портфелю

Для построения множественной регрессии использовались основные макроэкономические показатели с 2009 по 2016 год [2], воздействующие на денежный поток, которые приведены в таблице 1.

Таблица 1

Перечень макроэкономических факторов

$X_1$	$X_2$	$X_3$	$X_4$	$X_5$	$X_6$	$X_7$	$X_8$	Y
34,39	65,05	5,38	86043,6	61125,9	11,67	9,02	0,80%	-0,84
41,85	62,55	12,91	83232,6	61263,6	14,00	11,57	0,01%	1,00
85,6	35,99	11,36	79199,7	63046,8	8,25	9,39	0,93%	2,48
91,17	32,16	6,45	71016,7	62588,9	8,25	6,64	2,21%	1,59
86,46	31,14	6,58	66926,9	61798,3	8,13	7,53	1,10%	1,64
87,04	29,01	6,10	55967,2	59698,1	8,15	7,81	0,09%	1,86
71,21	30,48	8,78	46308,5	39762,2	8,25	7,25	1,15%	1,39
53,48	31,37	8,80	38807,2	38048,6	10,77	11,24	1,97%	1,11

Где:

$X_1$  – цена на нефть марки Brent;

$X_2$  – цена доллара, выраженного в рублях;  
 $X_3$  – инфляция;  
 $X_4$  – ВВП в текущих ценах;  
 $X_5$  – ВВП в постоянных ценах;  
 $X_6$  – среднегодовая ставка рефинансирования;  
 $X_7$  – доходность ОФЗ сроком погашения 5 лет;  
 $X_8$  – доходность индекса S&P 500;  
 $Y$  – средняя рентабельность активов-нетто банковского сектора.

Расчеты моделирования приведены в таблице 2. Как можно заметить, коэффициенты перед регрессорами получили высокую статистическую значимость, о чем собственно свидетельствуют показатели Р-значение. Коэффициент детерминации составил – 0,99897, это говорит нам о том, что практически весь разброс эндогенного фактора объяснен входящими в модель переменными.

Таблица 2

Моделирование средней рентабельности активов в банковском секторе

	Коэффициент	Ст. ошибка	Р-значение
$X_2$	-0,0686046	0,00204569	<0,0001
$X_3$	0,213265	0,00888639	<0,0001
$X_5$	4,17224e-05	1,77700e-06	<0,0001
$X_8$	-9,68970	3,20367	0,0390

Итоговая модель может быть записана в следующем виде:

$$-0,0686X_2 + 0,213X_3 + 4,17224e - 05X_5 - 9,68X_8 = \hat{Y}$$

Построенная модель показывает, что финансовый результат банковского сектора, выраженный в виде средней рентабельности активов-нетто, наиболее чувствителен к цене доллара, инфляции, уровню ВВП и доходности рыночного портфеля.

### Список литературы

1. Независимый финансовый портал Рунета – Banki.ru [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://banki.ru/>
2. Данные официального сайта Центрального Банка Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.cbr.ru/>
3. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://gks.ru>
4. Куфель Т. Эконометрика. Решение задач с применением пакета программ Gretl. – М.: Горячая линия – Телеком, 2007. – 200 с.

## КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА И РОЛЬ МЕХАНИЗМА КРЕДИТОВАНИЯ В СТАНОВЛЕНИИ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

**Петухов А.С.**

Казанский Федеральный Приволжский Университет, г. Казань

Аннотация: статья посвящена основным положениям кредитной политики и механизму кредитования инновационных проектов промышленных предприятий в современной России. Рассмотрены основные принципы формирования и реализации кредитной политики в отношении инновационных предприятий.

Ключевые слова: кредитные операции, кредитование, банковские риски, стратегии, кредитная политика, инновации, инновационный проект, инвестиционный кредит.

Сложившаяся в настоящее время ситуация в российской экономике в целом, а также в промышленном секторе в частности, определяемая целым рядом внешних (прежде всего, изменениями геополитического характера, а также экономическими санкциями западных государств и ответными мерами руководства нашей страны) и внутренних факторов, ориентирует вектор стабилизационных антикризисных управленческих воздействий на активизацию модернизационных преобразований в экономике, прежде всего, в ее реальном секторе, разработку новых форм и технологий управления процессами инновационной капитализации национальной промышленности, адекватных современным императивам развития. Последнее напрямую сопряжено с решением проблемы эффективной интеграции производственного и финансового капиталов, ее ориентацией в направлении наращивания инновационного потенциала отечественного промышленного производства.

Несмотря на то, что исторически принято считать основными источниками финансирования инновационной деятельности собственные средства (например, прибыль, временно свободные оборотные средства и др.), используются также и заемные средства в виде различных кредитов (банковские, бюджетные). Это подтверждается общеизвестными этапами развития финансирования инновационных проектов [8, с.41]:

1. Классическая эпоха (1946г. – конец 1970-х годов) – зарождение венчурного финансирования.

2. Новая эпоха (конец 1970-х – середина 1990-х годов) – характеризуется ростом рынка банковского кредитования инновационных проектов.

3. Новейшая эпоха (середина 1990-х годов – настоящее время) – осуществляется государственная поддержка инновационных проектов. Следует отметить, что в настоящее время становится актуальным вопрос комплексного финансирования инновационной деятельности с разделением предполагаемых источников финансирования на каждом этапе инновационного процесса.

В связи с этим возникает необходимость анализа мнений относительно роли банков в развитии инновационной деятельности, которая в свою очередь способствует экономическому росту как на макро-, так и на микроуровне.

Многие исследователи отмечают, что основным банковским инструментом финансирования инноваций является кредит. Кредитование играет важную роль в обеспечении наращивания инновационного потенциала отечественного промышленного производства. С нашей точки зрения можно выделить следующие инструменты взаимодействия банков при кредитовании инновационных промышленных предприятий:

- Оценка эффективности и отбор инновационных проектов для финансирования
- Инвестирование инновационных проектов
- Финансовое консультирование, финансовый аудит и мониторинг использования кредитных средств в инновационных проектах
- Вхождение в состав финансово-промышленных объединений на постоянной основе или на период реализации проекта (консорциум).

Роль кредита как феномена инновационной экономики возрастает при переходе к инновационному типу воспроизводства, который предполагает сложную взаимосвязанную систему прогрессирования бизнеса, основанного на высоких технологиях, кредитно-финансовой системы и инновационного предпринимательства. Инновационный кредит можно рассматривать как одну из разновидностей инвестиционного кредита, его усовершенствованную форму, соответствующую новым реалиям экономики. [6, с. 26-27]. Если рассматривать традиционный инструмент финансирования наиболее распространенных потребностей предприятий – банковский кредит, то следует отметить, что данная форма предоставления денежных средств на условиях платности, срочности и возвратности весьма удобна и во многих случаях незаменима среди предоставляемых финансовых услуг. Это обусловлено высокой степенью гибкости при подходе к кредитованию каждого отдельного заемщика и возможностью приспособлять условия получения ссуды к потребностям проекта [8, с. 47].

В поисках выхода из проблем, вставших перед предпринимателями и правительствами государств, в экономической теории кредита были выделены такие существенные аспекты, как взаимосвязь отношений собственности с кредитными отношениями, инновационная сущность кредита, как инструмента воздействия на национальную экономику и др. Это привело к оправданию кредитной инфляции и экспансии, а также

обострило противоречия воспроизводственных процессов [8, с. 65-66]. Историческое развитие обеих теорий проходило параллельно и сегодня два почти противоположных подхода фактически примирены.

В настоящее время нет сомнений относительно роли кредита в трансформации сбережений в инвестиции (свойство перераспределения денег в экономике), когда именно банки обладают капиталотворческой способностью. К. Марксом была обозначена данная «центристская» позиция, которая рассматривает кредит изначально как инструмент накопления, а далее как мощный механизм аккумуляции денежных средств [8, с. 64]. Подводя итог, следует отметить, что кредитные организации преимущественно за счет кредитования предприятий стимулируют инновационную деятельность.

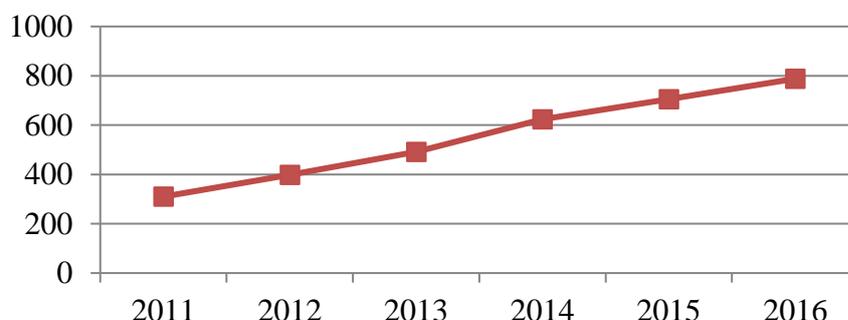


Рис. 1. Динамика объемов инвестиций в развитие инновационной инфраструктуры в РФ, млрд руб.

Основной целью кредитной политики относительно инновационных проектов является рациональная расстановка задач перед финансовой организацией (коммерческим банком) для получения максимальной прибыли от реализации инновационного проекта при минимальных рисках в предоставлении инвестиционного займа. Исходя из этого расстановка задач в зависимости от имеющихся ресурсов, внешней обстановки на рынке и государственной инновационной политики заключается в определении направления инвестиционного кредитования, контроле в процессе кредитования, и технологии осуществления кредитных операции.

Реальная ситуация современного этапа экономического развития такова, что финансовая нестабильность, обусловленная геополитическими факторами, существенно сдерживает ориентацию финансового капитала в реальный сектор. Это наглядно видно на примере Волго-Вятского отделения Сбербанка России, принимающего активное участие в финансировании инвестиционных и инновационных проектов, в том числе инициируемых промышленными предприятиями.

Так, на рис. 2 хорошо видно, что текущий кредитный портфель банка иллюстрирует значительное превалирование в кредитной политике данного финансового института коммерческих (краткосрочных) интересов (масштабы коммерческого кредитования составляют 77% от общего объема) над долгосрочными (инвестиционными), которые характеризуются размерами предоставляемых банком предприятиям и организациям инвестиционных кредитов (они составляют 23% от общего объема предоставляемых банком кредитов) [7].

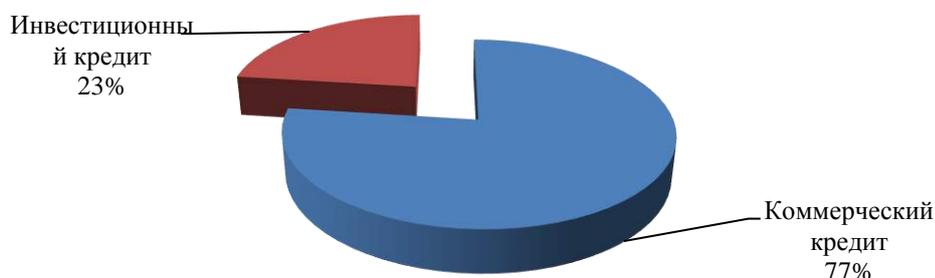


Рис. 2. Соотношение показателей инвестиционного и коммерческого кредитования в Сбербанке России по состоянию на 01.04.2016 г. [7]

Как известно, эти два вида кредитования являются абсолютно разными и по целям, и по условиям предоставления кредита: коммерческий кредит - это предоставление финансовых ресурсов, направляемых на бизнес-цели – как правило, увеличение оборотного капитала, в то время как инвестиционный кредит ориентирован преимущественно на финансирование инноваций, инновационных проектов, реализуемых предприятиями, в том числе на покупку нового оборудования, на создание нового направления бизнеса. В контексте формирования взаимодействия банков и инновационных предприятий особый интерес представляет анализ кредитной политики банка в отраслевом разрезе, причем в сравнительном контексте несырьевого и сырьевого секторов промышленного производства.

Как видно на рисунке 2.3, несмотря на проводимую более активно, чем в «досанкционный» период, политику государственной поддержки и стимулирования инновационного развития несырьевых секторов промышленности, на долю несырьевых производств в общем кредитном портфеле Сбербанка России приходится только 18% выданных средств.

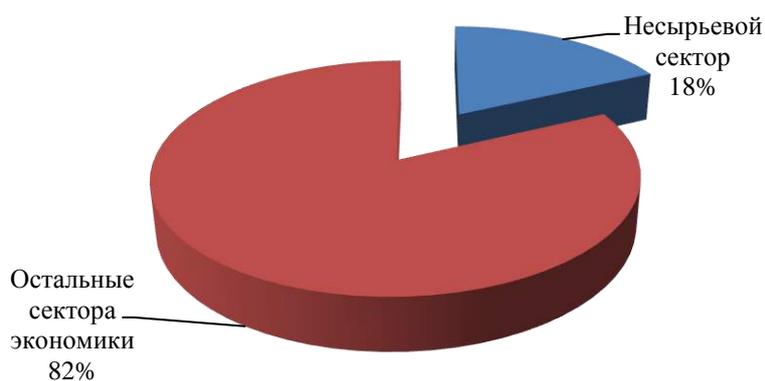


Рис. 3. Доля кредитов, выданных Сбербанком России по состоянию на 01.04.2016 г. предприятиям, функционирующим в несырьевом секторе промышленности[7]

При этом наибольший объем выданных кредитов приходится на пищевые производства (что согласуется с общегосударственной и региональной политикой импортозамещения в данной сфере для поддержания продовольственной безопасности страны и ее регионов), а также производство судов, летательных и космических аппаратов (рис. 4).

В то же время активная инвестиционная поддержка инновационной деятельности осуществляется банком только предприятиям по производству судов, летательных и космических аппаратов (практически при полном отсутствии их коммерческого кредитования), тогда как все остальные производственные направления поддерживаются банком в форме коммерческого кредитования.



Рис. Показатели кредитования Сбербанком России предприятий в несырьевом секторе промышленности[7]

Таким образом, пример Сбербанка России является наглядной иллюстрацией (а также отражением общей тенденции, сложившейся в финансовом блоке инфраструктуры инновационного партнерства в промышленности России и ее регионов) того, что кредитно-финансовые организации преимущественно придерживаются политики получения краткосрочных эффектов от предоставляемых ими кредитов и существенно сдерживают свои инвестиционные потоки в инновационные проекты, инициируемые предприятиями реального сектора экономики.

По нашему мнению, одной из причин сложившейся ситуации, помимо объективных факторов макроэкономического характера, является то, что в распоряжении потенциальных инвесторов находится в настоящее время недостаточно мощная и убедительная инструментально-методическая поддержка оценки

представляемых предприятиями проектов с целью их отбора для инвестиционного кредитования. А поскольку банки являются яркими представителями потенциальных инвесторов в промышленности, методологически и практически значимым является диагностика используемого ими инструментария и выработка конкретных направлений и способов его совершенствования для более объективной оценки инновационной проектов.

### Список литературы

1. О банках и банковской деятельности: [федер. закон от 02 декабря 1990г. №395-1 - ФЗ (редакция от 30.06.2013)]. [Электронный ресурс] // СПС «КонсультантПлюс»: Законодательство: Версия Проф. - URL:<http://www.consultant.ru> (дата обращения: 15.02.2017).
2. Аксенов, В.С. Банкинг в информационной экономике / В.С. Аксенов. - М.: Экономика, 2012. - 351с.
3. Галанцева, И.В., Исследование источников противоречий между финансовым и реальным секторами и определение походов к их решению / И.В. Галанцева, Ф.К. Ахмедзянова // Вестник Казанского технологического университета. - 2012. - Т. 15. - №12. - С. 266 - 270.
4. Даванков, А.Ю. Совершенствование теоретических вопросов интеграции промышленных предприятий с банками / А.Ю. Даванков, С.А. Головихин, Е.А. Басов // Сборник научных трудов. - Челябинск: ЧелГУ. - 2010. - С. 28-37.
5. Ерошкин, А.М. Роль банковского сектора в финансировании инновационного развития экономики / А.М. Ерошкин // Бизнес и банки. - 2011. - №14. - С. 1- 2.
6. Карпенко, О.А. Банковское финансирование инноваций [Электронный ресурс] / О.А. Карпенко // Интернет - журнал «Наукоедение». - 2014. - №4 (23). - URL:<http://www.naukovedenie.ru> (дата обращения: 11.03.2017)
7. Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора [Электронный ресурс] // Центральный банк Российской Федерации / Издания банка. - URL: <http://www.cbr.ru> (дата обращения: 25.04.2017г.)
8. Юдина, И.Н. Банковская система в развивающихся экономиках: опыт становления и развития кризисов: монография / И.Н. Юдина. -М:РИОР:ИНФРА, 2013. - 351с.

## ФИНАНСОВЫЙ РЕЗУЛЬТАТ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ОБЪЕКТ ОЦЕНКИ И АНАЛИЗА

Соколов А.А., Никишина К.Е.

Московский технологический университет, г. Москва

**Аннотация.** Ключевым аспектом функционирования рыночного механизма является группа экономических показателей, необходимая для планирования и объективной оценки производственно-хозяйственной деятельности организации. Таким образом, ключевая роль в системе экономических показателей отведена прибыли и рентабельности деятельности, как показатели финансового результата предприятия.

**Ключевые слова.** Финансовый результат, прибыль, рентабельность.

В современных условиях анализ финансовых результатов представляет собой ключевую часть информационного обеспечения для осуществления принятия управленческих решений.

С целью определения финансового результата как объекта оценки и анализа следует определить, что понимают под указанным определением.

О. В. Ефимова, под финансовым результатом подразумевает прибыль предприятия, при этом отмечая, что «действительно конечный результат тот, правом распоряжаться которым обладают собственники», что в мировой практике подразумевается «прирост чистых активов». [3]

В работах Г. В. Савицкой отмечается, что «финансовые результаты деятельности предприятия характеризуются суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности»: «прибыль – это часть чистого дохода, который непосредственно получают субъекты хозяйствования после реализации продукции». [8]

И. А. Бланк характеризует балансовую (совокупную) прибыль «одним из важнейших результатов финансовой деятельности предприятия». [3]

В. В. Бочаров в своих работах указывает порядок формирования финансовых результатов предприятия (прибыли), на основе систематизации статей, формирующих отчет о прибылях и убытках, тем самым отражая формирование прибыли от валовой до нераспределенной (чистой) прибыли (непокрытого убытка) за отчетный период. [6]

На основании вышесказанного можно обобщить указанные выше мнения, позволяющие сформировать полное понятие «финансового результата», под которым понимается обобщающий показатель анализа и оценки эффективности (неэффективности) деятельности организации. [2]

Следовательно, принимая во внимание, что условия и механизмы функционирования рыночной экономики, влияют на безусловную заинтересованность предприятия, направленную на получение положительного финансового результата в результате своей деятельности, на основании этого, от величины данного показателя возрастает возможность в расширении мощности, повышении мотивации персонала, путем повышения оплаты, осуществление выплат дивидендов акционерам.

Учитывая аспекты бухгалтерского учета, конечный финансовый результат деятельности организации находит выражение в формировании показателя прибыли (убытка), который формируется на счете «Прибыли и убытки» и отражается в одной из форм бухгалтерской отчетности.

Следует отметить, что в Российской Федерации имеет место налогообложение прибыли, установленное гл. 25 Налогового кодекса РФ, введенное в действие с 1.01.2002 г. В течение этого временного интервала имеет место изменение определения объекта налогообложения, под которым понимается согласно НК РФ прибыль, полученная налогоплательщиком. Ставка налога на прибыль до 01.01.2009 года равнялась 24 %, с 01.01.2009 года по сегодняшний день - 20 %. [1]

В результате исследования природы финансового результата, имеет место заключение, что одним из финансовых результатов является прибыль организации. Но следует учитывать, что финансовым результатом может являться как прибыль, так и убыток, возникающий, в результате таких факторов, как довольно высокие расходы, недополученные доходы от реализации товаров, в результате снижения объема поставок продукции, в виду снижения спроса покупателей.

Под процессом формирования финансовых результатов понимается определенный алгоритм последовательных действий, позволяющих определить результат показателя балансовой прибыли/убытка, а также ее производных (налогооблагаемой, чистой и нераспределенной прибыли/убытка). На рисунке 1 представлена схема формирования прибыли организации.

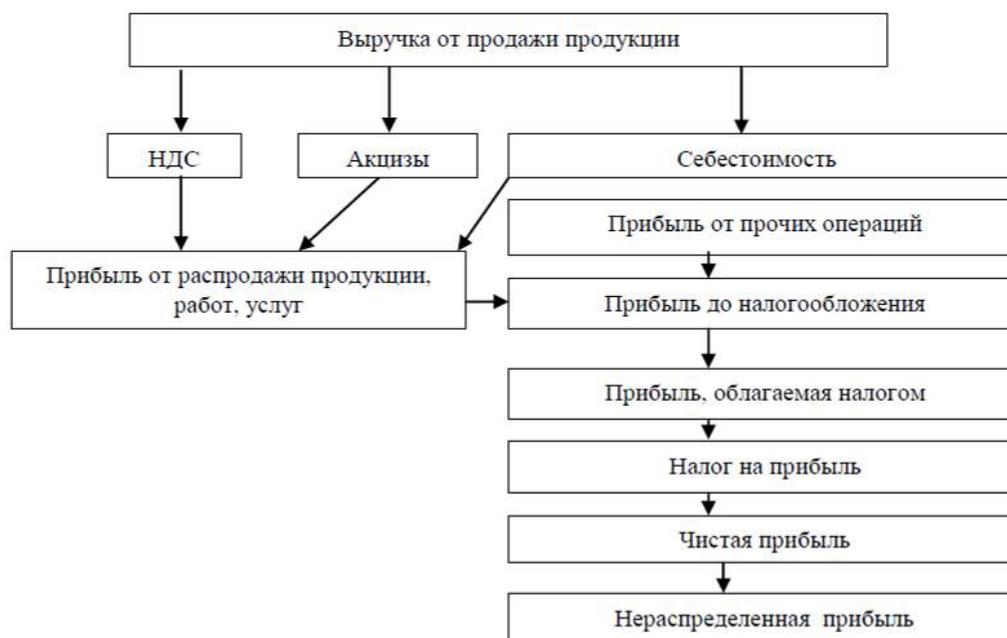


Рисунок 1 – Формирование прибыли организации

Учитывая ключевой аспект прибыли, как экономической категории, имеет место отражение чистого дохода, созданного в сфере материального производства в процессе деятельности организации. [7].

На рисунке 2 следует указать основные факторы, имеющие непосредственное влияние на формирование прибыли.

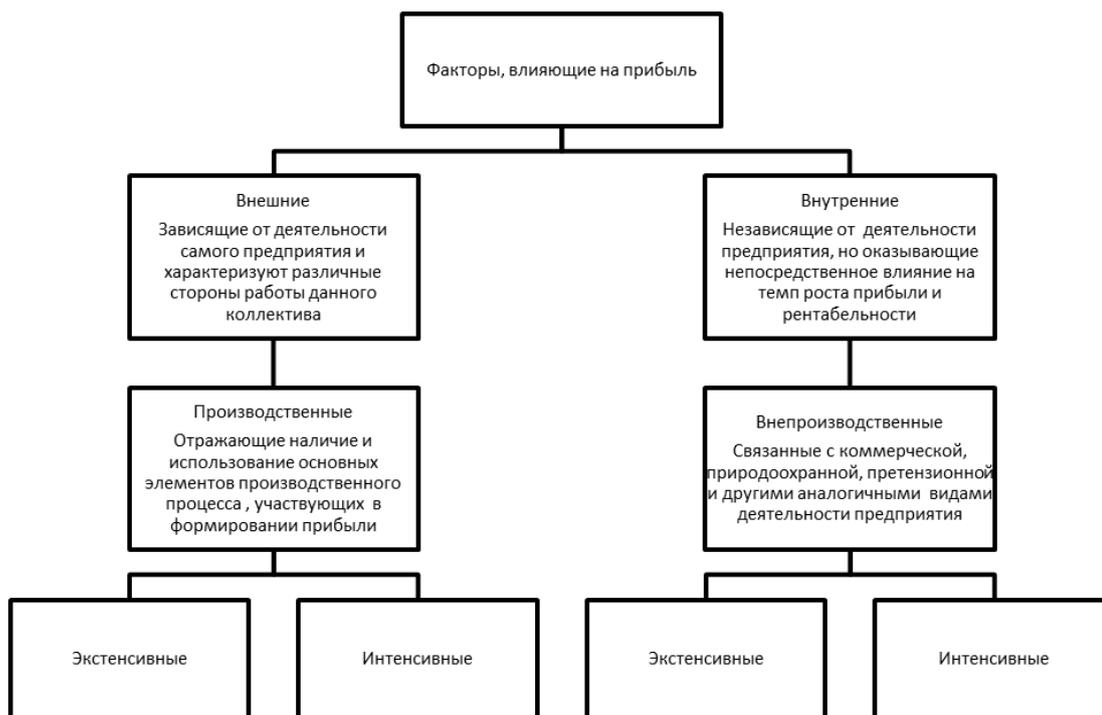


Рисунок 2 – Факторы, влияющие на формирование прибыли

Помимо показателя прибыли, следует отметить и производный показатель эффективности – рентабельность деятельности организации, представляющих собой один из основных стоимостных качественных показателей, отражающий уровень отдачи расходов, использование средств в производственном процессе и продажи товаров [3]. Следует отметить, что уровень рентабельности, как и прибыли, имеет прямую зависимость от производственного, коммерческого и сбытового результата деятельности организации. Рентабельность является относительным показателем, отражающим эффективность деятельности организации, представляющий собой отношение прибыли к затратам. Что характеризует рентабельность как показатель комплексной оценки эффективности деятельности организации. Рентабельность выражается в коэффициентах, процентах, отражая долю выручки на каждую денежную единицу затрат, отражая результаты деятельности более полно, чем показатель прибыли. Это обусловлено отражением соотношения эффекта с наличными и использованными ресурсами.

Анализ и оценка финансовых результатов позволяет оценить возможность для улучшения финансового положения организации, а также на основании расчетов полученных результатов разработать и принять экономически обоснованные решения. В процессе данного анализа имеет место решение следующих задач:

- оценка данных, оказывающих влияние на формирование финансового результата и использования прибыли;
- анализ динамики финансовых результатов;
- выявление и оценка основных факторов, влияющих на финансовый результат;
- выявление и оценка резервов с целью их использования для повышения финансовых результатов организации.

В специализированной литературе можно найти различные методики для оценки и анализа финансовых результатов организации. В связи с тем, ведущие экономисты в области экономического анализа выделяют отдельные теоретические и методические вопросы данного анализа в различных аспектах и с степенью детализации. В этой связи необходимо рассмотреть основные методики анализа финансовых результатов с позиции разных авторов.

По мнению Савицкой Г. В. осуществление анализа финансовых результатов должно происходить последовательно:

1. Анализ и оценка состава и динамики финансовых результатов, с использованием таких показателей:

- прибыли от реализации;

- чистая прибыль;
- прибыль до налогообложения;
- капитализированная прибыль;
- маржинальной прибыли;
- потребляемая прибыль.

Следует иметь в виду, что автор рекомендует использование конкретного показателя в зависимости от поставленных задач анализа. [8].

В процессе осуществления оценки и анализа финансового результата, следует определить состав прибыли, ее структуру, динамику и выполнение плановых показателей. При этом автор методики считает, что ключевое внимание следует уделять учету фактору инфляции и его влияние на изменение суммы прибыли, и принимать во внимание и факторы, отражающие изменение каждой составляющей на итоговую сумму прибыли. [8]

2. Анализ финансовых результатов от реализации продукции, для формирования которого следует изучить динамику показателей, выполнение плана прибыли от реализации продукции и выявить факторы, влияющие на конечный результат (объем реализованного товара, изменение уровня средних цен, структура реализации, себестоимость).

3. Оценка ценовой политики организации и факторный анализ уровня цен. Учитывая это рекомендуется исследовать влияние на динамику показателя среднереализационной цены таких факторов, как: рынки сбыта реализуемой продукции и его конъюнктура, сроки реализации и качество продукции, инфляционные процессы.

4. Анализ прочих доходов и расходов, в процессе которого необходимо изучить выполнение плана, состав, динамику и факторы изменения суммы полученных результатов.

5. Анализ рентабельности предприятия, где первоочередным рекомендуется определение рентабельности продукции (коэффициент окупаемости затрат), рентабельности продаж (оборота), рентабельности совокупного капитала. После этого в процессе анализа следует выявить тенденцию изменения данных показателей, произвести сравнение с плановыми значениями. Далее необходимо осуществить факторный анализ каждого из показателей рентабельности.

6. Изучение факторов, влияющих на изменение размера прибыли, облагаемой налогом, размера выплаченных дивидендов, суммы налога из прибыли, объема чистой прибыли.

Далее следует рассмотреть методику, предложенную А. Д. Шереметом:

1. Осуществить формирование ряда показателей, отражающих финансовые результаты, при этом следует выделить следующие показатели - валовая прибыль, прибыль/убыток от продаж, прибыль/убыток от продаж и прочей деятельности, прибыль/убыток до налогообложения, прибыль/убыток от обычной деятельности, чистая прибыль /убыток.

2. Проведение анализа на предварительном этапе, используя как абсолютные показателям, так и ее относительные показатели. [5]

3. Проведение углубленного анализа основанного на оценке влияния различных факторов на размер прибыли и рентабельности, подразделяющиеся на внешние и внутренние факторы.

4. Анализ влияния фактора инфляции на финансовые результаты.

5. Изучение качественной характеристики прибыли, на основании проведения обобщенной характеристики структуры основных источников формирования прибыли.

6. Проведение анализа рентабельности активов организации.

7. Оценка прибыли с точки зрения маржинальной составляющей.

По методическому подходу к анализу финансовых результатов, предложенной О. В. Ефимовой выделяется ключевая задача которого заключается в выделении в составе доходов предприятия получаемых доходов на стабильном уровне для последующего прогноза и планирования ключевых результатов деятельности. На основании этого автором отмечена необходимость осуществления внешнего и внутреннего анализа и выделения на основании этого следующих этапов проведения - внешний и внутренний. [2]

Проведение внешнего анализа осуществляется последовательно, в два этапа. На первом этапе на основании изучения комментариев и пояснительной записки к годовой отчетности формируется картина о принципах группировки доходов и расходов организации. Второй этап основывается на изучении отчета организации о прибылях и убытках [2].

Внутренний анализ финансовых результатов осуществляется в три этапа. На первом этапе оценивается влияние действующих основных учетных принципов по части оценки доходов и расходов,

статей активов, изменения учетной политики. На втором этапе выявляются причины, оказавшие влияние на изменение итогового финансового результата. Осуществляется выявление стабильных и случайных факторов, оказавших непосредственное влияние на данные изменения. Третий этап представляет собой детализированную оценку финансовых результатов с интеграцией необходимых данных управленческого учета о доходах и расходах, с учетом декомпозиции по центрам функциональной ответственности. На основании этого происходит оценка качества полученного финансового результата, осуществляется прогноз будущих результатов, проведение анализа рентабельности деятельности организации.

Методики Н. Н. Селезневой и А. Ф. Ионовой имеют идентичные рекомендации, и осуществляются в следующей логической последовательности [5]:

1. Приведение классификации прибыли в целях анализа:
    - на основании формирующих источников: от реализации услуг, имущества;
    - на основании видов деятельности: прибыль от обычно, инвестиционной, финансовой деятельности;
    - на основании порядка формирования: валовая, маржинальная, до налогообложения, чистая;
    - на основании периодичности получения: регулярная, чрезвычайная прибыль.
  3. Перечисление экономических факторов, оказывающих влияние на размер прибыли, проведение факторного анализа прибыли до налогообложения.
  4. Оценка влияния фактора инфляции на финансовые результаты.
  5. Анализ «качества» прибыли, под которым следует понимать «обобщенную характеристику структуры источников формирования прибыли организации». [4] Высокое качество прибыли обусловлено ростом объема производства, снижением расходов по производству и реализации. О низком качестве прибыли, сигнализирует увеличение цены на продукцию без соответствующего роста объема выпуска в натуральных показателях.
  6. Детализация анализа для оценки степени достаточного поступления денежных средств для обеспечения оттоков по организации. При этом следует осуществить сопоставления данных анализа результатов финансового анализа и анализ денежных потоков.
  7. Осуществление оценки финансовых результатов согласно данным финансовой отчетности организации, имеет место изучение уровня, динамики (горизонтальный анализ) и структуры (вертикальный анализ).
  8. Разработка и детализация схемы факторного анализа общей бухгалтерской прибыли и прибыли от реализации продукции.
  9. Проведение оценки влияния факторов на динамику прибыли от реализации продукции осуществляется, формируясь в двух группах. В составе первой группы представлены: динамика объема реализации продукции в оценке по базисной или плановой себестоимости, динамика объема продукции, в связи с структурными изменениями в ассортименте продукции. Вторая группа факторов отражает экономию в следствие уменьшения себестоимости продукции, уменьшения себестоимости продукции за счет структурных сдвигов, динамики расходов в виду динамики цен на материалы и тарифы на услуги, динамики цен на один рубль продукции [4].
  10. Проведение анализа использования прибыли на основании данных отчета о прибылях и убытках, в соответствии с основными направлениями использования чистой прибыли. Авторы предлагают в процессе осуществления вертикального и горизонтального анализа использования чистой прибыли произвести расчет коэффициента капитализации, коэффициент, отражающий потребление прибыли, темп устойчивого роста собственного капитала.
  11. В завершении осуществить анализ рентабельности, в состав которого следует внести необходимые показатели рентабельности, рентабельности продукции и производственных фондов, оценка эффекта финансового рычага, проведение анализа рентабельности активов, собственного капитала.
- Целесообразным следует обзор методики анализа финансовых результатов, на основании международных стандартов. Здесь следует отметить ключевую особенность методики анализа прибыли, базирующейся на разделении производственных и сбытовых затрат на переменные и постоянные и категории маржинальный доход. Подход имеет широкое распространение в странах с развитыми рыночными отношениями, тем самым при изучении факторов изменения прибыли и прогнозирования ее величины для обеспечения системного подхода имеет место оценки на основе маржинального анализа, в основе которого лежит определение маржинального дохода.

Маржинальный доход представляет собой прибыль в сумме с постоянными затратами предприятия при этом, в случае если известны величины маржинального дохода и постоянных затрат, с помощью соответствующей формулы следует рассчитать сумму прибыли.

Иногда для определения размера прибыли вместо маржинального дохода применяют выручку и удельный вес маржинального дохода в ней.

Общая динамика прибыли отражается за счет изменения: количества, цены, удельных переменных затрат и объема постоянных затрат.

Данная методика анализа финансовых результатов имеет сложности и особенности в условиях многономенклатурного производства, когда помимо указанных факторов следует учесть влияние структурных сдвигов реализованной продукции.

За рубежом для исследования факторного влияния на изменение размера прибыли в условиях многономенклатурного производства используют модель, на основании зависимости средней доли маржинального дохода в выручке от удельного веса каждого вида продукции в общей сумме выручки, а также уровня маржинальной прибыли в выручке в разрезе по каждому товару.

Указанная факторная модель прибыли от реализации помогает в установлении изменения размера прибыли за счет объема реализованного товара, его структуры, стоимости, удельных переменных затрат и постоянных затрат.

На основании вышесказанного, исследовав различные методики для осуществления анализа финансовых результатов, предложенные разными исследователями, следует отметить, что осуществление выбора наиболее приемлемой методики проведения анализа для конкретной организации имеет прямую зависимость от ее особенностей функционирования и целей, достижение которых должно осуществиться в процессе анализа.

Таким образом, методологический подход для осуществления содержания экономического анализа финансовых результатов деятельности организации, рекомендуется осуществлять на основании следующих составных элементов: анализ и оценка финансовых результатов следует проводить, с соблюдением логики движений от общего к частному, определяя влияние частного на общее. Другими словами, в первую очередь следует проанализировать и дать оценку обобщающим показателям, отражающие финансовые результаты, дать оценку их динамике, изучить структуру, определить динамику в анализируемом периоде по отношению к базисному периоду; отобрать факторы, имеющих непосредственное влияние на данный результат. Далее следует осуществить детализацию анализа финансовых результатов, с учетом углубленного исследования частных показателей и выявления перспективных резервов увеличения прибыли.

#### Список литературы

1. Налоговый кодекс Российской Федерации
2. Великая Е. Г., Чурко В. В. Индикаторы оценки эффективности организации // Балтийский гуманитарный журнал. 2014, № 2, с. 57–61.
3. Колачева Н.В., Быкова Н.Н. Финансовый результат предприятия как объект оценки и анализа // Вестник НГИЭИ. 2015, №1 (44), – с.29-34.
4. Курилов К. Ю., Курилова А. А. Формирование системы внутреннего аудита с учетом факторов влияния цикличности // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2012. № 4 (11). с. 111–114.
5. Никифорова Е. В., Шнайдер О. В. Экономический потенциал как совокупность ресурсов финансово-хозяйственной деятельности // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2013, № 1, с. 20–22.
6. Оськина Ю.Н., Баева Е.А. Обзор методик анализа финансовых результатов // Социально-экономические явления и процессы. 2013. №4 (050). – с.126-130.
7. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. М., 2014. 534 с.

#### СЕКЦИЯ №4.

#### БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЁТ, СТАТИСТИКА (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.12)

## ЭТИКА И БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ

**Барахов И.Ж., Далиева Х.И.**

Ингушский государственный университет, г. Магас

Каждая профессия имеет систему этики, которая разработана и записана для руководства Кодексом поведения. Актуальность этических кодексов объясняется задачей, связанной с этическими коллизиями и моральными разногласиями (возникают между людьми в профессиональной среде), и которую невозможно разрешить применением только существующих профессиональных знаний.

Роль бухгалтера в хозяйственной жизни организации очень велика. Это связано с тем, что информация, которую они обеспечивают, имеет решающее значение в оказании помощи работодателям, клиентам, инвесторам и другим в принятии важных экономических решений. Следовательно, этически неподготовленный бухгалтер может быть вредным для общества, что приводит к недоверию со стороны общественности и нарушению эффективных операций на рынке капитала.

Из-за важности информации, предоставляемой бухгалтерами, необходимо, чтобы они имели общие деловые навыки, умение работать с людьми для мотивации других членов команды, соблюдать определенные профессиональные этические стандарты. Бухгалтеры в организации выполняют функции, такие как подготовка и представление своевременных и точных финансовых отчетов, выявление областей неэффективности и расточительного использования ресурсов, создание эффективной системы внутреннего и бухгалтерского контроля, исследование операций производительности конкурирующих организаций, чтобы помочь руководству в формировании политики, а также расследовании мошенничества в рамках организации. Тем не менее, при выполнении этих ролей, бухгалтеры должны иметь человеческое лицо, принимая во внимание тот факт, что они имеют дело с людьми в организации. Там должно быть осознание того, что их роль в качестве бухгалтеров направлена на оказание помощи организации, чтобы двигаться вперед. Для того, чтобы осуществлять свою миссию эффективно, бухгалтеры должны соблюдать этическое поведение бухгалтерской профессии. Осуществление бухгалтером своей деятельности в соответствии с правилами этического кодекса гарантирует ему общественное признание и доверие к своей работе.[2]

Этика в бухгалтерском учете является делом огромной важности, поскольку она имеет существенное влияние на формирование системы ценностей будущих поколений экономистов в данной области. Поскольку, мы живем в эпоху финансовой информации, где правила, регулирующие создание и передачу реальных финансовых отчетов становятся более ценными, чем создание и передача товаров. Применение бескомпромиссных моральных принципов является шагом абсолютно необходимым и основополагающим для построения экономики, основанной на реальной информации. В современном мире, бухгалтерский учет осуществляется профессионалами, которые призваны предоставлять важную информацию для принятия решений в организациях. Но мало кто знает, что практика учета хозяйственных операций имеет историю тысячелетней давности и берет свое начало с человеческой необходимости создания экономической среды. Со временем эта практика стала прерогативой квалифицированных людей, обладающих определенными знаниями.

Деятельность бухгалтера должна наглядно свидетельствовать обществу о следовании принципам профессионализма. Приверженность профессиональным стандартам имеет весомое значение для решения таких задач, как поддержание высоких показателей экономического роста, борьба с коррупцией, создание благоприятного инвестиционного климата.[4]

Отличительная черта такого типа профессиональной деятельности при выполнении характерных ему обязанностей в интересах сотрудников организации, заинтересованных лиц (своих клиентов) или же в собственных это удовлетворение потребностей общества и достижение предельного уровня эффективности.

Профессиональная этика - это нормы нравственного поведения индивида, определенной профессии, благодаря чему его деятельность, связанная с оказанием профессиональных услуг, осуществляется на высочайшем уровне и носит гармоничный стабильный характер во благо общества.

Соблюдение правил и принципов нормативной этики, невыполнение которых порождает отрицательные результаты (дискредитация, увольнение из профессиональной группы) характеризует этический аспект профессии бухгалтера.

Н.А. Колоколов сравнивает присущность к профессиональной группе с присущностью к элите, и отмечает, что для большинства отношение к элите является особенно важным, поэтому изгнание из элиты является единственным наказанием для нарушителя стандартов этического кодекса.[3]

Так же как и всякая организация создается с определенной выработанной миссией, так и этические кодексы создаются с определенными установками, имеющих целью проконтролировать нравственное поведение индивида той или иной профессии.

Российский кодекс этики профессиональных бухгалтеров - членов НП введен в действие решением Президентского Совета НП "ИПБ России", протокол No 12/12 от 12 декабря 2012 года. Кодекс этики разработанный для бухгалтеров российского общества устанавливает основные принципы профессиональной этики для профессиональных бухгалтеров и служит концептуальной основой для применения этих принципов.

Основные принципы профессиональной этики для профессиональных бухгалтеров являются: честность, объективность, профессиональная компетентность, конфиденциальность и профессиональное поведение. Верификация действий бухгалтера по отношению к этическим принципам объясняется их применением в каждой конкретной ситуации.

Честность - это фундамент на котором строится доверие к бухгалтеру, то есть то качество, которое является основополагающим в отношениях между людьми.

Объективность, то есть старания бухгалтера избежать воздействия таких факторов, как предвзятость или конфликт интересов.

Профессиональная компетентность - это умение выполнять свои должностные обязанности на высоком профессиональном уровне, которая характеризуется степенью совершенствования им своих профессиональных знаний и навыков.

Конфиденциальность рассматривается как принятие бухгалтером своей обязанности не передавать информацию третьим лицам без специального на то полномочия.

Профессиональное поведение, связано с выполнением профессиональной деятельности четко в соответствии с правилами и законами в области бухгалтерского учета и стремлением избегать любых ситуаций, которые приведут к дискредитации его профессии.[5]

Таким образом, рассмотрение этики профессионального бухгалтера позволяет понять, насколько важное значение оно имеет в процессе формирования профессиональных и деловых отношений у людей и укрепление доверия друг к другу.

#### **Список литературы**

1. Жуков В.Н. Основы бухгалтерского учета: издательство "Питер", 2013, 63 С.
2. Лесина Т. В., Волкова Ю. С. Профессиональная этика бухгалтера: от теории к практике // Научно-методический электронный журнал «Концепт». - 2015. - Т. 13. - С. 4406–4410.
3. Финогентова Н.А., Полозков Е. В. Система этических кодексов в современной России // Вестник Балтийского федерального университета им. И. Канта. Серия: Гуманитарные и общественные науки. Выпуск: 9 / 2013.
4. Шнейдман Л.З., 10 лет законодательного регулирования и бухгалтерского учета в России: уроки на будущее // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. 2007. № 12. С. 27.
5. Электронный фонд правовой и нормативно - технической документации. [Кодекс этики профессиональных бухгалтеров - членов НП "ИПБ России"] URL: <http://docs.cntd.ru/document/420357077>.

#### **МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ВНУТРЕННЕ СОЗДАННОЙ ДЕЛОВОЙ РЕПУТАЦИИ**

**Ветошкина Е.Ю., Аухадеева Л.Ф.**

Институт управления, экономики и финансов К(П)ФУ, г. Казань

Гудвил – многогранная категория, которая классифицируется по целому ряду признаков. Однако среди множества его классификаций наиболее значимым является подразделение гудвила исходя из места возникновения относительно компании на внутренний (внутренне созданный) и приобретенный. На рисунке представлены концептуальные основы МСФО в отношении учета данных двух видов гудвила.



Рис. 1. Концептуальные основы МСФО в отношении учета при классификации гудвила исходя из места возникновения относительно компании

Внутренне созданный гудвил – это внутренние преимущества компании, такие как безупречная работа высококвалифицированного персонала, слаженность менеджерской команды, узнаваемость бренда, лояльность клиентов, выгодное месторасположение и т.п., позволяющие компании получать прибыль выше среднеотраслевой. Для создания таких отличительных черт компании тратят немалые средства, надеясь на то, что они окупятся в будущем и принесут экономическую выгоду. Очевидно, что внутренне созданный гудвил является нематериальным объектом по своей природе и по классификации активов мог бы быть отнесен к нематериальным активам. Однако большинство учетных стандартов и, в том числе МСФО, не разрешают капитализировать затраты на его создание, несмотря на высокую вероятность генерирования будущих экономических выгод компании. В частности, это касается затрат на обучение персонала и расходов на рекламу; такие затраты признаются расходами того периода, в котором они понесены.

Анализируя положения МСФО (IAS) 38 «Нематериальные активы» в части внутренне созданного гудвила можно констатировать, что такой учетный подход (запрет на признание в качестве актива) согласуется с общим подходом к признанию активов, изложенным в Концептуальных основах финансовой отчетности для внешних пользователей в системе МСФО. Так, согласно данному документу, для того чтобы объект был признан в качестве актива, требуется одновременное выполнение трех критериев:

- соответствие определению актива (нематериального актива);
- существование вероятности того, что любая будущая экономическая выгода, связанная с ресурсом, будет получена предприятием;
- возможность надежно измерить фактические затраты на приобретение.

Первый и последний из перечисленных критериев признания актива не выполняются, поэтому внутренне созданный гудвил не признается.

Несоответствие определению нематериального актива заключается, во-первых, в том, что у компании отсутствует контроль над внутренним гудвилом: так, например, компания не может иметь контроля над своим персоналом, любой из сотрудников может уволиться в любой момент. Во-вторых, гудвил не является идентифицируемым ресурсом, поскольку он неотделим от компании и не возникает из договорных или иных юридических прав.

Что же касается невыполнения третьего критерия признания (отсутствие надежной оценки затрат на создание), то, несмотря на существование различных методик оценки внутренне созданного гудвила, все они не дают надежного ответа на вопрос: сколько же компания потратила на создание комплекса нематериальных благ, формирующих собственный гудвил организации.

Таким образом, в силу невыполнения ряда условий, составляющих критерии признания объекта в

качестве актива (наличие контроля, идентифицируемость, надежная оценка), в соответствии с МСФО, внутренне созданный гудвил не признается в качестве актива в финансовой отчетности компании.

В МСФО (IFRS) 3 «Объединения бизнесов» приводится следующее определение приобретенного гудвила: «актив, представляющий собой будущие экономические выгоды, являющиеся результатом других активов, приобретенных при объединении бизнеса, которые не идентифицируются и не признаются по отдельности».

Итак, согласно МСФО, гудвил признается в качестве актива только в случае приобретения бизнеса. При этом учет объединения бизнеса (или учет на дату приобретения) является отправной точкой для применения метода консолидации. Согласно МСФО (IFRS) 3 компания-покупатель должна применить метод покупки, вследствие которого в учете покупателя и возникает гудвил. Обобщив вышесказанное, необходимо отметить, что приобретенный гудвил отражается в консолидированной отчетности компании-покупателя бизнеса в качестве актива в отчете о финансовом положении.

Генезисом оценки внутренне созданного гудвила является одна из первых работ, выделивших проблему отражения в учете внутренне созданного гудвила, книга профессора Калifornийского университета Г.Р. Хэтфилда «Современный бухгалтерский учет: принципы и некоторые проблемы», которая была издана в 1909 году в Нью-Йорке. Хэтфилд определил гудвил как «...типичную форму нематериальных активов, представляющую собой стоимость деловых связей, оценку вероятности того, что нынешние клиенты будут продолжать покупать у нас, несмотря на соблазны со стороны конкурирующих торговцев». Также он отметил, что объективная оценка гудвила компанией, создавшей его, невозможно. Хэтфилд указал на то, что из-за сложности объективной и достоверной оценки гудвил не должен отражаться в финансовой отчетности организации, за исключением приобретенного гудвила.

Выдающийся британский исследователь гудвила начала XX в. П.Д. Лик в своей книге «Коммерческий гудвил: история, оценка и отражение на счетах бухгалтерского учета», изданной в 1921 г. в Лондоне, сформулировал следующее определение: «Коммерческий гудвил может включать в себя любое или все из перечисленных свойств: деловые связи, ассоциированные с именами, лицами и местами ведения бизнеса; торговые марки, патенты и образцы; авторское право, и право на осуществление монополии. Возмещаемая стоимость гудвила базируется на ожидании того, что владелец любого из этих прав будет зарабатывать в будущем прибыль, увеличение стоимости или другое преимущество сверх нормального вознаграждения на вложения капитала и человеческих усилий, которые необходимо осуществлять в любом начинании. Гудвил, как обычно предполагается, обладает текущей возмещаемой стоимостью, и эта стоимость часто бывает очень большой». П.Д. Лик особо отмечал, что в финансовой отчетности должен признаваться только приобретенный гудвил, представляющий собой лишь малую часть гудвила.

Еще один известный британский бухгалтер – Ф.У. Пиксли в изданном в 1922 г. в труде «Бухгалтерский словарь» начал статью, описывающую гудвил и его отражение в бухгалтерском учете, с критики существующих определений гудвила: «Термин «гудвил» постоянно используется в коммерческой практике, но его смысл неясен, а его природа часто понимается неправильно. Еще никогда не давалось удовлетворительное определение гудвила». Сам Пиксли определял гудвил как «...приведенную стоимость будущих сверхприбылей». Он полагал, что любая успешная компания обладает гудвилем, но видимым и подлежащим оценке этот гудвил становится лишь в момент продажи компании. Эта сумма (приобретенный гудвил), по мнению Пиксли, является сравнительно небольшой частью всего гудвила.

После выхода в свет фундаментального труда «Принципы бухгалтерского учета», авторство которого принадлежит трем «титанам» американского бухгалтерского учета первой половины XX в.: профессору Гарвардского университета Т.Г. Сандерсу, профессору Калифорнийского университета Г.Р. Хэтфилду и профессору Йельского университета А. Муру, по вопросу отражения в учете внутренне созданного гудвила в ней заявлялось следующее: «Общепринято, что стоимость гудвила отражается в бухгалтерском учете только тогда, когда этот гудвил был приобретен. Следовательно, гудвил не должен отражаться в бухгалтерском учете компании, создающей его». Данная позиция позже была закреплена в большинстве бухгалтерских стандартов, регламентирующих отражение гудвила в бухгалтерском учете и раскрытие информации о нем в финансовой отчетности компаний. Необходимо отметить, что в настоящее время внутренне созданный гудвил в финансовой отчетности компаний также не признается.

Деловая репутация на сегодняшний день во многих компаниях является значимым активом, однако существующие методы оценки деловой репутации предназначены только для оценки приобретенной деловой репутации организации, хотя внутренне созданная деловая репутация, играющая важную роль для предприятия, не оценивается вообще и по существующим стандартам финансовой отчетности как

российским, так и международным, не признается активом. Необходимость стоимостной оценки внутренней деловой репутации возникает при определении маркетинговой компании, прогнозировании эффективности инвестиций, а также при управлении организацией, которое направлено на увеличение ее стоимости. Деловая репутация организации приносит более долгосрочные доходы, так как причинами формирования деловой репутации могут быть высококвалифицированный управленческий персонал, устойчивые отношения с поставщиками, преимущества местоположения организации и т. д.

По нашему мнению, проблема с определением стоимости внутренне созданной деловой репутации в действительности вполне разрешима для организаций, акции которых котируются на фондовых рынках. По установившемуся на отчетную дату курсу акций данной организации можно определить реальную стоимость ее капитала, присоединив к ней величину обязательств и вычтя справедливую стоимость активов на отчетную дату, получаем стоимость внутренне созданной деловой репутации.

Данные расчеты следует проводить не реже одного раза в год. Полученную таким образом величину внутренне созданной деловой репутации необходимо отражать в виде справочной информации в приложениях к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах. Очевидно, что такая оценка зависит от значительных колебаний на финансовых рынках и не застрахована от финансовых спекуляций. Для ликвидации влияния указанных факторов предлагается производить расчет за определенный период, таким образом анализ динамики средних значений показателя деловой репутации становится экономически обоснованным и его результаты целесообразно использовать при принятии решений. Такой подход существенно повысит роль финансовой отчетности в выработке более эффективных решений, принимаемых различными группами пользователей. Внутренний гудвилл в том числе служит важной управленческой информацией для собственников, менеджеров и инвесторов.

В отличие от других нематериальных деловая репутация присуща всей компании и неотделима от нее. В этом заключается одно из ее главных отличий от других нематериальных активов. Любая успешно работающая фирма должна иметь положительную внутренне созданную деловую репутацию.

Очень важно отметить, что для организации деловая репутация – бесценный капитал, который наживается годами, но может быть утерян в результате одного неверно сделанного шага. Деловая репутация может пострадать как под действием внутренних факторов, обусловленных собственными тактическими или стратегическими ошибками, а также внешних обстоятельств, не зависящих непосредственно от деятельности организации (недобросовестные действия конкурентов, некомпетентность работников СМ и т.д.).

Подводя итог вышесказанному, можно сформулировать следующий подход к деловой репутации. Деловая репутация компании представляет собой меру доверия и набор ожиданий, которые вызывает компания со стороны всех заинтересованных в своей деятельности сторон. Это важнейший фактор устойчивости функционирования и развития компаний, который является ее неотделимым нематериальным активом, обуславливающим дополнительные существенные доходы и иные экономические выгоды. Нами было установлено, что для публичных организаций, определение стоимости внутренне созданной деловой репутации возможно: по установившемуся на отчетную дату курсу акций организации можно определить реальную стоимость ее капитала, присоединив к ней величину обязательств и вычтя справедливую стоимость активов на отчетную дату, можно получить стоимость внутренне созданной деловой репутации. Отражение величины внутренне созданной деловой репутации в виде справочной информации в приложениях к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах позволит создать отчетность, которая будет отличаться высокой степенью информативности и значимостью для пользователей.

#### Список литературы

1. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 38 «Нематериальные активы»: Приказ Министерства финансов России от 28.12.2015 г., № 217н (ред. от 27.06.2016 г.)
2. Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 3 «Объединения бизнесов»: Приказ Министерства финансов России от 28.12.2015 г., № 217н (ред. от 27.06.2016 г.)
3. Ветошкина Е.Ю. Понятие «Деловая репутация» в российской и международной учетной практике. // Вестник ТГГПУ. Филология и культура. – 2010. – №21. – С. 199-201.
4. Иванов А.Е. Методология раскрытия информации о внутренне созданном гудвилле (оценке синергетического эффекта деятельности) компании в финансовой отчетности. // Финансы и кредит. – 2015. - №22 (646). – С. 48-60.

5. Калинин О.И. Анализ основных методик экономической оценки стоимости гудвилла. // Наука. Инновации. Технологии. – 2011. - №4. – С.196-205.
6. Щербакова О.А. Гудвилл: важнейшая составляющая нематериальных активов в учете коммерческих предприятий. // Аудит и финансовый анализ. – 2008. - №5. – С. 29-36.

## ИССЛЕДОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ВЗАИМОСВЯЗИ КАТЕГОРИЙ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

**Кирпиков А.Н., Халиуллина А.М.**

Институт управления, экономики и финансов К(П)ФУ, г. Казань

В современных экономических условиях хозяйствующие субъекты самостоятельно планируют и осуществляют коммерческую деятельность. Основной акцент при этом направлен на обеспечение стабильности и реализацию потенциала экономического роста компании, что невозможно без проведения аналитической оценки уровня ее финансовой устойчивости.

В настоящее время изучению различных аспектов финансового состояния предприятия посвящены работы западных (К. Друри, К. Хеддервика, Р. Холта и др.) и отечественных (М.И. Баканова, В.В. Бочарова, В.В. Ковалева и др.) ученых-экономистов. Вместе с тем отсутствие единого подхода для определения понятий «финансовая устойчивость», «ликвидность», «платежеспособность» приводит к неоднозначному пониманию данных экономических категорий. Для проведения результативной аналитической диагностики необходимо четко представлять сущность указанных понятий, которая в свою очередь определяет выбор способов оценки и методов управления финансовым состоянием организации. В этой связи развитие положений научной дискуссии, направленной на обособление подходов к интерпретации экономического смысла взаимосвязанных категорий оценки финансового состояния представляется нам актуальным и практически значимым.

В отдельных работах зарубежных авторов (К. Друри, К. Хеддервика, Л.А. Бернштейна) оценка финансовой устойчивости предприятия определяется его финансовой независимостью, связана с общей финансовой структурой предприятия, степенью его зависимости от кредиторов и инвесторов. Финансовая устойчивость в долгосрочном плане характеризуется соотношением собственных и заемных средств.

Другие зарубежные ученые (Ван-Хорн Дж.К., Хелферт Э.) считают, что финансовая устойчивость – это характеристика финансов компании, необходимая при приемлемом уровне риска для обеспечения ее деловой активности при сохранении платежеспособности. Иными словами, это структура активов и пассивов организации, которая обеспечивает ее платежеспособность [3].

В отечественной практике анализа сложились три подхода к определению понятия «финансовая устойчивость» [2].

Согласно первому – финансовая устойчивость определяется показателями платежеспособности, ликвидности, кредитоспособности, рентабельности и др. Странники подобной идеи (Е.Н. Выборова, А.Г. Грязнова, М.В. Мельник) рассматривают финансовую устойчивость в неразрывной связи с платежеспособностью и, в основном, с точки зрения накопления предприятием ресурсов в целях выполнения финансовых обязательств к назначенному сроку. Вместе с тем большинство исследователей едины во мнении, что понятие «финансовая устойчивость» шире понятия «платежеспособность». Если показатели платежеспособности, являясь статичными показателями, отражают состояние денежных фондов в каждый момент времени и изменяются достаточно быстро, то показатели финансовой устойчивости свидетельствуют о структуре капитала предприятия в целом. При этом важную роль играет рост прибыли, являющийся ключевым положительным индикатором деятельности предприятия и повышения его финансовой устойчивости. Сказанное совершенно не означает рост показателей ликвидности, платежеспособности: высокий темп роста прибыли связан со значительным риском для деятельности предприятия.

Приверженцы второго подхода (В.В. Ковалев, Г.В. Савицкая, Ю.А. Ефимова и др.) сущность финансовой устойчивости сводят к оценке величины и структуры капитала предприятия, который рассматривается как авансированный и инвестированный. Ключевым моментом в рамках данного подхода является определение величины собственного капитала и его структуры с целью дальнейшего исчисления величины чистых активов в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности (МСФО).

Динамика чистых активов, не коррелированная с динамикой прибыли, существенно влияет на финансовую устойчивость предприятия. Согласно МСФО прибыль признается в том случае, если образуется положительная разность между величиной чистых активов на конец и начало отчетного периода за вычетом сумм всех распределений и взносов владельцев в течение периода, а также после устранения влияния инфляции на учетные данные. Можно сказать, что в концепции МСФО заложен базовый критерий оценки возможности стратегического развития предприятия.

Согласно к третьему подходу финансовая устойчивость рассматривается как механизм защиты предприятия от рисков (И.В. Ершова, Э.А. Уткина, Г.Б. Крейнер и др.). Для количественного анализа могут применяться корреляционно-регрессионные модели факторных взаимосвязей. В настоящее время указанный подход является наименее проработанным с методической точки зрения, однако в будущем он может стать одним из ведущих направлений совершенствования оценки финансовой устойчивости [2].

Обобщая указанные выше подходы к трактовке финансовой устойчивости, считаем важным отметить, что достаточный размер собственного капитала служит надежной гарантией финансовой состоятельности предприятия, но абсолютизация тенденции наращивания собственного капитала не оправдана в качестве целеполагающего мотива при определении финансовой устойчивости. Предприятие, использующее только собственные средства, имеет ограниченные возможности прироста прибыли, т.к. полностью отказывается от использования эффекта финансового рычага.

С другой стороны, особенность собственного капитала заключается в том, что он инвестируется на долгосрочной основе, поэтому подвергается наибольшему риску для его владельцев. Вместе с тем, чем выше доля собственного капитала в общей сумме пассивов, тем выше барьер, защищающий компанию от риска утраты платежеспособности.

Таким образом, по нашему мнению, финансово устойчивым необходимо признавать предприятие, которое нашло структуру капитала, рассматриваемую в качестве оптимальной различными категориями внутренних и внешних пользователей, позволяющую достигать заданные владельцами предприятия бизнес-цели при поддержании приемлемого уровня платежеспособности, кредитоспособности и финансового риска. Определение оптимального уровня финансовой устойчивости будет предполагать достижения компромисса между финансовой независимостью от кредиторов и финансовой результативностью работы организации.

Как было уже упомянуто, понятие «финансовая устойчивость» тесно связана с понятиями «платежеспособность» и «ликвидность». С точки зрения теории и практики очень важно ответить на вопрос: действительно ли ликвидность и платежеспособность тождественны или эти термины являются самостоятельными экономическими категориями? Анализируя мнения ученых, можно выделить две точки зрения.

Первая группа экономистов рассматривает ликвидность и платежеспособность как единую экономическую категорию. И.А. Бланк утверждает, что платежеспособность (ликвидность) – это возможность предприятия своевременно рассчитаться по своим текущим обязательствам за счет оборотных активов различного уровня ликвидности. Не отделяя ликвидность предприятия от его платежеспособности, Ю. Бригхем и Л. Гапенски определяют данное понятие как способность осуществить денежные выплаты в объеме и в сроки, предусмотренные контрактами [4]. Следовательно, под понятиями ликвидности и платежеспособности понимается способность предприятия своевременно рассчитаться по своим текущим обязательствам за счет оборотных активов различного уровня ликвидности, определяющих платежные возможности предприятия.

Вторая группа ученых (В.В. Ковалев, Г.Б. Поляк, А.Н. Гаврилова, А.А. Попов) не разделяет описанную точку зрения, утверждая, что говорить о тождественности понятий ликвидности и платежеспособности некорректно. Согласно позиции Г.Б. Поляка, платежеспособность предприятия – это наличие у него денежных средств, краткосрочных финансовых вложений и дебиторской задолженности в объеме, достаточном для покрытия его краткосрочных обязательств. Понятие ликвидности автор связывает с кредитоспособностью и определяет как возможность своевременно и полностью рассчитаться по своим долгам имеющимися оборотными активами. А. Гаврилова и А. Попов под платежеспособностью понимают наличие свободных расчетных средств, достаточных для немедленного погашения требований кредиторов, а ликвидность ассоциируют со способностью погашать в установленное время (иногда и с нарушением сроков оплаты) свои обязательства за счет оборотных активов. Говоря о платежеспособности, В.В. Ковалев имеет в виду наличие у предприятия денежных средств и их эквивалентов, достаточных для расчетов по кредиторской задолженности, требующей немедленного

погашения, а ликвидность рассматривает как наличие оборотных средств в размере, теоретически достаточном для погашения краткосрочных обязательств, хотя бы и с нарушением сроков погашения [4].

Таким образом, согласно позиции второй группы экономистов ликвидность трактуется как способность предприятия отвечать по текущим обязательствам имеющимися оборотными активами, а платежеспособность – как возможность погасить требования кредиторов срочного характера за счет денежных средств и их эквивалентов. В этой связи, коэффициент абсолютной ликвидности, исчисляемый как отношение денежных средств и краткосрочных финансовых вложений к краткосрочным обязательствам, при проведении оценки платежеспособности предприятия теряет свою экономическую сущность. Таким образом, мы считаем правомерным разграничить указанные понятия, и критерием для этого может стать степень срочности обязательств: при определении платежеспособности необходимо учитывать обязательства, требующие немедленного погашения. К срочным обязательствам относится часть заемного капитала (долго- и краткосрочных обязательств), которая потребует своего погашения уже ближайшее время.

В процессе оценки ликвидности, прежде всего, следует различать ликвидность активов и ликвидность баланса. Ликвидность активов представляет способность компании превращать свои активы в денежные средства. Ликвидность баланса – это степень равенства между обязательствами организации и ее активами, срок превращения которых в деньги соответствует сроку погашения обязательств [1].

Систематизируя результат обобщения авторских позиций, отметим, что понятия «финансовая устойчивость», «ликвидность», «платежеспособность» близки по своей экономической природе, но «ликвидность» – категория более широкая, чем платежеспособность, при этом «финансовая устойчивость» – термин, включающий в себя и «платежеспособность», и «ликвидность».

Взаимосвязь исследуемых понятий представлена на рис. 1.

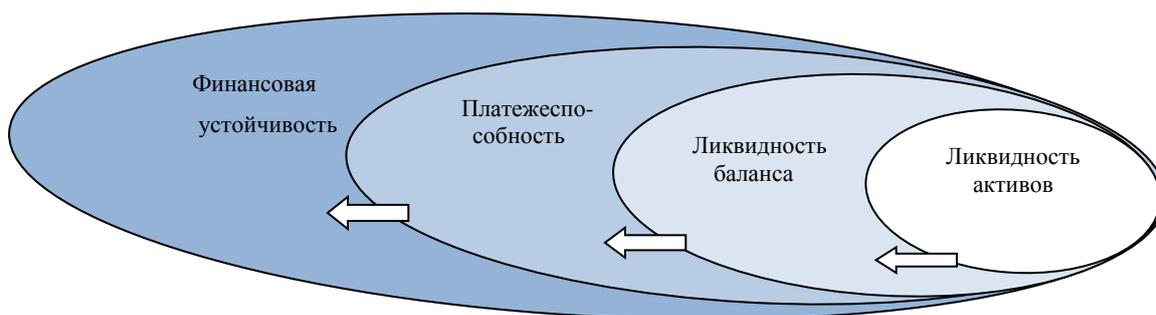


Рис. 1. Соотношение понятий «финансовая устойчивость», «платежеспособность», «ликвидность»

Критический анализ исследуемых понятий позволяет выделить ряд отличительных черт рассматриваемых категорий, которые представлены на рис. 2.

Резюмируя сказанное выше, мы можем сделать вывод о том, что каждое из исследуемых понятий имеют самостоятельное значение, базу, методы анализа и только их комплексное рассмотрение может выступить основой для объективной оценки финансового состояния предприятия. Управление ликвидностью позволит добиться текущей и долгосрочной платежеспособности и, в конечном счете, будет способствовать повышению финансовой устойчивости экономического субъекта.

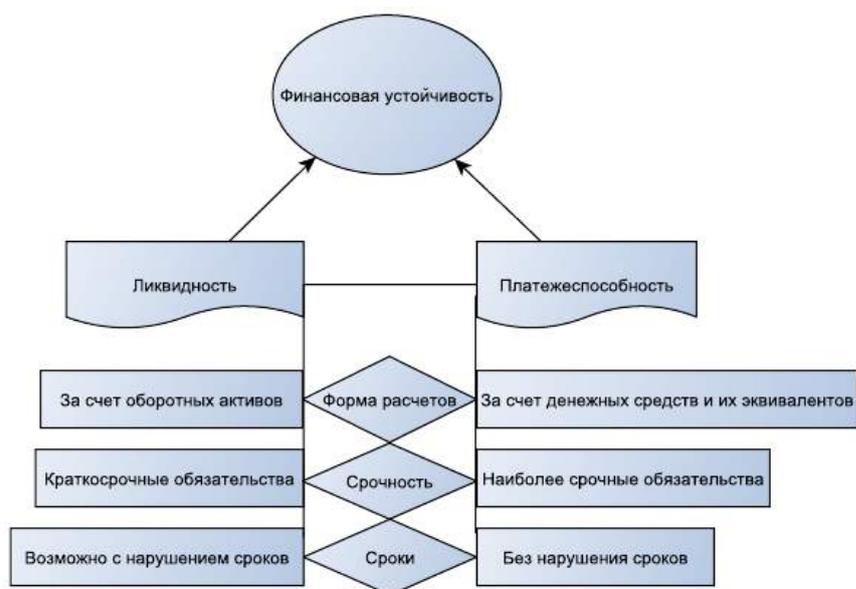


Рис. 2. Характеристика и соотношение понятий «финансовая устойчивость», «ликвидность», «платежеспособность»

### Список литературы

1. Гиляровская Л.Т. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческих организаций: учеб. пособие для студентов вузов / Л. Т. Гиляровская, А. В. Ендовицкая. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – С. 85-88.
2. Елецких С.Я. Анализ теоретических подходов к трактовке сущности понятия «Финансовая устойчивость предприятия» // Экономика промышленности. 2009. №1 (44). – С. 44-47.
3. Пучкова А.О. Аналитический обзор современных трактовок и сущности финансовой устойчивости в России и за рубежом. *Учет и статистика*. 2012. Т. 1. № 25. С. 40-46
4. Сабельфельд Т.В. Финансовая устойчивость и платежеспособность как критерии оценки уровня финансового равновесия предприятия // Вестник алтайской академии экономики и права, №1 (33), 2014. – С. 92-96.
5. Савицкая Г.В. Экономический анализ: учебник / Г.В. Савицкая. — 14-е изд., перераб. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2017. – С. 386-394.

## ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

**Козлова А.А.**

(студент 1 курса магистратуры, кафедра бухгалтерского учета, экономический факультет)

Государственный университет управления, г. Москва

**Аннотация:** в статье рассматриваются особенности управленческого учета в строительной сфере. В нынешней практике зародилось новое направление бухгалтерского учета – управленческий учет, который содержит соответствующую информацию для оперативного управления и анализа. И у учета в строительстве есть своя специфика: объект учета, показатели, применяемые для характеристики структуры и объемов затрат. Именно поэтому необходимо правильно определить объект учета, иначе данные учета будут искажены.

Разработка управленческих решений является важным процессом, связывающим основные функции управления.

В современных условиях развития рынка информационный ресурс приобретает статус ключевого, так как эффективность принятия решений менеджмента в строительной сфере основывается именно на нем.

Экономический анализ деятельности предприятия включает в себя два элемента – финансовый и управленческий. Принятие эффективных решений – одно из наиболее важных условий эффективного существования и развития организации. Управленческий бухгалтерский учет имеет целью оптимизировать финансовые потоки предприятия, то есть сократить издержки и максимизировать прибыль, к чему и стремится бизнес.

У управленческого учета в строительстве есть своя специфика: объект учета, показатели, применяемые для характеристики структуры и объемов затрат. «В строительной индустрии часто в качестве объекта исследования выступает конкретно возводимый объект, комплекс работ и т.п. Различие в объекте учета обуславливается объемами выполняемых работ, размерами компании, ее специализацией и т.д.» [1].

В качестве основных функций рассматриваемого типа учета в совокупной системе управления строительной организации можно назвать следующие:

- Контроль эффективности и рационализации распределения финансовых ресурсов в организации и по ее структурным единицам, видам деятельности и секторам рынка;
- Стратегическое и тактическое планирование в ведении бизнеса в рамках всего бизнеса в целом, а также по отдельным хозяйственным операциям;
- Формирование информационных потоков, которые ложатся в основу системы коммуникаций между различными уровнями менеджмента и структурными единицами в рамках одного уровня управления;
- Анализ и оценка эффективности ведения хозяйственной деятельности в совокупности и по структурным единицам, выявление уровня рентабельности конкретных видов товаров/услуг, секторов и сегментов рынка;
- Коррекция управляющих воздействий на ход производства и реализации товаров/услуг для конечного потребителя, снижение субъективности в процессе принятия решений на всех уровнях менеджмента;
- Планирование и координация динамики развития организации согласно анализу и оценке фактических результатов хозяйственной деятельности организации.

Для наиболее грамотного осуществления управленческого учета на предприятии строительной сферы рекомендуется рассматривать как объект исследования, отдельно взятый заказ. Данный выбор, в первую очередь, обуславливается матричной организационной структурой предприятий. Именно поэтому, выбранный метод учета затрат и калькулирования продукции должен применяться в строительных организациях.

Сущность данного метода организации учета заключается в том, что прямые затраты производства рассматриваются в аспекте установленных калькуляционных статей по отдельным строительным заказам, а остальные издержки по местам возникновения и назначению, которые включаются в себестоимость отдельных заказов в соответствии с установленной базой распределения. Данный метод учета основан на наличии строительных заказов, которые открываются соответствующим отделом организации.

В организации может выделяться отдельная бизнес-линия, на которой отражаются затраты на конкретный строительный проект. Закупка оборудования, расходы на персонал, материалы-все это списывается на отдельный заказ. Сотрудников оформляют по срочным трудовым договорам, привязанным к конкретным проектам. Учет материалов, спецодежды, оборудования-также.

Важность показателей, отражающих затраты на производство в строительной индустрии обусловлена необходимостью принятия обоснованных и своевременных управленческих решений. Однако, информация, полученная в управленческом учете, не выступает как категоричная, то есть является предпосылкой для принятия решения (объективного насколько это возможно).

«В качестве важнейших показателей, применяемых для характеристики структуры и объемов затрат в строительной индустрии, следует выделить наиболее важные:

- Издержки на производство согласно смете (документации) по объему строительных работ, отражающей совокупную себестоимость товаров/услуг для конечного потребителя;
- Совокупная фактическая себестоимость строительных товаров/услуг для конечного потребителя;
- Производственная себестоимость строительной продукции;
- Себестоимость реализованной продукции (полная и производственная);
- Издержки в расчете на 1 рубль строительных работ;
- Себестоимость по областям ответственности и местам возникновения затрат в различных аспектах функционирования организации» [3].

То есть качество информации, применяемой различными звеньями менеджмента в строительной индустрии, для принятия объективного управленческого решения в значительной мере зависит от существующей системы издержек на производство, на основании которой осуществляются функции контроля и координации. Использование описанного метода в сочетании с элементами нормативного метода учета в строительной организации позволяет в наибольшей степени достигнуть следующих целей:

- Выявить отклонения от сметных норм;
- Классифицировать отклонения по причинам;
- Выявить места отклонений;
- Определить ответственных за отклонения.

Для принятия объективного решения о выборе перспективы развития в строительной индустрии целесообразно вести учет затрат прошлого периода, затрат на отчетный период, классифицировать затраты на производство, затраты будущего периода, предельные затраты, приростные затраты и т.п.

Учет затрат по калькуляционным статьям предусматривает группировку затрат по месту возникновения независимо от их экономического содержания.

Полная себестоимость, производственная себестоимость, себестоимость реализованной продукции и изделий рассчитываются по статьям калькуляции. Объектом калькулирования при позаказном методе учета выступает отдельный заказ.

Группировка затрат по экономическому содержанию позволяет формировать различные показатели затрат исходя из их экономического содержания, независимо от места их возникновения.

«В качестве задач по формированию информационной базы в зависимости от целей строительной организации, можно отметить следующие:

- Анализ структуры издержек для выявления и управления безубыточностью бизнеса – осуществляется посредством математической модели, отражающей взаимосвязь себестоимости, прибыли и объемов продаж. Ключевой целью выступает изменение финансовой перспективы посредством изменения объемов реализации товаров/услуг для конечного потребителя;
- Анализ структуры издержек, который необходим для принятия объективного управленческого решения, которое связано с выбором перспективной альтернативы – изменяемую величину принято называть релевантной. Соответственно, не влияющие на изменение показатели принятия называть нерелевантными критериями;
- Анализ структуры издержек в аспекте отдельно взятого строительного заказа в разрезе калькуляционных статей;
- Анализ факторов и резервов снижения затрат на производство;
- Анализ структуры издержек, необходимой для принятия оперативных решений;
- Управление издержками в рамках конкретного заказа и сферы ответственности;
- Анализ затрат на 1 рубль строительной продукции [2].

Таким образом, управленческий учет позволяет выявить так называемые «узкие места» в функционировании компании, а также определить нерентабельные сектора (направления) развития бизнеса.

Как уже отмечалось выше в рамках данной статьи, организация управленческого учета осуществляется согласно специфике ее деятельности, отрасли, особенности системы принятия управленческих решений. Другими словами, например, строительная компания имеет право в самостоятельной классификации затрат, выборе секторов детализации, широте предоставления показателей.

Только согласно данным управленческого учета возможно выбрать оптимальный вариант управленческого решения как самостоятельное производство или покупка готового материала для реализации, выявить соотношение объемов покупки и продажи и т.п.

#### **Список литературы/ References**

1. Богданова Н.А., Погодина Е.А. Бухгалтерский/управленческий учет, Ульяновск : Б 73 УлГТУ, 2011. – 169 с.
2. Мансуров, П. М. Управленческий учет: учебное пособие / Ульяновск: УлГТУ, 2010. – 175 с.;
3. Рогуленко Т.М. Лукин Д.С. Управленческий учет как инструмент управления экономическим субъектом // Вестник университета. - 2015. - №№2. Рогуленко Т.М. Формирование учетно-контрольной информации для природоохранных проектов природопользователей (монография) /Коваленко О.В., Рогуленко Т.М., Бодяко А.В./ Москва. – 2016. – 340 с.

4. Санин М.К. Управленческий учет: Учебное пособие. – СПб.: СПбГУ ИТМО, 2014. – 88 с.
5. Шахматова Л.С. Основные направления совершенствования отчетности в России /Рогоуленко Т.М., Шахматова Л.С./Вестник ИПБ (Вестник профессиональных бухгалтеров). 2016. № 2. С. 25-28.

## БЮДЖЕТИРОВАНИЕ В УПРАВЛЕНЧЕСКОМ УЧЕТЕ

**Ишадиева М.Ю. , Халухов Дж.А., Барахоев И.Ж.**

1 к.э.н., доцент

Ингушский государственный университет, г. Магас

Под бюджетированием понимается процесс, направленный на прогнозирование и планирование будущих финансовых результатов. Само понятие «бюджет», принятое в управленческом учете в других государствах, имеет близкое по смыслу значение к отечественному термину «смета» или «план». Расчет бюджета ведется на будущий год. Проще говоря, под бюджетом мы понимаем прогноз предстоящих финансовых результатов.

Основной задачей, «возложенной» на бюджет, является наиболее прозрачное отражение планируемых размеров дохода, установленных по официальному плану, а также размеров расхода.

Бюджет ориентирован на выполнение следующих функций:

1. Планирование операций, которые предстоят в будущих периодах, как в стратегии, так и в тактике, будут способствовать стимулированию в достижении намеченных организацией целей деятельности. Планирование также может помогать мониторингу производственной ситуации на предприятии. Без должного бюджета, руководитель, в большинстве случаев, будет реагировать исходя из сложившейся ситуации, но не сможет ее контролировать.
2. Управление самыми разными формами и видами деятельности, и отделами предприятия. Составленный и закрепленный бюджет стимулирует руководителей и ответственных за отдельные структуры фирмы подстраивать свою деятельность, при этом принимая на учет интересы всей организации в масштабе. При разработке бюджетного плана отдельные отрасли деятельности имеют задачу взаимодействия в такой форме, чтобы имеющиеся подразделения этого предприятия работали слаженно, стремясь достигнуть самых амбициозных задач предприятия. Большое значение имеет то, насколько этот учрежденный план и само производство в особенности имеют общие точки взаимодействия с планом отдела маркетинга предприятия, потому что необходимо произвести только то количество продукции, которое было запланировано планом отдела продаж. В бюджеты могут включаться также и предельно конкретизированные показатели, объемы выпуска продукции, «планку», которую необходимо достичь предприятию, сколько сырья следует закупать, какого рода или марка оборудования будет больше эффективна, количество необходимой для производства рабочей силы, уровень цен, которые следует устанавливать с нынешней конъюнктурой рынка, какую экономическую стратегию и тактику стоит «проповедовать» в будущем. Получается, что бюджет «раскладывает по полочкам» эту полученную информацию и сопоставляет с планами исходя из имеющихся возможностей.
3. Мотивирование управляющих всех уровней для того, чтобы они достигли результата в своих ответственных отделах, а в перспективе и главной цели всего предприятия. Все ответственные в разных отделах лица должны знать конечные результаты, которые им необходимо достигнуть. Бюджет «стимулирует» менеджеров активно участвовать и разрабатывать, а также утверждать планируемые результаты в своих отделах.
4. Установление контроля за дисциплиной. Когда нет плана, чтобы сравнить показатели прошлого периода с нынешними, то мы можем сделать неправильные выводы, так как показатели предыдущих периодов могли явиться следствием неэффективного труда. Тогда не берется в счет изменения видов проводимой деятельности и предстоящих программ, которые планируются на нынешний год. Хорошо спланированный бюджет может являться своеобразным ориентиром. Посредством него будут проводиться параллели с реально полученными результатами.

5. «Фундамент» для оценивания реализации плана отделами и их управляющими, недоработка в реализации плана фиксируется ежемесячно. Благодаря сопоставлению фактических результатов с планом мы определяем те направления, где стоит оптимизировать свои старания.
6. Метод повышения профессиональных качеств менеджеров. Разрабатывая план, менеджеры имеют возможность полномасштабного исследования результатов своей деятельности, а также степень взаимодействия всех отделов между собой.

Разработка бюджета должна начинаться с определения названия плана и составляемого периода. Имеется необходимость указывать информацию как можно точную, важную и конкретную для ее получателя. Разрабатывается бюджет и для всей фирмы в целом, и для каждого его отдела в совокупности, для более скоординированного ими управления.

Бюджет проходит подготовку на разных уровнях, начиная снизу, в координации с управляющими отделов, и заканчивая утверждением его главным бухгалтером. Составление и разработку бюджета называют циклами составления бюджета. Выделяют следующие этапы:

- подготовка плана предстоящей деятельности как всех отделов, так и всего предприятия в совокупности;
- закрепление и установление показателей, используемых при оценке предстоящей деятельности;
- рассуждения о рисках и возможных ситуациях, которые связаны с будущим бюджетом;
- сопоставление предстоящих планов с принятием во внимание изменений в бюджете прошлого периода.

Бюджет также очень «восприимчив» от самой отрасли деятельности и размеров предприятия, а также от профессионализма лиц, которые участвуют в разработке бюджета.

При разработке бюджет не имеет ограничений в формах и методах, а также не требует официально оформленных рамок установления. Он наиболее точно и чётко предоставляет информацию руководителю. Его разработка возможна в различных параметрах измерения.

В зависимости от поставленных задач бюджеты различаются на: частные и общие; статические и гибкие.

Общим бюджетом называется структурированный по отделам план предстоящей деятельности всего предприятия. Основная цель общего бюджета заключается в координации и объединении бюджетов всех отделов предприятия, которые ещё называются частными бюджетами.

Общий бюджет организации составляется в двух частях: операционный (хозяйственный) и финансовый.

- Операционный бюджет показывает возможные объёмы продажи выпущенной продукции и самого производства, трансформирующиеся в определённые величины доходов и расходов каждого отдела и всего предприятия в целом.
- Финансовый бюджет отражает размеры прибыли и убытка, формирующиеся исходя из бюджета отдела маркетинга, бюджета производства и расходного бюджета предприятия.

К примеру, для таких крупных организаций, транснациональных компаний, как Google, Microsoft, Apple, прогнозирование и планирование будущих результатов своей финансово-хозяйственной деятельности является очень важным компонентом их политики потому, что любая их ошибка в составлении и утверждении бюджета может привести корпорацию к масштабным последствиям.

Рассмотрим гибкие и статические бюджеты. Статический бюджет применяется для расчёта на определённый уровень профессионально-деловой «мощности» фирмы. Доходы и расходы фирмы спрогнозированы на одном уровне реализации продукции. В генеральном плане все бюджеты являются статическими, так как доходы и расходы фирмы спрогнозированы на определённую установленную величину продаж.

Гибкий бюджет разрабатывается на конкретный интервал профессиональной активности фирмы. Под гибким бюджетом мы подразумеваем несколько возможных путей общего объема реализации выпускаемой продукции. В нём мы обращаем внимание на колебания в размерах расходов, зависящих от величины реализованного товара. Его можно назвать базой динамики, предназначенной для сравнения планируемых показателей с реальными достигнутыми результатами.

Бюджетирование предполагает стимулирование не за сиюминутный финансовый выигрыш, а за вклад в повышение финансовой устойчивости всего предприятия. Причем премирование чаще всего вообще не связано с бюджетированием, а базируется лишь на достигнутых показателях качества продукции и работы. Куда важнее роль бюджетирования в обеспечении контроля за всеми видами затрат, за которые

может нести ответственность конкретный руководитель, в установлении так называемого контроля снизу. Все необходимые ограничения отслеживаются и обеспечиваются самими исполнителями, которые в случае необходимости должны «изыскать внутренние резервы», чтобы уложиться в установленные лимиты и нормативы затрат.

#### Список литературы

1. Керимов В.Э. Управленческий учет: Учебник. – М.: Издательско-книготорговый центр «Маркетинг», 2001. – 268 с.
2. Шадиева М.Ю., Бекботова Л.А. Бюджет центра ответственности как механизм контроля за деятельностью менеджеров // Экономика и предпринимательство.-2016.- №11(ч.3), С.787-789.

### ГРАМОТНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ДЛЯ НАЧИНАЮЩЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

**Шадиева М.Ю., Дудургов И.А., Далиева Х.И.**

1 к.э.н., доцент

Ингушский государственный университет, г. Магас

На сегодняшний день в РФ действует рыночная форма экономики, которая основана на принципах свободного предпринимательства, договорных отношений и рыночного ценообразования и не вмешательства государства в дела рынка. В таких условиях, разумеется, каждый из нас хоть на минуту, да задумывался, каким бы он хотел видеть свой бизнес и как бы он им управлял.[1]

В данной статье рассмотрим, как лучше организовать ведение бухгалтерии для начинающего предпринимателя. На наш взгляд, данная проблема в условиях рынка требует пристального внимания.

Для начала определимся с тем, что является основой любого бизнеса. Основой любого бизнеса является движение товарно-денежных потоков, т.е. сначала организация приобретает сырье и средства производства, оплачивает работу сотрудников данной организации и, разумеется, получает прибыль за реализацию своей продукции. Однако это далеко не весь перечень действий. Необходимо кроме всего прочего выбрать форму собственности.

ИП и ООО – самые распространенные формы собственности, которые имеют ряд отличий.

Так как же выбрать? Для начала отметим, что при ИП бизнесом владеет только один, а вот ООО можно открыть с несколькими людьми и ответственность по обязательствам ограничена суммой вклада, т.е. учредитель рискует лишь в пределах внесенной им суммой.

Для ИП не нужен бухгалтер, предприниматель может вести учет самостоятельно, в отличие от ООО. Бухгалтерия ООО значительно сложнее и практически всегда требует привлечения отдельного специалиста или создания целого отдела. Таким образом, если у вас небольшой бизнес и вы желаете вести самостоятельно учет, то лучше же для вас выбрать ИП, так как не придется тратить деньги на найм хорошего бухгалтера.

Участник ООО может в любой момент продать или передать свою долю в фирме. Выбор этот не зависит от согласия других учредителей.

Также и закрывать ИП легче, чем ООО. Для этого просто подается заявление на ликвидацию и квитанцию на оплату госпошлины. Но, стоит отметить, что при долгах перед кредиторами, вы отвечаете своим имуществом.

А вот с ликвидацией ООО не все так просто, процесс может затянуться больше, чем на полгода. Необходимо подать объявление в специальный журнал, рассчитаться с кредиторами, выплатить выходное пособие работникам, сдать промежуточный и ликвидационный баланс. Ну а размер госпошлины такой же, как и у ИП. Практика показывает, что большинство начинающих предпринимателей, выбирают ИП.

Вывод однозначен: если вы собираетесь открыть небольшое предприятие с минимальными затратами, то вам лучше выбрать ИП, так как он более предпочтителен для небольших объемов. ООО же стоит выбирать в случаи, когда вы планируете нечто большее.

После выбора формы собственности, нужно грамотно организовать производство, чтобы оно приносило доход.

Важную роль в процессе производства играет контроль, а, как известно, основным средством контроля является бухгалтерский учет, который, как мы знаем, решает целый ряд задач, такие как:

- формирование полной и достоверной картины происходящего на предприятии;
- позволяет проводить контроль на всех стадиях производства, а также контроль за соблюдением законов, связанных с ведением предпринимательской деятельности;
- показывает, насколько эффективно мы используем свои ресурсы.

Исходя из всего этого, уже можно сделать вывод о том, что ведение бухгалтерского учета позволяет нам понять, куда и как тратятся наши деньги, рентабельно ли наше производство вообще. Дело настолько серьезное, что если учет в компании не ведется, руководитель и главный бухгалтер несут ответственность в административном или даже в уголовном порядке.

Поэтому, человек, который хочет заниматься подобной деятельностью, должен понимать всю серьезность происходящего.

Грамотная организация ведения бухгалтерского учета на предприятии – процесс не простой. Бухгалтерское обслуживание может осуществляться тремя видами:

- нанять штат бухгалтеров;
- вести бухгалтерию самостоятельно;
- использовать аутсорсинг бухгалтерских услуг.

Опыт показывает, что обычно начинающие предприниматели ведут бухгалтерию самостоятельно, так как содержать штат бухгалтеров дело затратное, особенно на первых стадиях развития.[2]

Но в последнее время все больше и больше предпринимателей используют услуги аутсорсинговых компаний. Такая организация учета имеет ряд своих плюсов:

- экономия средств, так как расходы на аутсорсинг ниже зарплаты квалифицированного бухгалтера;
- порядок составления отчетности соблюдается постоянно, так как весь персонал компании на больничный или в отпуск не уходит;
- при допущении ошибок в составлении отчетности, потери несут именно они, так как такого рода организации отвечают рублем, выплачивая за клиентов штрафы, которые и стали следствием ошибки.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что бухгалтерский аутсорсинг позволяет при минимальных затратах вести бухгалтерский и налоговый учет, а также избежать губительные штрафы за нарушения.

Рассмотрев три вида организации бухгалтерского учета, можно сделать вывод о том, что лучше для начинающего предпринимателя вести учет самостоятельно, так как, во-первых, ему не нужно будет тратиться на найм бухгалтера, во-вторых, изучив на начальном этапе ведение бухгалтерского учета, предпринимателю будет легче в дальнейшем управлять уже более расширившейся организацией, так как в бухгалтерском учете отражаются все доходы и расходы предприятия. Так же не нужно отчаиваться из-за неудач, которые могут возникнуть в процессе открытия своего дела. И как сказал знаменитый американский промышленник Генри Форд: «Неудача - это шанс начать все заново, но уже более разумно. Нет ничего позорного в справедливой неудаче, позорно бояться потерпеть неудачу».

#### Список литературы

1. Акиндинова Н.В. Новый этап развития экономики в постсоветской России: докл. К XVI апр. междунар. конф. по проблемам развития экономики и общества, Москва, 7-10 апр. 2015 г. /Н.В. Акиндинова, Е.Г.Ясин; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики».- М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2015.- 35 с.
2. [http://www.aup.ru/books/m194/1\\_5.htm](http://www.aup.ru/books/m194/1_5.htm)

#### **СЕКЦИЯ №5.**

#### **МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.13)**

## СЕКЦИЯ №6.

### МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.14)

#### НЕФТЯНАЯ ОТРАСЛЬ ВЕНЕСУЭЛЫ

Жарова К.А.

студентка 2 курса магистратуры ИМО МИФИ

Венесуэла – богатейшая страна по запасам нефти. По статистике ВР объёмы нефти в стране на 2015г. оцениваются в 300 млрд. бар., что составляет 17,7% от мировых запасов[1]. Именно это обстоятельство выдвигает Венесуэлу в число ведущих мировых участников углеводородного рынка, давая ей возможность оказывать заметное влияние и на политическую составляющую международной деятельности. Страна является членом ОПЕК и занимает серьёзные позиции в латиноамериканском регионе. Несмотря на трудности в настоящее время, связанные с экономическим кризисом, обвалом цен на нефть и напряжённой обстановкой внутри страны, Венесуэла остаётся важным игроком на нефтяном рынке и международной арене.

Впервые в западной литературе венесуэльская нефть упоминается в работе историка Гонсало Фернандес де Овьедо-и-Вальдес «Естественная и общая история Индии» в 1535г[2]. Однако первая компания по добыче этого сырья в стране появилась лишь в 1875г. В тот год произошло землетрясение в штате Тачира, в результате которого увеличился естественный выход нефти на поверхность. Собственник земли основал компанию для коммерческого использования ресурса и назвал её Petrolia del Táchira («нефть Тачиры»)[3]. С этого момента начинается история промышленного освоения нефтяных богатств Венесуэлы.

Впервые Венесуэла экспортировала нефть в 1917г. в размере 21 т.н.э. Настоящий нефтяной бум начался в 1922г., когда взорвалась скважина Барросо 2 недалеко от г. Кабимас (штат Сулия) и была неконтролируемым потоком чёрного золота (100000 бар. в день) в течение 9 дней. Это событие спровоцировало необузданную конкуренцию нефтяных компаний приобрести концессии в Венесуэле[4].

Вскоре Ройял Датч Шелл и Стандарт Ойл стали основными производителями нефти в Венесуэле. В 1929 году страна была уже второй по производству этого сырья после США и крупнейшим экспортером в мире. В период с 1920 по 1935 год доля экспорта нефти увеличилась с 1,9% до 91,2%. Упор на чёрное золото в экономике получило название «голландская болезнь». Следствием «голландской болезни» было то, что развитие сельского хозяйства свелось на нет, а промышленность страны отстала от других стран Латинской Америки[5].

В истории Венесуэлы можно выделить три закона в отношении иностранных компаний: 1943, 1976 и 2001г. Закон об углеводородах 1943г. не только стандартизировал, но и увеличил налоги и роялти (последние возросли до 16%)[6]. С этого момента правительство страны изменяло налоги в отношении зарубежного капитала через законодательство, также данный закон является важным этапом на пути дальнейшей национализации. До 1976г. господствующее положение в нефтяной промышленности занимали иностранные корпорации; на долю трех самых крупных из них – «Креол» («Экссон»), «Ройял датч шелл» и «Галф ойл корпорейшн» – приходилось около 80% всей сырой и очищенной нефти[7]. В 1976 году при президенте Карлосе Пересе нефтяная промышленность республики была национализирована. Созданная в том же году государственная нефтяная компания «Petroleos de Venezuela, S.A.» (PDVSA) стала ведущей компанией в стране и одной из крупнейших в мире.

Сейчас действует закон по добыче углеводородов от 2001г., согласно которому основной формой зарубежных инвестиций являются совместные предприятия с PDVSA, а все предыдущие формы отменяются. При этом государственная нефтяная компания получает большую долю в любом проекте[8]. Венесуэла является основательницей Организации стран-экспортеров нефти (ОПЕК) и крупнейшим экспортёром «чёрного золота». Нефть Венесуэлы на мировом рынке представлена сортом Mereu, который входит в корзину ОПЕК и стоит относительно недорого (в 2014г. стоил 86,88\$ за баррель, в то время как нигерийский Bonny Light 100,85\$\*), [\* По данным ОПЕК Annual Statistical Bulletin 2016, стр. 86 URL: [http://www.opec.org/opec\\_web/static\\_files\\_project/media/downloads/publications/ASB2016.pdf](http://www.opec.org/opec_web/static_files_project/media/downloads/publications/ASB2016.pdf)], так как относится к тяжёлым сортам.

Нефть и газ – основа энергетического комплекса Венесуэлы. В таблице 1 представлены данные по потреблению различных источников энергии в нефтяном эквиваленте.

**Таблица 1 Потребление первичной энергии в Венесуэле (млн. т н. э.) \*\***

[\*\* По данным BP Statistical Review of World Energy 2016 // BP.com 2016 June. P.41 URL:

<http://www.bp.com/content/dam/bp/pdf/energy-economics/statistical-review-2016/bp-statistical-review-of-world-energy-2016-full-report.pdf>]

	2014г.	2015г.	Доля общего объёма в 2015г. (%)
Нефть	36,7	32	39,7
Газ	27,7	31,1	38,6
Гидроэнергетика	16,7	17,3	21,5
Уголь	0,2	0,2	0,2
<b>Всего:</b>	<b>81,2</b>	<b>80,5</b>	<b>100</b>

Из таблицы видно, что потребление нефти за указанный промежуток времени значительно упал, однако потребление газа и гидроэнергетики существенно возросло. Это означает, что государство больше обращает внимание на другие источники энергии. Последний факт возможно связано с падением цен на нефть и поиском государством новых решений относительно своей энергетической политики.

Несмотря на данный факт, нефть сохраняет лидирующую роль в экономике Венесуэлы в целом. Доход от её продажи на внешний рынок в среднем составлял 95,2% (табл. 2), обеспечивал почти 50% государственного дохода[9] и 15% ВВП в 2015г. По итогам 2015 года Венесуэла по объёмам добычи нефти занимала 10 место в мире, а по её экспорту – седьмое\*\*\*. [\*\*\*По данным OPEC Annual Statistical Bulletin 2016, стр. 52 URL: [http://www.opec.org/opec\\_web/static\\_files\\_project/media/downloads/publications/ASB2016.pdf](http://www.opec.org/opec_web/static_files_project/media/downloads/publications/ASB2016.pdf)]

**Таблица 2 ВВП, международные резервы и экспортные доходы Венесуэлы в 2011–2015 гг. (млрд дол.) \*\*\*\***

[\*\*\*\* По данным OPEC Annual Statistical Bulletin 2016, стр. 14-17 URL:

[http://www.opec.org/opec\\_web/static\\_files\\_project/media/downloads/publications/ASB2016.pdf](http://www.opec.org/opec_web/static_files_project/media/downloads/publications/ASB2016.pdf)]

	2011	2012	2013	2014	2015
<b>ВВП</b>	297,637	298,380	234,264	250,281	239,572
<b>Международные резервы [10]</b>	27,935	29,469	20,275	21,455	15,625
<b>Экспортные доходы</b>	93,747	97,877	88,753	74,714	38,010
<b>в т.ч. доходы от продажи нефти</b>	88,131	93,569	85,603	71,731	35,802
<b>Доля нефтяных доходов</b>	94,01%	95,60%	96,45%	96,01%	94,19%

Доказанные запасы венесуэльской нефти в 2015г. составили 300,9 млрд. бар., что составляет 17,7% от мировых запасов. На рисунке 1 представлено распределение запасов данного сырья по странам.



**Рисунок 1 Распределение запасов нефти по странам в процентах**

Как видно из таблицы 3, добыча нефти в Венесуэле постепенно уменьшается, что связано с эксплуатацией старых месторождений. Экспорт нефти, наоборот, значительно возрос в 2014-2015 гг., при этом доля США здесь сильно снизилась. Данные показатели позволяют сделать вывод, что после мирового финансового кризиса спрос на нефть снова увеличивается, а правительство страны ищет новые рынки сбыта.

Petróleos de Venezuela, Sociedad Anonima (PDVSA) – государственная корпорация Боливарианской Республики Венесуэла, осуществляющая разведку, добычу, переработку, транспортировку углеводородов и их торговлю[10]. Государство является единственным акционером PDVSA в соответствии с Конституцией (ст. 303). Деятельность организации основана на концепции суверенного использования национальных энергетических ресурсов и содействия технологической независимости Венесуэлы[11].

**Таблица 3 Добыча и экспорт венесуэльской сырой нефти в 2011-2015 гг. (тыс. бар/сутки)**

	2011	2012	2013	2014	2015
<b>Добыча</b> ****	2 758	2 701	2 678	2 685	2 626
<b>Экспорт</b> *****	1 553,4	1 724,8	1 528	1 964,9	1 974
<b>в т.ч. в США [11]</b>	951	960	806	789	827
<b>Доля США в экспорте Венесуэльской нефти</b>	61,2%	55,7%	52,7%	40,2%	41,9%

[\*\*\*\*] Поданным BP Statistical Review of World Energy 2016 // BP.com 2016 June. P.8 URL:

<http://www.bp.com/content/dam/bp/pdf/energy-economics/statistical-review-2016/bp-statistical-review-of-world-energy-2016-full-report.pdf>

[\*\*\*\*\*] Поданным OPEC Annual Statistical Bulletin 2016, стр. 52 URL:

[http://www.opec.org/opec\\_web/static\\_files\\_project/media/downloads/publications/ASB2016.pdf](http://www.opec.org/opec_web/static_files_project/media/downloads/publications/ASB2016.pdf)

По статистике ОПЕК (2015) в Венесуэле насчитывается 182 буровых установок, 14 685 действующих скважин, 635 новых скважин, готовых к эксплуатации. В стране есть 10 нефтеперерабатывающих заводов: Пуэрто де ла Круз (195 000 баррелей в день), Эль Палито (126 900 бар/д), Амуай (600 тыс. бар/д), Кардон (340 тыс. бар/д), Сан Роке (5,2 тыс. бар/д), Бахо Гранде (5 тыс. бар/д), Петропьяр (198 тыс. бар/д), Петромонагас (136 тыс. бар/д), Петроседено (153 тыс. бар/д), Петрозуаталь (131 тыс. бар/д). Последние 4 завода являются *апгрейдерми* – заводами по первичной переработке нефти. Одна из важнейших ступеней переработки тяжелой и сверхтяжелой нефти — выделение из нее парафинов. Для этого нефть перегоняют через апгрейдер, где она проходит процесс атмосферной дистилляции и гидрокрекинга. Мощности этих 4 предприятий не слишком высоки, каждое из них способно перегонять порядка 160 тыс. баррелей в сутки[12].

На территории и в акватории Венесуэлы целиком или частично располагаются шесть нефтегазоносных и, предположительно, нефтегазоносных бассейнов. В пяти из них выявлено более 450 месторождений нефти и природного газа. Общая площадь бассейнов составляет около 50 % территории страны[13].

Страна располагает уникальными месторождениями нефти по величине запасов (в соответствии с «Классификацией запасов и прогнозных ресурсов нефти и горючих газов», утверждённая приказом № 298 МПР РФ от 1 ноября 2005 г., уникальные — более 300 млн т нефти): шельф Боливар (состоит из 3 месторождений: Тиа-Хуана, Лагунильяс, Бочакеро, геологические запасы нефти 8,3 млрд. тонн); Карабобо-1 (штат Ансоатеги, запасы 8 млрд. тонн, разрабатываются компаниями «Petrobras» и «PDVSA»); Хунин-1 (6 млрд. тонн); Хунин-3 (2,5 млрд. тонн); Хунин-4 (разрабатывается «CNPC» и «PDVSA», 5,7 млрд. тонн)[14].

<sup>1</sup> BP Statistical Review of World Energy 2016 // BP.com 2016 June. P.6 URL:

<http://www.bp.com/content/dam/bp/pdf/energy-economics/statistical-review-2016/bp-statistical-review-of-world-energy-2016-full-report.pdf>

<sup>2</sup> History: [Электронный ресурс] // Petróleos de Venezuela, S.A. // [Официальный сайт]. URL:

[http://www.pdvsa.com/index.php?option=com\\_content&view=article&id=6541&Itemid=888&lang=en](http://www.pdvsa.com/index.php?option=com_content&view=article&id=6541&Itemid=888&lang=en) (дата обращения: 30.05.2017)

<sup>3</sup> EXPLORACIÓN DEL PETROLEO – EQUIPO 1: [Электронный ресурс] // Universidad Santa Maria // [сайт]. [2012] URL: <https://economiamineraypetrolera.wordpress.com/2012/06/20/exploracion-del-petroleo-equipo-1-5/>

<sup>4</sup> L.B José Antonio Ramos Sucre. PETRÓLEO, ORIGEN Y SU HISTORIA EN VENEZUELA // Министерство народной власти по высшему образованию Боливарианской Республики Венесуэла // Scribd.com [сайт]. URL: <https://ru.scribd.com/doc/59133325/Historia-Del-Petroleo-en-Venezuela> (дата обращения: 30.05.2017)

- <sup>5</sup> Gregory Wilpert. The Economics, Culture, and Politics of Oil in Venezuela // venezuelanalysis.com [сайт]. 2003 August URL: [https://venezuelanalysis.com/analysis/74#\\_ftn1](https://venezuelanalysis.com/analysis/74#_ftn1)
- <sup>6</sup> History: [Электронный ресурс] // Petróleos de Venezuela, S.A. // [Официальный сайт]. URL: [http://www.pdvsa.com/index.php?option=com\\_content&view=article&id=6541&Itemid=888&lang=en](http://www.pdvsa.com/index.php?option=com_content&view=article&id=6541&Itemid=888&lang=en) (дата обращения: 30.05.2017)
- <sup>7</sup> Венесуэла: [Электронный ресурс] // Энциклопедия Кругосвет [научно-популярная онлайн-энциклопедия] // [сайт]. URL: [http://www.krugosvet.ru/enc/strany\\_mira/VENESUELA.html?page=0,4](http://www.krugosvet.ru/enc/strany_mira/VENESUELA.html?page=0,4) (дата обращения: 30.05.2017)
- <sup>8</sup> Венесуэла: [Электронный ресурс] // Petros.ru // [сайт]. URL: <http://petros.ru/venezuela/> (дата обращения: 30.05.2017)
- <sup>9</sup> Официальный сайт Центрального разведывательного управления. The World Factbook.SOUTHAMERICA: VENEZUELA, последнее обновление 01.2017 URL: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/ve.html>
- <sup>10</sup> Petróleos de Venezuela, S.A. // [Официальный сайт]. URL: <http://www.pdvsa.com/index.php?lang=en> (дата обращения: 30.05.2017)
- <sup>11</sup> Там же
- <sup>12</sup> Кейс «Лукойл оверсиз»: [Электронный ресурс] // Challenge.com по заказу [организация по кейсам в России] «Лукойл Оверсиз». [2014]. URL: <http://challengelenge.com/wp-content/uploads/2014/03/CLT2014-1st-Round-Mars-LUKOIL-Overseas.pdf>
- <sup>13</sup> Там же
- <sup>14</sup> Запасы нефти в Венесуэле: [Электронный ресурс] // Utmagazine.ru [сайт]. [2015]. URL: <https://utmagazine.ru/posts/8647-zapasy-nefti-v-venesuele>

## **СЕКЦИЯ №7.**

### **БАНКОВСКОЕ И СТРАХОВОЕ ДЕЛО**

#### **ОЦЕНКА СЛИЯНИЙ И ПОГЛОЩЕНИЙ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ В РОССИИ**

**Идиятуллина Ю.Ф.**

Тюменский Государственный Университет,  
г. Тюмень

В периоды экономического спада большинство банков испытывают нехватку долгосрочных ресурсов. Чтобы ускорить привлечение денежных средств на счета, сохранить и приумножить объемы операций и продолжить полноценно конкурировать на рынке, банки вынуждены вносить изменения в свою деятельность. Банковские учреждения предпринимают различные меры для того, чтобы нивелировать риски во время кризиса, улучшить свое финансовое положение и восстановить доверие клиентов. Одной из эффективных мер, как отмечалось выше, являются сделки по слиянию и поглощению.

Процедура консолидации позволяет банкам получить синергетический эффект от объединения: повысить уровень капитализации, существенно увеличить клиентскую базу и соответственно географию присутствия, привлечь финансовые ресурсы, и таким образом укрепить рыночную позицию, повысить конкурентоспособность и устойчивость.

Анализ российского рынка слияний и поглощений за последнее десятилетие показывает, что максимум сделок, как в количественном, так и в денежном выражении было совершено с 2006 по 2008 гг. За этот период доля иностранного капитала в активах российского банковского сектора неуклонно росла. Ключевыми зарубежными инвесторами являлись такие страны как: США, Франция, Швеция, Норвегия, Венгрия, Кипр. Согласно статистике, подготовленной «Национальным Рейтинговым Агентством», в период с 2005 по 2015 гг. на российском банковском рынке было завершено 185 сделок слияний и поглощений, их предполагаемый объем превысил 17,4 млрд долл. США.

Мировой финансовый кризис 2008-2010 гг. существенно изменил тенденции слияний и поглощений в банковском секторе. Зарубежные банки столкнулись с серьезными экономическими проблемами и приостановили экспансию на российский рынок, вливания инвестиций из-за рубежа прекратились. Главной целью для отечественных финансовых структур стало сохранение финансовой стабильности в условиях глубокого кризиса.

Для более устойчивых банков рыночной мотивацией к восстановлению финансовой стабильности послужила их консолидация. Таким примером стала крупнейшая сделка слияния в финансовой сфере за 2009 г. – присоединение «МДМ-Банка» к «УРСА Банку». Благодаря объединению, «МДМ-Банк» получил разветвленную розничную сеть, охватывающую Сибирь, Урал и Дальний Восток, а «УРСА Банк», в свою очередь, получил доступ на рынок корпоративного и инвестиционного бизнеса европейской части России.

Менее устойчивые коммерческие банки и инвестиционные компании во избежание банкротства нуждались в проведении процедур санации при участии и поддержке государства. Исходя из этого, большинство финансовых сделок в период кризиса носили характер поглощения. Распространение получили так называемые сделки-санации, когда проблемные банки поглощались банками-санаторами.

В частности, государственный банк развития – «Внешэкономбанк» приобрел «Глобэкс» и «Связь-банк» в качестве дочерних компаний, при этом оставив их самостоятельными юридическими лицами. Однако не все подобные сделки заканчивались с успехом. Российские железные дороги совместно с АК «Алроса» не смогли произвести санацию крупной инвестиционно-банковской группы «КИТ Финанс», «Национальный резервный банк» не смог поглотить проблемный банк «Российский капитал».

С 2011 г. начался этап послекризисного восстановления российских банков. В таблице 1 приведена динамика темпов прироста показателей банковского сектора.

Таблица 1

Темп прироста показателей банковского сектора, % за год

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Активы	14,9	23,1	18,9	16,0	35,2	6,9	1,3
Капитал	2,4	10,8	16,6	15,6	12,2	13,6	3,7

Данные таблицы 1 показывают, что наименьший прирост банковские активы (денежные средства, корреспондентские счета, ценные бумаги, кредиты и др.) и капитал (собственные средства банков) получили в 2009 и 2016 гг., следующих за годом начала финансовых кризисов.

Определяющую роль на консолидацию активов стала оказывать экономическая политика Центрального банка РФ. В закон «О банках и банковской деятельности» были внесены поправки, в которых Банк России установил высокие требования к достаточности капитала и минимальному размеру собственных средств банка.

В результате внесения изменений началась волна массовой ликвидации мелких и средних банков, которые стали превращаться в объект продажи. Множеству банковских организаций потребовалась докапитализация, в отсутствие собственных свободных средств владельцев банков возможными вариантами были консолидация в форме слияния или поглощения, либо отзыв лицензии.

Под давлением регулятивных мер со стороны Центробанка кредитные организации с низкой капитальной базой вынуждены присоединяться к более крупным банкам для усиления концентрации банковского капитала.

Наиболее значимой сделкой 2013 г. по интеграции банковского бизнеса стала сделка Финансовой корпорации «Открытие», которая поглотила «Номос-банк» с его дочерними компаниями «Номос-Регионбанк» и «Номос-банк-Сибирь», а также контрольным пакетом акций «Ханты-Мансийского банка», а затем приобрела банк «Петрокоммерц».

С началом нового масштабного кризиса 2014 г. положение российских банков существенно ухудшилось, что было связано с резкой девальвацией рубля, неблагоприятной внешнеэкономической и внешнеполитической ситуацией, ухудшением платежеспособности и качества кредитных портфелей. Зарубежные инвесторы в связи со значительными рисками начали сокращать свое присутствие в России.

Как результат влияния кризисов, свои российские банковские подразделения продали «Santander Consumer Finance», «Barclays», «Straumborg», «Societe Generale», «WestLB», Группа «КВС», «GE Money», Группа «ДНБ», «DFE», «ICICI Bank», «Royal Bank of Scotland».

Больше всего на ситуацию повлияли санкции США и Евросоюза, ударившие по банковскому сектору, и отрезавшие ключевые банки России от долгосрочного финансирования, а в некоторых случаях даже от расчетов в иностранной валюте.

В результате пострадали также средние и мелкие кредитные организации, которых кредитовали государственные банки. Сложившаяся ситуация повлекла за собой интенсификацию процессов консолидации банков в России.

Исходя из данных «Агентства по страхованию вкладов» в таблице 2 представлены сделки за 2014-2015 гг., осуществляемые с целью санации проблемных банков.

Таблица 2

Сделки-санации за 2014-2015 гг.

2014 год		2015 год	
Проблемный банк	Банк-санатор	Проблемный банк	Банк-санатор
«Москомприватбанк»	«Бинбанк»	«Таврический»	«Международный финансовый клуб»
«Мособлбанк», «Инрес-банк», «Финанс бизнес банк»	«СМП банк»	«Фондсервисбанк»	«Новикомбанк»
«БТА-Казань»	«Татфондбанк»	«Банк АВБ»	«Промсвязьбанк»
«Балтийский банк»	«Альфабанк»	«Социнвестбанк»	«Российский капитал»
«Кедр», «Аккобанк», «Рост банк», «Тверьуниверсалбанк», «СКА-банк»	«Бинбанк»	«Экспресс-Волга»	«Совкомбанк»
«Траст»	«ФК Открытие»	«ВУЗ-банк»	«УБРиР»
		«Газэнергобанк»	«СКБ-банк»
		«Инвестторгбанк»	«Транскапиталбанк»
		«Вокбанк»	«Тройка-д банк»

В результате санаций благодаря поглощению нестабильных и несостоятельных кредитных организаций на рынке остались наиболее надежные и сильные игроки.

К 2015 г. на рынке банковских слияний устоялись несколько лидеров: банковская группа «Открытие», группу «Бинбанка», группу «Промсвязьбанка» и «Газпромбанк». К 2016 г. сложилась следующая картина, относительно банковской структуры РФ:

Таблица 3

Количественные характеристики кредитных организаций России

Показатель	01.01.2014	01.01.2015	01.01.2016	01.01.2017
Зарегистрировано кредитных организаций	1071	1049	1021	975
Действующие кредитные организации (имеющие право на осуществление банковских операций)	923	834	733	623
Кредитные организации, зарегистрированные Банком России, но не оплатившие уставный капитал и не получившие лицензию	0	1	0	1
Кредитные организации, у которых отозвана (аннулирована) лицензия	148	214	288	342
Кредитные организации, имеющие лицензии на осуществление операций в иностранной валюте	623	554	482	404
Кредитные организации, имеющие генеральные лицензии	270	256	232	205

Таким образом, в течение анализируемого периода видна тенденция к снижению числа кредитных организаций. Учитывая ужесточение требований Банка России к капиталу кредитных организаций, значительное их количество не может обеспечить необходимые нормативные значения, что приводит к отзыву лицензии регулятором. Следовательно, не все возможности по консолидации в банковском секторе используются в полной мере, и часть кредитных организаций не может обеспечить выполнение нормативов ни собственными силами, ни путем консолидации с другими организациями.

Результатом сделок по слияниям и поглощениям банков является улучшение их финансовых результатов. Динамика численности кредитных организаций в разрезе их прибыльности или убыточности приведена в таблице 4.

Таблица 4

Количество действующих кредитных организаций, получивших прибыль (допустивших убыток) в динамике с 2014 по 2016 гг.

Категории кредитных организаций	Количество кредитных организаций			
	01.01.2014	01.01.2015	01.01.2016	01.01.2017
Всего, в том числе:	922	833	733	623
- прибыльные КО	834	707	553	425
- убыточные КО	88	126	180	178
КО, не представившие отчетность	1	1	0	0
Итого	923	834	733	623

Таким образом, в 2014-2016 гг. при общем снижении числа кредитных организаций увеличивается количество банков, допустивших убытки. Это является предпосылкой к увеличению консолидационной активности российского банковского сектора. Следует отметить, что к убыточным кредитным организациям с показателем достаточности капитала менее 8 %, Центробанк продолжает применять санационные меры по финансовому оздоровлению, либо отзывать лицензии. При этом минимально допустимое числовое значение показателя достаточности капитала до 1.01.2016 г. составляло 10 %, а с 1.02.2016 г. составляет 8 %.

В целом, политика Центробанка по «расчистке» банковской системы приводит к сокращению количества кредитных организаций, однако, убыточных из них становится больше. Происходит это потому, что количество игроков с низкой капитализацией все равно остается слишком велико, и для повышения устойчивости всей банковской системы требуется их дальнейшее укрупнение.

В таблице 5 указано распределение действующих кредитных организаций по величине показателя достаточности капитала.

Таблица 5

Кредитные организации, распределенные по величине показателя достаточности капитала (Н1.0)

Величина показателя Н1.0	Количество кредитных организаций			
	01.01.2014	01.01.2015	01.01.2016	01.11.2016
Менее 8 %	-	8	27	22
От 8 % до 10 %	2	0	1	16
От 10 % до 12 %	112	90	83	55
От 12 % до 14 %	183	144	92	74
14 % и более	663	578	517	459
Всего по банковскому сектору	956	834	733	643

Таким образом, видна тенденция к общему сокращению числа кредитных организаций, однако доля тех, которые имеют высокое значение норматива, увеличивается.

Далее оценим, какие изменения в абсолютном выражении произошли в числе действующих кредитных организаций, количестве слияний и присоединений в России за указанный период.

Таблица 6

Абсолютные показатели изменения количества действующих кредитных организаций и количества слияний и присоединений

Год	Изменение количества действующих кредитных организаций	Изменение количества банков за год	Изменение количества небанковских кредитных организаций	Количество присоединений за год
2010	-46	-52	6	19
2011	-34	-33	-1	18
2012	-22	-25	3	7

2013	-33	-38	5	11
2014	-89	-76	-13	7
2015	-101	-102	1	8
Итого за	-325	-326	1	70

Таким образом, с 2010 по 2015 гг. число действующих кредитных организаций сократилось на 325. Количество банков за указанный период уменьшилось на 326. Количество небанковских кредитных организаций изменялось волнообразно, на начало 2015 года по сравнению с 2010 увеличилось на 1. Также следует отметить важный показатель – за 6 лет в банковском секторе было произведено 70 присоединений кредитных организаций.

Далее проанализируем изменения относительных показателей в числе действующих кредитных организаций, количестве слияний и присоединений в России за указанный период.

Таблица 7

Динамика относительных показателей действующих кредитных организаций и количества слияний и присоединений

Дата	Темп роста действующих кредитных организаций, %	Темп роста банков, %	Темп роста небанковских кредитных организаций, %	Темп роста присоединений, %
2010	95,65	94,84	111,76	104,59
2011	96,64	96,54	98,25	104,16
2012	97,75	97,29	105,36	101,55
2013	96,55	95,76	108,47	102,40
2014	90,36	91,15	79,69	101,49
2015	87,89	86,97	101,96	101,68
Итого 2010-2015	72,43	71,31	91,23	111,78

На основе данных, приведенных в представленных таблицах, можно сформулировать следующие выводы. С 2010 по 2015 гг. произошло снижение числа действующих кредитных организаций на 27,57 %. Наибольшее сокращение числа действующих кредитных организаций произошло в 2015 году – на 12,11. Количество банков за указанный период уменьшилось на 28,69 %. Наибольшее уменьшение числа банков произошло в 2015 г. – на 13,03 %. Количество небанковских кредитных организаций изменялось неравномерно, на начало 2016 г. по сравнению с 2010 увеличилось на 1,96 %.

Отметим, что слияния осуществлялись лишь в 2006 г. в количестве двух сделок, из-за чего они не отражены в таблице. За указанный период произошло 70 присоединений, а их количество увеличилось на 11,78 %. Как видно, российские банки отдают предпочтение сделкам в форме присоединения, почти не прибегая к слияниям.

Что касается тенденций в сфере банковских слияний и присоединений, то многие эксперты считают, что процессы консолидации банков продолжатся и заметно активизируются. Примечательно, что существует мнение о том, что количество банков в России продолжает оставаться избыточным, а консолидация банковской системы в дальнейшем переместится в сторону крупных банков. Стоит отметить, что Банк России также ожидает в 2017 г. продолжения процесса консолидации банков.

Таким образом, ожидается, что процессы консолидации в банковском секторе будут продолжаться, что наиболее актуально в нынешних кризисных условиях. Именно сейчас на рынке имеются все условия для развития данных процессов. Для небольших банков в условиях повышения минимального капитала интеграция может стать способом выживания. Крупным банкам кризис открывает новые возможности по санированию проблемных банков и приобретению конкурентов по максимально низким ценам. При этом в обозримой перспективе нельзя исключать санаций и присоединений в законодательном порядке, когда объем средств населения на балансе санлируемого участника просто не допускает другого варианта.

#### Список литературы

1. Воронова Н.С. Слияния и присоединения в банковском секторе России / Н.С. Воронова, О.С. Мирошниченко // Экономика. Бизнес. Банки. – 2016. – № 4 (17). – С. 8-23.
2. Данилина Е.В. Тенденции развития мирового рынка слияний и поглощений в банковской сфере / Е.В. Данилина // Банковские услуги. – 2015. – № 6. – С. 28-32.
3. Диденко В.Ю. Консолидация банковского сектора в форме слияний и поглощений / В.Ю. Диденко // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2016. – № 17 (299). – С. 28-41.
4. Карминский А.М. Особенности оценки стоимости сделок слияний и поглощений в банковском секторе / А.М. Карминский, Э.А. Фролова // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2016. – № 45 (327). – С. 28-50.
5. Копий С.А. Тенденции на рынке банковских слияний (поглощений) и особенности их проявления в России в условиях кризиса / С.А. Копий // Научный обозреватель. – 2016. – № 3. – С. 30-32.
6. Мгерян М.А. Тенденции слияний и поглощений банков в России / М.А. Мгерян, Е.В. Репина // Заметки ученого. – 2015. – № 6-1 (6). – С. 50-53.
7. Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://www.cbr.ru/publ/?PrId=nadzor/>
8. Плеханов И.А. Мотивы слияний и поглощений коммерческих банков / И.А. Плеханов, А.А. Коновальчук // Экономика и социум. – 2016. – № 2 (21). – С. 772-775.
9. Рейтинговое Национальное агентство «Рынок банковских слияний и поглощений: актуальное состояние и перспективы». [Электронный ресурс]: база данных. – Режим доступа: <http://www.rational.ru/>
10. Румянцева Ю.В. Слияния и поглощения в банковской сфере Российской Федерации как мера по оздоровлению банковских структур в периоды экономической нестабильности / Ю.В. Румянцева, Е.В. Нетесова // Инновационная экономика и право. – 2016. – № 3 (4). – С. 46-51.
11. Тарханова Е.А. Банковское дело: учеб. пособие / Е.А. Тарханова – Тюмень : Изд-во ТюмГУ, 2015. – 303 с.
12. Тарханова Е.А. Прибыль коммерческого банка как основной элемент устойчивого функционирования / Е.А. Тарханова, А.В. Левонян // Молодой ученый. – 2014. – № 15. – С. 210-213.
13. Тарханова Е.А. Устойчивость коммерческих банков и пути ее повышения на региональном уровне : дис. на соискание ученой степени канд. экон. наук: 08.00.10 / Тарханова Елена Александровна. - СПб., 2001. – 175 с.

## ПРОБЛЕМЫ РЕСУРСНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ РОССИЙСКИМИ БАНКАМИ

**Петухов А.С.**

Казанский Федеральный Приволжский Университет, г. Казань

### Аннотация

В статье проанализированы основные проблемы ресурсного обеспечения развития инновационной экономики российскими банками. Проведен опрос среди представителей бизнеса.

Ключевые слова: Модернизация экономики, инновации, банк, банковский продукт, инфраструктура инновационного партнерства.

На стадии модернизации экономики актуальным становится вопрос о способности рынка капитала содействовать этому развитию.

По нашему мнению, развитие банковского сектора как основной составляющей финансовой системы, а также направленность и основные ориентиры проводимой финансовой и денежно-кредитной политики оказывают существенное влияние на потенциал российской экономики при решении масштабных задач подобного рода.

В этой связи проведен опрос руководителей инновационных предприятий в целях определения проблемных узлов банковского взаимодействия с предприятиями инновационного сектора. Всего в опросе участвовало 350 респондентов, среди них 4 % промышленных организаций, 51 % организаций задействованных в сфере торговли, 12% организаций сферы услуг, 7 % строительных организаций, 16 %

предприятий сельского хозяйства, 8 % транспортных компаний, 2 % компаний жилищно-коммунального хозяйства.

Глобальный финансовый кризис стимулировал банки усилить взаимодействие с клиентами; качество взаимодействия и понимание банками сути бизнеса и проблем предприятий – эти два фактора оказались главными в списке приоритетных ожиданий клиентов от банков. Данная ситуация объясняется тем, что кризис раскрыл слабые зоны сотрудничества банковского сектора и бизнеса в тот момент, когда банки стремились к сокращению своих рисков путем свертывания объемов кредитования в связи с нестабильной ситуацией на рынке, а предприятия напротив испытывали острую нехватку в ресурсах.



Рис. 1. Опрос об изменении ожиданий бизнеса от банков

Одной из основных проблем развития бизнеса опрошенные считают ограниченность банков в сотрудничестве, что показано на рис. 2.

Согласно результатам опроса, 45% респондентов считают процентную ставку по последним, полученным через коммерческие банки кредитам слишком высокой (от 16% и выше). При этом в более чем половине случаев комиссия банков при заключении договоров составила 5% и выше.

Выявленные результаты еще раз подтверждают обоснованность тезиса о том, что избранная банками стратегия при разработке своей «продуктовой линейки» не соответствует требованиям экономики.

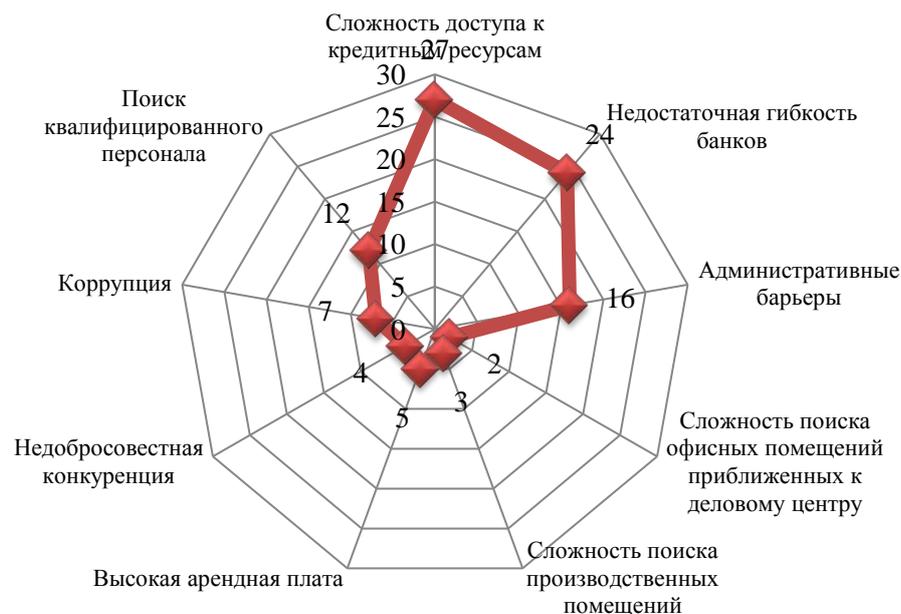


Рис. 2. «Многоугольник» основных проблем, препятствующих развитию бизнеса

На сегодняшний день, основной срок предоставления кредитов составляет от 1 года до 3 лет. В то время как существует острая необходимость в ряде специализированных кредитных продуктов, разработанных для поддержки предпринимателей в приоритетных отраслях экономики (неторговый сектор, отечественное производство, инновации и модернизация), со сроком предоставления кредитов не менее 7 лет.

Из всего выше следующего можно сделать вывод о том, что банки на сегодняшний день не готовы заниматься финансированием проектов с длительным периодом окупаемости, в рамках которого они могли бы активно участвовать в процессах модернизации. Сегодня реализуя программу поддержки малого и среднего бизнеса, банки ориентируются на предприятия, у которых есть текущий бизнес и достаточное обеспечение для покрытия рисков.

Однако банки по-прежнему отклоняют большое количество кредитных заявок от предприятий. Обычно они предлагают очень высокие процентные ставки по кредитам в большей степени от 14 – 17% (при ожидаемом уровне инфляции в 6 – 7%), и нередко требуют реализуемого на рынке залогового обеспечения на сумму до 200% от величины кредита[1]. Такие кредитные условия не всегда отражают реальные риски и уровень рентабельности отечественных предприятий.

В этой связи актуальным становится вопрос о том, какие именно инновационные проекты разрабатывать и внедрять и как наиболее эффективно разработать или выбрать проект из уже имеющихся, чтобы он принес максимально положительный эффект предприятию – инициатору проекта, его инвестору, а также государству в целом. То есть осуществить оценку экономической эффективности проекта.

Таким образом, именно эффективная система отбора новых проектов для банковского кредитования и последующего практического внедрения может быть основой успешности инфраструктуры инновационного партнерства. При этом более качественный инструмент оценки эффективности проектов должен встраиваться в применяемый финансовыми институтами информационный комплекс поддержки такого рода решений.

## Список литературы

1. Официальный сайт Банка России [Электронный ресурс] <http://www.cbr.ru/>

### **СЕКЦИЯ №8.**

#### **ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ В СОВРЕМЕННОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ**

### **СЕКЦИЯ №9.**

#### **ВОПРОСЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ**

### **СЕКЦИЯ №10.**

#### **МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ**

#### **ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ МЕЖДУ РОССИЕЙ И КИТАЕМ**

**Зателепа Б.М.**

**Научный руководитель д.э.н., проф. Цхададзе Н.В.**

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва

В последние годы происходит активное развитие российско-китайских торговых отношений. По итогам 2016 года объем общий товарооборот между Россией и Китаем увеличился на 2,2%, достигнув \$69,53 млрд. В 2016 г. экспорт Китая в РФ вырос на 7,3%, составив \$37,3 млрд, а российский импорт в КНР сократился на 3,1%, достигнув \$32,2 млрд [1].

По итогам января 2017 года торговый оборот между Россией и Китаем составил \$6,5 млрд., что на 34% больше, чем за аналогичный период прошлого года. В апреле 2017 года товарооборот между КНР и Россией увеличился на 15%. Общий объем торговли между двумя странами в апреле составил \$6,59 млрд. За аналогичный период 2016 года этот показатель составлял \$5,59 млрд [2].

Помимо развивающегося сотрудничества между странами в таких отраслях, как электронная торговля, горнодобывающая промышленность, сельское хозяйство, индустрия развлечений и строительство, Китай и Россия продолжают укреплять связи за счет увеличения товарооборота и масштаба сотрудничества в стратегических областях, к которым относятся нефтегазовая отрасль, инфраструктура, оборонная промышленность, авиация и атомная энергетика [3].

На данный момент более 50% российского экспорта в Китай приходится на энергоносители. В 2016 году КНР импортировала 52,3 млн. т. российской нефти — на 23,4% больше, чем годом ранее. Россия официально обошла Саудовскую Аравию, став главным нефтяным поставщиком Китая. По словам посла КНР в Москве Ли Хуэя, в ближайшее время КНР продолжит активизировать взаимодействие с Россией в этом направлении, одновременно наращивая сотрудничество в области малого и среднего бизнеса [4].

Таким образом, Китай в настоящее время является одним из главных торговых партнеров для России, где поставляется сырьевая продукция и продукция с высокой добавленной стоимостью. В ближайшие годы ожидается рост товарооборота за счет начала поставок нефти по долгосрочному контракту между двумя странами.

8 ноября 2016 года в Санкт-Петербурге премьер-министр России Дмитрий Медведев и премьер Госсовета Китая Ли Кэцян подписали более 20 соглашений о сотрудничестве [5].

Хотелось бы подчеркнуть, что в торгово-экономических отношениях между Россией и Китаем сохраняются существенные дисбалансы: небольшая доля России во внешней торговле Китая и сырьевой характер российского экспорта в Китай. Но Правительство РФ уверенно идет к сотрудничеству и делает всё для дальнейшего развития торгово-экономических отношений [8].

В последнее время китайские банки стали сотрудничать с ВТБ, Сбербанком и другими крупными банками - это является большой поддержкой в финансировании для обеих стран.

До 2008 года в Китайской Народной Республике уже функционировали представительства российских банков. Через год в Шанхае открылся филиал банка ВТБ, а в 2014 году в Гонконге была зарегистрирована дочерняя компания Внешэкономбанка - VEB Asia Ltd. В настоящий момент в нашей стране работают дочерние компании четырех китайских банков.

В июне 2011 года Центральный Банк Российской Федерации и Китайский Народный банк подписали соглашение о переходе к расчетам в национальных валютах. В связи с этим, компании России и Китая могут использовать в качестве валюты рубль и юань. Переход на расчеты в национальных валютах взаимовыгоден для двух стран. Уменьшится зависимость от доллара, которая снизит убытки от колебаний валюты и сведёт до минимума затраты на конвертацию валют.

Запуск торгов китайской валютой и дальнейшее развитие торговли на бирже валютой юань-рубль привели к возрастанию процента операций CNY/RUB на отечественном рынке. В 2011 году операции CNY/RUB составляли около 23% всех операций с юанем российских банков, а уже в прошлом году их доля возросла до 50%, то есть количество рублевых сделок с юанем увеличивается [6].

Для упрощения валютных операций происходит объединение платёжных систем России и Китая. Например, China Union Pay и Еврофинанс Моснарбанк заключили договор о совместном выпуске платежных карт. Сегодня пластиковые карты China Union Pay находятся в обращении на приграничных территориях. Эти платежные карты принимаются в банкоматах ВТБ и Сбербанка.

После успеха внедрения своп и спот инструментов CNY/RUB в 2013 на биржевом валютном рынке Московская Биржа открыла торги фьючерсом на китайский юань. С июня 2015 года уже можно было проводить операции с облигациями в юанях и появилась возможность заключать сделки междилерского РЕПО и использовать юань в разных финансовых продуктах [7].

Таким образом, партнерство России и Китая – это взаимовыгодное сотрудничество. Китай сможет использовать сырье России и достижения нашей страны в своих технологиях, а мы можем воспользоваться современными китайскими технологиями у нас, в России. Объем взаимной торговли между РФ и КНР к 2020 г. может достичь более 200 млрд долл., по сравнению с объемами торговли Китая с такими партнерами, как – США, Япония и Республика Корея [9].

Для успешного достижения торгово-экономических и финансовых отношений между Россией и Китайской народной республикой необходимо:

- Оптимизировать структуру российско-китайской торговли в целях повышения машиностроения и промышленных товаров с более высокой добавленной стоимостью.
- Активизировать участие российских предприятий в перестройке старых изношенных промышленных баз, размещенных на северо-востоке и в западных районах Китая, а китайских - в развитии сельского хозяйства и восстановлении промышленных предприятий на территории Сибири и Дальнего Востока.
- Создать между двумя странами железнодорожное транспортное сообщение и водный путь по рекам Амур, Усури и Сунгари до Хабаровска, а из Китая по транспортной схеме Суйфэньхэ-Гродеково-Усурийск-Хабаровск.
- Создать воздушный коридор для перевозок на территории Китая Российской Федерации.

Обобщая сказанное, можно сделать вывод, что в последнее время происходит активное развитие российско-китайских торговых отношений. Это подтверждает увеличение общего товарооборота между двумя странами. Китай в настоящее время является одним из главных торговых партнеров России. В перспективе Россия и Китай планируют расширить сферу взаимодействия, не ограничиваясь лишь экономическими вопросами.

От эффективности их дальнейшего сотрудничества во многом зависит успех развития во всех областях.

#### Список литературы

1. Объем торговли между Россией и Китаем вырос на 2,2% [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://rusvesna.su/economy/1484285280>
2. Общественно-политическое интернет-издание «Газета.Ру» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://www.gazeta.ru/business/news/2017/05/08/n\\_10022213.shtml](https://www.gazeta.ru/business/news/2017/05/08/n_10022213.shtml)

3. ЕУ - Китай и Россия в 2017 году: сложный путь роста – Режим доступа: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-china-and-russia-in-2017/\\$FILE/ey-china-and-russia-in-2017.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-china-and-russia-in-2017/$FILE/ey-china-and-russia-in-2017.pdf)
4. Объем торговли между Россией и Китаем растет [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ventalife.ru/2017/02/obem-torgovli-mezhdu-rossiej-i-kitaem-rastet/>
5. Россия и Китай подписали 20 новых соглашений о сотрудничестве [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://politrussia.com/news/rossiya-i-kitay-688/>
6. Настоящее и будущее биржевого рынка юаня [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://sino-rus.org/nastoyashcheye-i-budushcheye-birzhevogo-rynka-yuanya>
7. На Московской бирже начались торги валютной парой «рубль – юань» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.portal-investor.ru/economics/15750>
8. Российско-китайский диалог: модель 2016 : доклад № 25/2016 / [Лузянин С.Г. (рук.) и др.; Чжао Х. (рук.) и др.]; [гл. ред. Иванов И.С.]; Российский совет по международным делам (РСМД). – М.: НП РСМД, 2016. – 93 с.
9. Проблемы развития российско-китайских торгово-экономических, финансовых и приграничных отношений. Рабочая тетрадь № 20/2015 / [В.Е. Петровский (рук.) и др.]; [гл. ред. И.С. Иванов]; Российский совет по международным делам (РСМД). – М.: Спецкнига, 2015. – 40 с.

## ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

**Комашева Ю.С., Косточка Ю.О.**

**Научный руководитель д.э.н., проф. Цхададзе Н.В.**

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва

В условиях рыночной экономики большую роль играет внешняя торговля. Она стремительно показывает существенные изменения в связи с развитием рыночного хозяйствования, глобализацией экономики, научно-технологическим прогрессом. Происходит усиление разделения труда, снижение спроса на сырье и топливо, интеграция стран, сближение рынков отдельных стран, в тоже время меняется конъюнктура экономики и ее рынков, что связано с цикличностью и геополитическими потрясениями. Кроме того, на развитие внешней торговли оказывает деятельность транснациональных компаний. В современном мире внешнеэкономическая деятельность является важнейшим показателем вовлеченности страны в мировую экономику и международное разделение труда. Сегодня наблюдаются значительные изменения в структуре внешней торговли.

Целью работы является выявление основных тенденций развития международной торговли в современных условиях, анализ динамики международной торговли.

Для исследования тенденций необходимо разобраться в сущности международной торговли. Итак, международная торговля представляет собой обмен товарами, услугами или правами интеллектуальной собственности между хозяйствующими субъектами различных стран мира независимо от их форм собственности [1]. Основным признаком внешней торговли является пересечение таможенной границы государства, где находится партнер.

Чтобы понять, как меняется структура внешней торговли, необходим постоянный сбор статистических данных, мониторинг, благодаря которым у нас получится проанализировать характер внешней торговли и выявить ее тенденции.

Исходя из показателей, приведенных в табл.1, видна динамика мировой торговли, которая показывает темп роста на 16% в 2014 году относительно 2008, однако в 2015 происходит спад. Согласно выводам ВТО, рост торговли примерно соответствовал росту мирового ВВП на 2,4 процента. Несмотря на позитивный рост объемов торговли, текущая стоимость долларовых товаров в мире сократилась на 14 процентов в 2015 году, поскольку экспортные цены упали на 15 процентов. Слабость торговли в 2015 году была обусловлена рядом факторов, включая замедление темпов экономического роста в Китае, серьезную рецессию в Бразилии, падение цен на нефть и другие сырьевые товары и неустойчивость обменного курса. Спрос на импорт замедлился в Азии и в ресурсоемких экономиках в 2015 году, но усилился в Соединенных

Штатах и Европейском союзе. Товарные ценности, как представляется, стабилизировались в первом квартале 2016 года по мере ослабления доллара, а цены на нефть немного подросли, но перспективы года в целом оставались низкими [6].

Таблица 1

Динамика мировой торговли

Год	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Показатель, трлн.долл.	16,1	12,5	15,1	18,2	18,2	18,6	18,7	16,5

Источник: <https://www.wto.org>

Таким образом, выявлена динамика развития внешней торговли на протяжении 2008-2015гг. И отмечены факторы влияющие на изменения показателя: цены на нефть, спрос на импорт, темп экономического роста, устойчивость обменного курса.

Исследования показывают, что мировая торговля стремительно развивается в последние годы. По данным ВТО, экспорт товаров в 2015 году составил 16482 млрд. долларов, а экспорт услуг - 4755 млрд. долларов. В соответствии с приведенными данными в таблице 2, очевидно динамичное развитие мировой торговли. И виден значительный темп роста экспорта услуг, который за 12 лет увеличился в 3,26 раза, экспорт товаров – в 2,2 раза. Отметим, что экспортная доля услуг составляет 22,5% в мире на 2015 год. Причем наиболее растущим видом услуг является туризм. Рассчитав экспортную квоту за последние двадцать лет, эксперты сделали вывод, что она увеличилась примерно в 1,5 раза. Из этого следует, что взаимозависимость стран стала выше. Международные экспортеры рассчитали корреляцию, которая показала следующую зависимость: чем больше страны имеют доступ к импортированным ресурсам, тем более экономика страны сближается с другими и тем более растет экспорт.

Таблица 2

Мировой экспорт товаров и услуг

Показатель, млрд.долл.	1980	1990	2003	2015
Экспорт товаров	1838	3688	7380	16482
Экспорт услуг	420	802	1460	4755

Источник : <https://www.wto.org>

Таким образом, выявлено стремительное развитие мировой торговли товарами и услугами и взаимозависимость стран. Кроме того, обмен услугами в последние два десятилетия увеличивался втрое быстрее обмена товарами.

Активными участниками мировой торговли являются развитые и развивающиеся страны. [4] Несомненно, что большую выгоду получают развитые страны, так как у них сконцентрированы транснациональные корпорации, им принадлежит значительная часть мировой технологической и природной ренты. Тем не менее растёт доля развивающихся стран в современных условиях. Примером служит быстрое развитие внешней торговли Китая.

Из показателей таблицы 3 можно видеть лидеров по экспорту и импорту товаров во внешней торговле. Отметим, что еще в 2013 году Россия входила в первую десятку стран экспортеров.

Таблица 3

Ведущие экспортёры и импортеры в мировой торговле товарами в 2015 г.

Экспортеры	Показатель		Импортеры	Показатель	
	%	млрд.долл.		%	млрд.долл.
1. Китай	13,8	2275	1. США	13,8	2308
2.США	9,1	1505	2. Китай	10,1	1682
3. Германия	8,1	1329	3. Германия	6,3	1050
15.Россия	2,1	340	23. Россия	1,2	194

Источник: <https://www.wto.org>

Итак, происходит снижение количества стран с переходной экономикой, увеличивается доля развивающихся стран в международных отношениях, сохраняется доля развитых стран на лидирующих позициях, происходит расширение внешнеторговых партнеров.

Для определения востребованных товаров на международной арене, рассмотрим товарную структуру мирового экспорта. Причем не будем брать 2015 год, так как там виден во всех сферах спад. Из таблицы 4 следует, что экспорт сырья имеет тенденцию к снижению, напротив обрабатывающая промышленностью продукция – к увеличению. Очевидно сокращение удельного веса сырьевых и топливно-энергетических товаров.

Таблица 4  
Товарная структура мирового экспорта

Показатель, %	2012	2013	2014
Сельскохозяйственные товары	9,2	9,5	9,5
Сырье и топливо	23,1	21,8	20,5
Продукция, обрабатывающей промышленности	64,1	64,7	66,2

Источник : <https://www.wto.org>

Проанализировав и другие показатели в отчете ВТО, можно сказать, что наблюдается тенденция к уменьшению специализации стран в экспортных поставках и рост их схожести в экспортных поставках. Заметна повысилась мобильность стран, благодаря улучшениям в сфере транспортных средств, телекоммуникаций, информационных технологий, следовательно, увеличилась интеграция и открытость торговли с другими странами. Сравнительные преимущества и различия стали менее заметны.

Кроме того, вовлеченность почти всех стран в региональные торговые соглашения, которые охватывают более половины мировой торговли. Например, в ВТО входит 164 страны, по данным 2016 года, в ЮНКТАД – 194.

Еще одной тенденцией является так называемый реэкспорт промежуточных товаров. Согласно расчетам ЮНКТАД, около 80% внешней торговли связано с производственными процессами ТНК.

Помимо этого возрастает роль малых и средних предприятий в мировом экспорте, и лидером является Китай. Такое преимущество помогает быстро реагировать на изменения на экономическом рынке, подстраиваться под сложившиеся условия.

В рамках международной торговли стоит обратить внимание на динамику экспортных цен на сырьевые ресурсы (товары). Данные приведены в таблице 5. [5]. Можно заметить, что цены на еду и напитки постоянно менялись, но в 2016 году индекс оказался меньше, чем в 2015 году. Индекс по сельскохозяйственным ресурсам и полезным ископаемым и цветным металлам в целом увеличился не намного. Однако экспортные цены на энергию, в частности на природный газ, сырую нефть и уголь уменьшились.

Таблица 5

Экспортные цена на сырьевые ресурсы(товары)  
Export prices of primary commodities, 2005-2016 (Index, 2005=100)

Товары/ресурсы	2005	2008	2011	2015	2016
Еда и напитки	100	157	182	144	138
Сель-хоз. сырье	100	113	153	120	110
Полезные ископаемые и цветные металлы, кроме сырой нефти	100	169	229	126	109
Энергия	100	185	201	99	65

Источник: <https://www.wto.org>

World Economic Forum раз в два года проводит исследование, рассчитывая Индекс вовлечённости стран мира в международную торговлю (The Global Enabling Trade Index). Индексы рассчитываются на основе долларовых цен. Данное исследование описывает степень влияния государственных институтов,

политики, инфраструктуры на свободное передвижение товаров через границу. В таблице 6 приведены результаты исследования за 2016 год первых пяти экономик из 136. [7].

Таблица 6

Рейтинг вовлеченности стран в международную торговлю  
The Global Enabling Trade Report 2016

Место	Страна
1.	Сингапур
2.	Нидерланды
3.	Гонконг
4.	Люксембург
5.	Швеция
111.	Россия

Источник: *The Global Enabling Trade Report 2016*

Россия занимает 111 место, хотя два года назад была на 105 месте. То есть вовлеченность страны в международную торговлю довольно низкая.

Подводя итоги, хочется отметить, что в современном мире огромное влияние оказывает внешняя политика каждой страны и сложившиеся отношения в мире. Таким образом, мы выявили несколько тенденций развития мировой торговли. Наблюдается стремительное развитие торговли товарами и услугами, причем значительный рост наблюдается в сфере услуг. При этом растут экспортные цены на ряд ресурсов, а также наблюдается динамика понижения экспортных цен на энергию. Растет значимость интеллектуальных способностей. Мировая торговля становится неотъемлемой частью многих стран, так как наблюдается их взаимозависимость. Развитые страны занимают лидирующие позиции, однако растет доля развивающихся стран, что благоприятствует дальнейшему улучшению. В 21 веке происходит сокращение удельного веса сырьевых и топливно-энергетических товаров, на фоне этого растет показатель обрабатывающей промышленности. Появляются новые модифицированные оборудования и машины. Развитие новых технологий, рост значимости ТНК. Все это ведет к дальнейшему развитию международных отношений, следовательно, мировой торговле.

#### Список литературы

1. Учебник / Под ред. Б.М. Смитенко. — 2 изд. — М.: ИНФРА-М, 2012. — с. 528
2. Мировая экономика и международные экономические отношения : учебное пособие / А.Р. Таймасов под ред., З.М. Муратова, К.Н. Юсупов. — Москва : КноРус, 2015. — 287 с.
3. Золин, Менеджмент международной торговли в стратегии национальных экономик/П. М. Золин//Национальные интересы: приоритеты и безопасность.-2010.-18(75).-С.12-21.
4. Мурдашова, Минеева, Индекс вовлеченности в международную торговлю и оценка экономики России с данной позиции/Мурдашова Л. Р., Минеева А. Ю.//Экономика и Социум.-2016.-№5(24).-С. 290-294.
5. Официальный сайт Всемирной торговой организации [Электронный ресурс]. URL: <https://www.wto.org>
6. Официальный сайт ЮНКТАД [Электронный ресурс]. URL: <http://unctad.org>
7. The Global Enabling Trade Report 2016 [Электронный ресурс]. URL: [http://reports.weforum.org/pdf/eti-2016-scorecard/WEF\\_ETI\\_2016\\_Scorecard\\_ETI.pdf](http://reports.weforum.org/pdf/eti-2016-scorecard/WEF_ETI_2016_Scorecard_ETI.pdf)

## СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ РОССИЙСКИХ РЕГИОНОВ С КАНАДОЙ

**Максимов В.И., Хорохонов Д.Ю.\***

\*к.э.н.

Минэкономразвития России

По данным Федеральной таможенной службы, российско-канадский товарооборот в 2016 году составил 1139,0 млн. долл. США (82,4 % к 2015 году). Российский экспорт в Канаду достиг 419,6 млн. долл. США (77,1 % к предыдущему году), импорт из Канады – 719,4 млн. долл. США (85,9 %).

В прошедшем году отрицательное сальдо торгового баланса составило (-) 299,8 млн. долл. США (- 294,5 млн. долл. США в 2015 году).

Таблица 1

### Ранжирование групп товаров, экспортированных из России в Канаду в 2016 году

*млн. долл. США*

Ранг	Наименование товарной группы (код ТН ВЭД)	Стоимость, млн. долл. США	Доля в структуре экспорта, %
1	черные металлы (72)	119,8	28,5
2	каучук, резина и изделия из них (40)	69,4	16,5
3	летательные аппараты, космические аппараты и их части (88)	64,4	15,3
4	продукты неорганической химии; соединения неорганические или органические драгоценных металлов, редкоземельных металлов, радиоактивных элементов или изотопов (28)	35,1	8,4
5	топливо минеральное, нефть и продукты их перегонки; битуминозные вещества; воски минеральные (27)	30,3	7,2
6	удобрения (31)	19,9	4,7
7	древесина и изделия из нее, древесный уголь (44)	16,3	3,9
8	медь и изделия из нее (74)	12,3	2,9
9	алюминий и изделия из него (76)	9,0	2,1
10	реакторы ядерные, котлы, оборудования и механические устройства; их части (84)	6,2	1,5
<b>Итого по десяти лидирующим группам:</b>		<b>382,7</b>	<b>91,0</b>
<b>Итого по остальным группам:</b>		<b>36,9</b>	<b>9,0</b>
<b>ВСЕГО:</b>		<b>419,6</b>	<b>100,0</b>

*Источник: Федеральная таможенная служба*

Важнейшими группами товаров, экспортированных Россией в Канаду в 2016 году, явились черные металлы (стоимость поставок достигла 119,8 млн. долл. США или 28,5 % в товарной структуре экспорта), каучук, резина и изделия из них (69,4 млн. долл. США или 16,5 %), летательные аппараты, космические аппараты и их части (64,4 млн. долл. США или 15,3 %). Ранжирование товарных групп по критерию наибольшего удельного веса в структуре российского экспорта в Канаду представлено в таблице 1.

Наибольший удельный вес в структуре импорта в Россию канадских товаров принадлежит следующим группам: реакторы ядерные и котлы (180,8 млн. долл. США или 25,1 % в структуре импорта), летательные аппараты, космические аппараты и их части (80,3 млн. долл. США или 11,2 % в структуре импорта), фармацевтическая продукция (64,8 млн. долл. США или 9,0 %).

Ранжирование товарных групп по критерию наибольшего удельного веса в структуре импорта товаров из Канады в Россию представлено в таблице 2.

Таблица 2

## Ранжирование групп товаров, импортированных в Россию из Канады в 2016 году

млн. долл. США

Ранг	Наименование товарной группы (код ТН ВЭД)	Стоимость, млн. долл. США	Доля в структуре экспорта, %
1	реакторы ядерные, котлы, оборудования и механические устройства; их части (84)	180,8	25,1
2	летательные аппараты, космические аппараты и их части (88)	80,3	11,2
3	фармацевтическая продукция (30)	64,8	9,0
4	электрические машины и оборудование, их части; звукозаписывающая и звуковоспроизводящая аппаратура, аппаратура для записи и воспроизведения телевизионного изображения и звука, их части и принадлежности (85)	54,0	7,5
5	инструменты и аппараты (90)	52,2	7,3
6	продукты неорганической химии; соединения неорганические или органические драгоценных металлов, редкоземельных металлов, радиоактивных элементов или изотопов (28)	51,9	7,2
7	средства наземного транспорта, кроме железнодорожного или трамвайного подвижного состава, и их части и принадлежности (87)	31,1	4,3
8	изделия из черных металлов (73)	28,1	3,9
9	черные металлы (72)	23,7	3,3
10	остатки и отходы пищевой промышленности; готовые корма для животных (23)	22,5	3,1
<b>Итого по десяти лидирующим группам:</b>		<b>589,4</b>	<b>81,9</b>
<b>Итого по остальным группам:</b>		<b>130,0</b>	<b>18,1</b>
<b>ВСЕГО:</b>		<b>719,4</b>	<b>100,0</b>

Источник: Федеральная таможенная служба

Лидирующими с точки зрения величины российско-канадского товарооборота являются следующие субъекты Российской Федерации (в порядке убывания):

город федерального значения Москва (величина товарооборота составила в 2016 году 364,8 млн. долл. США);

Свердловская область (157,6 млн. долл. США);

город федерального значения Санкт-Петербург (103,8 млн. долл. США);

Оренбургская область (59,6 млн. долл. США);

Республика Татарстан (47,1 млн. долл. США);

Ленинградская область (41,3 млн. долл. США);

Московская область (38,9 млн. долл. США);

Липецкая область (24,9 млн. долл. США);

Ростовская область (22,7 млн. долл. США);

Челябинская область (22,0 млн. долл. США).

Таким образом, по итогам 2016 года произошло достаточно заметное изменение перечня российских регионов, лидирующих с точки зрения величины товарооборота с Канадой (см. рисунок).

Ранг	2015 год	2016 год
1	г. Москва	г. Москва
2	Свердловская область	Свердловская область
3	Республика Татарстан	г. Санкт-Петербург
4	г. Санкт-Петербург	Оренбургская область
5	Оренбургская область	Республика Татарстан

6	Приморский край	Ленинградская область
7	Московская область	Московская область
8	Ленинградская область	Липецкая область
9	Тульская область	Ростовская область
10	Липецкая область	Челябинская область

Рис. Лидирующие регионы России по величине товарооборота (по данным за 2015 и 2016 годы)

Состав первой пятерки регионов-лидеров по величине товарооборота в 2016 году не изменился. Однако произошли значительные изменения в порядке ранжирования субъектов. Так, занимавшая в 2015 году третье место Республика Татарстан переместилась в отчетном году на пятое место в рейтинге. Город федерального значения Санкт-Петербург улучшил позицию, заняв третье место. Оренбургская область с последнего места в пятерке лидеров так же поднялась на одну ступень.

По критерию удельного веса в российском экспорте в Канаду субъекты Российской Федерации можно распределить на три группы (см. табл. 3).

Таблица 3

**Ранжирование субъектов Российской Федерации по критерию доли в российском экспорте в Канаду (по данным за 2016 год)**

млн. долл. США

Ранг	Наименование субъекта Российской Федерации	Экспорт	Доля в российском экспорте в Канаду, %
<b><i>I группа</i></b>			
1.1	Свердловская область	102,9	24,5
1.2	Оренбургская область	58,1	13,8
1.3	город федерального значения Москва	42,2	10,1
1.4	Ленинградская область	35,8	8,5
1.5	город федерального значения Санкт-Петербург	32,9	7,8
1.6	Республика Татарстан	26,6	6,3
	<b><i>Итого по I группе:</i></b>	<b>298,5</b>	<b>71,0</b>
<b><i>II группа</i></b>			
2.1	Челябинская область	18,0	4,3
2.2	Ростовская область	10,0	2,4
2.3	Приморский край	8,2	1,9
2.4	Московская область	8,1	1,9
2.5	Алтайский край	6,7	1,6
2.6	Ставропольский край	6,0	1,4
2.7	Воронежская область	4,9	1,2
2.8	Республика Хакасия	4,8	1,1
2.9	Тульская область	4,5	1,1
2.10	Новосибирская область	4,4	1,1
2.11	Калужская область	4,2	1,0
	<b><i>Итого по II группе:</i></b>	<b>79,8</b>	<b>19,0</b>
	<b><i>По 68 субъектам III группы:</i></b>	<b>41,9</b>	<b>10,0</b>
	<b><i>ВСЕГО:</i></b>	<b>543,1</b>	<b>837,6</b>

Источник: Федеральная таможенная служба

В первую группу с долей более 5 % вошли шесть субъектов Российской Федерации (в порядке убывания доли в российском экспорте): Свердловская область (102,9 млн. долл. США или 24,5 %); Оренбургская область (58,1 млн. долл. США или 13,8 %), город федерального значения Москва (42,2 млн. долл. США или 10,1 %), Ленинградская область (35,8 млн. долл. США или 8,5 %), город федерального значения Санкт-Петербург (32,9 млн. долл. США или 7,8 %), Республика Татарстан (26,6 млн.

долл. США или 6,3 %).

Доля субъектов Российской Федерации первой группы в национальном экспорте в Канаду достигла в отчетном году значительных 71 %. При этом практически половину (48,4 %) российского экспорта обеспечили три лидирующие региона.

Вторая группа субъектов Российской Федерации с долей от одного до пяти процентов представлена (в порядке убывания доли в общей стоимости экспортируемых товаров) Челябинской и Ростовской областями, Приморским краем, Московской областью, Алтайским краем, Ставропольским краем, Воронежской областью, Республикой Хакасия, Тульской, Новосибирской и Калужской областями.

Вклад перечисленных регионов второй группы в общем российско-канадском товарообороте составил в отчетном году 19,0 %. При этом доля первых двух региональных групп (17 из 85 субъектов Российской Федерации) в товарообороте составила 90 %.

Таким образом, 68 субъектов Российской Федерации, вклад каждого из которых в экспорт в североамериканскую страну не превысил 1 %, обеспечили лишь 10 % стоимости российских поставок в Канаду.

Согласно данным Центрального банка Российской Федерации, стоимость канадских прямых инвестиций в российскую экономику по состоянию на 1 октября 2016 г. оставила 131 млн. долл. США. При этом стоимость капитала (долевые инструменты) оценивается в 9 млн. долл. США, стоимость долговых инструментов (облигаций, векселей и др.) – 122 млн. долл. США.

При этом большая часть прямых канадских инвестиций в Россию приходится на город Москву (свыше 70 % или 92 млн. долл. США в стоимостном выражении).

## **СЕКЦИЯ №11.**

### **МАРКЕТИНГ**

#### **РОЛЬ МАРКЕТИНГОВЫХ ИННОВАЦИЙ В ИННОВАЦИОННОМ РАЗВИТИИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ**

**Edner Loik, Лопаткин Д.С.**

ФГБОУ ВО «Российский химико-технологический университет им. Д.И. Менделеева», г. Москва

**Аннотация:** В статье рассмотрены роль и значение маркетинговых инноваций в деятельности российских промышленных предприятий. Авторы полагают, что в основе введения маркетинговой инновации лежат изменения в рыночном поведении покупателей. Авторы утверждают, что использование новых маркетинговых инструментов в современных рыночных условиях является одним из главных способов поддержания высоких темпов развития и конкурентоспособности российских промышленных компаний.

**Ключевые слова:** инновации, маркетинг, маркетинговые инновации, промышленные предприятия, потребительское поведение

В условиях рыночной экономики непрерывное осуществление инновационной деятельности промышленными предприятиями, а именно регулярное обновление номенклатуры выпускаемой продукции, разработка и внедрение новых товаров, является ключевым фактором успеха в борьбе за потребителя. Маркетинговыми аспектами данной проблемы является содействие стабилизации экономических отношений посредством исследования организации товарного рынка, способов конкуренции и уровня производства, а также осуществления кампании продвижения продукции на рынок и обеспечения устойчивого развития предприятия путем получения запланированной нормы прибыли [2, с. 105].

В современном мире главными источниками получения информации для промышленных предприятий становятся исследования рынка, участие в выставочно-ярмарочной деятельности, а также электронные источники информации, например электронные базы данных. Огромный импульс к развитию современных систем маркетинговой информации дает постоянное усовершенствование информационных технологий, позволяющее значительно сократить издержки хранения единицы информации, увеличить скорость обработки и анализа данных, а также развитие телекоммуникаций и электронных средств передачи информации [1, с. 32].

Большая часть ошибок при выводу на рынок новых (инновационных) товаров, связана с маркетинговой составляющей или с ошибками в сфере маркетинговой деятельности. Это значит, что промышленным предприятиям необходимо особое внимание уделять маркетинговому сопровождению новых товаров на рынок.

Маркетинговые инновации – это особый вид инноваций, направленных на обеспечение конкурентного положения компании на рынке, на основании выявления и удовлетворения потребностей покупателей, посредством создания новых или совершенствования продуктов и услуг, использования новых методов продаж и презентации товаров, их представления и продвижения на рынки сбыта.

Разработка маркетинговых инноваций сложный и трудоемкий процесс – требующий использования знаний специалистов разных профилей и, непременно, профессиональных маркетологов. Для создания новой инновации нужно не только уметь собрать и обработать данные, но и уметь использовать их для разработки маркетинговой программы, стратегии и т.п.

Кадровый ресурс в процессе создания маркетинговых инновации является одним из основных, так как он обеспечивает ядро инновационной деятельности – креатив и концепцию инновации.

Важно отметить, что маркетинговые инновации могут быть новыми для промышленной компании, но она не обязательно должна первой изобрести и внедрить такие инновации. Маркетинговые инновации могут быть разработаны как самой организацией, так и другими компаниями.

Концепция маркетинговой инновации в условиях кризиса – это идея воплощения инновации, основанная на видении ее применения в тактическом и оперативной плане. Благодаря концепции маркетинговой инновации руководитель предприятия понимает, что принесет новый продукт или услуга в жизнь и развитие компании, изменение ее дохода, имиджа, лояльность потребителей.

Изменения потребительского поведения чаще всего составляют основу маркетинговых инноваций. Данный процесс может развиваться в следующих формах (рис. 2):



Рисунок 2. Процесс изменения поведения потребителя, мотивирующий к покупке результата маркетинговой инновации в условиях кризиса

Рассмотрим их более подробно:

1. Потребитель больше не находит возможности удовлетворять свои потребности существующей модификацией продукта, ему нужны больший функционал или дополнительная мощность. Также может случиться, что вследствие низкого уровня рекламной активности потребитель забывает о торговой марке, теряет к ней лояльность. Все это вызывает необходимость разработки маркетинговых инноваций, направленных на совершенствование продукта или, как во втором случае, повышение лояльности к бренду.

2. Высокие темпы развития рынка формируют у потребителя высокий уровень вовлеченности в процесс модернизации товара и определяют уровень его требований к функционалу, модельному ряду, потребительским свойствам, маркетинговой поддержке. В этом случае можно говорить о существенном повышении уровня знаний потребителя о товаре и повышении его притязательности в отношении его соответствия современным технологичным, качественным и функциональным параметрам. Здесь покупатель очень много знает о продукте и, предвосхищая, стремительную его модернизацию в связи с соответствующими тенденциями на рынке, изменяет свое поведение. Оно становится более критичным,

требовательным, характеризуется детализацией запросов. Маркетинговые инновации в данном случае должны осуществляться постоянно.

3. Следующим аспектом изменения потребительского поведения в условиях кризиса является вынужденная трансформация поведения, вызванная маркетинговой деятельностью или рекламной политикой компании. Зачастую вследствие значительного рекламного воздействия потребитель приходит к выводу, что товар должен обладать более выраженными характеристиками и особенностями, предоставлять больше выгод или пользы. В результате этого компании приходится изменять продукт и работать над его модернизацией, чтобы привести в соответствие с ожиданиями потребителей.

Данные вариации потребительского поведения могут не применяться в чистом виде, а содержать в себе смешанный или усеченный вариант. Однако, глобально, мотивами изменений в поведении будут именно данные факторы.

Таким образом, изменения в потребительском поведении зачастую оказывают огромное влияние на компанию и заставляют ее по-другому посмотреть на свой продукт, определить потенциал его совершенствования, разработать маркетинговые инновации и внедрить их.

В условиях экономического кризиса задача маркетинга в компании очень органично сочетается с сущностью инновационной деятельности – создание нововведений, направленных на оптимизацию бизнес-процессов компании, повышение ее конкурентоспособности.

Промышленные компании, которые хотят непросто выжить в сложных современных рыночных условиях, а добиться высоких финансовых результатов, должны максимально активно использовать возможности, открывающиеся во внешней среде. Компаниям необходимо проводить постоянную работу над новыми видами продукции, технологий, отношений с окружающим миром. Наиболее эффективно решить данные задачи позволяет инновационная маркетинговая деятельность, ставшая в современных условиях одним из главных конкурентных преимуществ любого предприятия.

#### **Список литературы**

1. Абазова Л. Х. Маркетинговое обеспечение инноваций как важная составляющая информационного обеспечения инноваций и инновационной деятельности // Управление инновациями: теория, методология, практика. 2016. № 19. С. 31-35.
2. Багиев Г.Л. Маркетинг взаимодействия: измерение и оценка качества маркетингового обеспечения бизнес-коммуникаций // Известия СПбУЭФ. 2010. № 4. С. 103–114.

### **СОВРЕМЕННЫЕ МАРКЕТИНГОВЫЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ: БРЕНД-ИНТЕГРАЦИЯ КАК ОСОБЕННОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА**

**Климушкина О.П., Пуляев А.В., Щепотьев А.В.**

Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова, Тульский филиал, г. Тула  
Межрегиональная общественная организация историко-просветительский центр «Преимственность», г. Тула  
Тульская областная организация Общероссийской общественной организации – Общество «ЗНАНИЕ»  
России, г. Тула

На современном этапе инвестиционная привлекательность региона в значительной степени зависит от того, насколько эффективно используется его политический, социально-экономический и культурно-исторический потенциал. Нужно отметить, тот факт, что между регионами России идет постоянная конкуренция за инвестиции и успех в конкурентной борьбе во многом зависит от имиджевой политики региональных властей, выстраивающей эффективную обратную связь с населением региона. При этом, наличие консолидирующей идеи в виде бренда способно не только повысить статус региона для внешних инвесторов, но и сложить позитивный культурно-имиджевый фон для развития информационно-коммуникативных отношений.

Отсюда в практики применения новых маркетинговых методов и технологий российского бизнеса, был сделан поворот в сторону бренд-интеграций, в связи с необходимостью в условиях современного туристического рынка и санкционной политики стран Запада, дать старым городским брендам новые стимулирующие возможности развития.

Но зададимся вопросом, о том, что мы понимаем под понятием бренд-интеграция? По этому вопросу, существуют разные точки зрения в профессиональной среде маркетологов, так по мнению российского интеллектуального брендингового агентства «Coguna Branding» бренд-интеграции – это «совокупность методов продвижения бренда во внутренней среде. Что предполагает анализ большого объема информационных потоков, учет особенностей сложившейся корпоративной культуры, миссии и философии региона»[4]. В другом осмыслении бренд-интеграция — это придание бренду нового уровня по средствам развития первоначальной идеи, которая легла в его основу.

Структурно бренд-интеграцию можно разделить на дизайн носителя, рекламный креатив, управление, digital и внедрение, что позволит более глубоко проработать и конкретизировать те ценностные установки, заложенные в первоначальную идею бренда, и стратегию развития[2].

Если рассматривать с позиции бренд-интеграции культурно-исторический бренд города, то в практике применения, будет использована «горизонтальная стратегия интеграции бренда». Данная стратегия предусматривает слияние с близкими по специфике брендами или их поглощение. Целью «горизонтальной бренд-интеграции является эффективное усиление положения регионального бренда на внутритуристическом рынке. Стратегия эффективна, если региональный бренд включает следующие целевые задачи:

1. Масштабный эффект от рекламных кампаний;
2. Нейтрализация конкурента на региональном рынке туристической индустрии;
3. Быстрый доступ к уже сформированной аудитории[4].

Преимуществом горизонтальной стратегии бренд-интеграции является сохранение имени и торгового знака бренда, приобретение сильной доли уже подготовленной аудитории и вход на уже завоеванный рынок туристической индустрии, что позволит открыть новые возможности к привлечению инвестиций.

Исследователь-маркетолог Джефф Свистун считает, что бренд-интеграция представляет четыре компонента значений, содержащих общую справедливость:

1. Заложенный в бренд месседж;
2. Соблюдение регионом заложенного в бренд месседжа;
3. Использование бренда в дистрибуции, маркетинге, продвижении, рекламе и продажах;
4. Визуальные аспекты бренда, выражаемые в его визуальных атрибутах[4].

Таким образом, по Свистуну Д. бренд-интеграция – есть формирование, продвижение и реализация бренда, осуществляющаяся в плоскости человеческого сознания и идентификации личности потребителей[1].

Исходя из этого, важнейшей установкой бренд-интеграции становится управление восприятием (perception management) т.е. изменение отношения к бренду без изменения его реальной сути. Данная установка никак не может квалифицироваться в качестве обмана: речь идет всего-навсего о долгосрочных тенденциях развития рыночной среды туристической индустрии, когда «любовь» и «нелюбовь» к бренду формируется не столько посредством декларирования его новых характеристик (товарное позиционирование), сколько за счет более или менее успешной интеграции в него других брендов[3].

Как отмечает А. Чумиков, впору предложить примерно такую формулу: «восприятие больше, чем реальность, а бренд важнее, чем товар».

Исходя из этого процесс бренд-интеграции предусматривает построение модели взаимодействия регионального бренда на конечного потребителя.

Нужно также отметить и то, что в маркетинге выделяют еще одну структуру бренд-интеграции по типу структуры интегрированного бренда, а именно:

1. Лучевую структуру интегрированного бренда;
2. Круговую структуру интегрированного бренда;
3. Кластерную структуру интегрированного бренда;
4. Холдинговую структуру интегрированного бренда[4].

Исходя из них бренд-интеграции оперируют обещаниями, «PR — фактами», стимулируют сбыт, развитием отношений и репутацией бренда.

Бренд-интеграция как имиджево-репутационная составляющая товарного знака — это не столько желание предстать в определенном образе, и даже не объективная характеристика товара и бизнеса в целом, сколько то, как воспринимаются эта продукция и этот бизнес людьми[2]. У каждого субъекта коммуникации есть свое мнения о бренде: у персонала, у потребителей, у партнеров, у конкурентов, у чиновников, у журналистов, у людей, которые живут в пространстве бренд-интеграции и культурно-производственных

площадок. Сумма этих мнений и есть репутация. Бренд-интеграция возникает только в случае совпадения образа бренда, закладываемого самим бизнес-сообществом и региональной политикой, имиджевым ожиданиям различных слоев населения[4].

Разумеется, адресатами посылы бренд-интеграции — «некой истории бренда», — являются потребители и другие контактные группы социально-региональной среды. Но, бренд-интеграция невозможна без ценностной основы потребителей, которым она адресована. Как уже говорилось, она буквально воплощает эти ценности. Однако бренд-интеграция коренится не снаружи. По словам одного из наиболее глубоких философов современности Г. Померанца, «бытие коренится в сердце души».

Аналогично и у бренд-интеграции имеются корни — они в душах людей, которые ее рожают. Именно они формируют бренд, производят соответствующий товар и транслируют его потребителю и обществу. Другими словами, жизнеспособный бренд невозможно создать без людей, разделяющих, заложенные в него ценности, без трансляции этих ценностей среди них и ими, без их организации в единую команду на основе этих ценностей.

При этом, базовые ценности бренд-интеграция закладывает не только в организацию маркетинга т.е. от исследований до рекламы и сбыта, но и в систему подбора персонала, формирование и развитие корпоративной культуры. Сильный бренд — всегда сильная корпоративная культура и туриндустрия[1].

Бренд-интеграция живет и приносит успех, когда людям, ее применяющим и «несущим в мир», становится не все равно, кто они, что делают и для кого. Поэтому при бренд-интеграции важно настроить каждого сотрудника, чтобы он мощно нес «в массы» не просто информацию, а идеологию бренда.

Отсюда эффективная бренд-интеграция – это формирование, продвижение и реализация бренда, осуществляющаяся в плоскости человеческого сознания и идентификации личности — менеджмента, персонала и потребителей. Что позволяет бренду быть не продуктом и даже не простым торговым знаком, а тем, что люди выбирают, чему они доверяют, чему ощущают сопричастность, в конечном счете — самих себя[3].

Сегодня бренд-интеграция выступает как интегрированная концепция бизнеса и региональной политикой в сфере туризма.

Как подчеркнула в одной из дискуссий директор WorkLine Е. И. Громова, главное, что нужно для создания бренда, — единая концепция, на которую, как колечки в детской пирамидке, нанизываются все элементы бизнеса, все бизнес-процессы: кадровая политика, маркетинг, производство, реклама и т. п. Обществу нравится жить и работать в таком регионе, где общество является частью чего-то очень сильного и мощного. В противном случае оно оказывается наедине с собственными проблемами и увязает во внутренней конкуренции, интригах.

Все выше сказанное позволяет нам, понять процессы бренд-интеграции на уровне реализации программы стратегического развития Тульского региона до 2025 г., что в рамках экономического развития, выведет регион на лидирующие позиции в сфере туриндустрии по Центральному Федеральному округу. И позволит вести успешную конкурентную борьбу за потребителя на рынке внутреннего туризма и инвестиции[5].

Данный вывод мы можем проиллюстрировать на примере развития культурно-исторических брендов города, таких как Музей оружия, Филимоновская игрушка, Тульский пряник, Тульский самовар, являющихся составной частью единого бренда Тульский край.

Так в декабре 2007 г. стартовала программа социально-экономического развития города Тулы на 2008-2010 гг., которая легла в программу развития Тульской области с перспективой до 2025 года. А она в свою очередь легла в основу стратегии развития туризма на территории Тульской области на период до 2020 г[5].

Программа стратегии развития, создала на территории Тульского края, конкурентоспособное пространство для туриндустрии, что обеспечило широкие возможности для удовлетворения культурно-познавательных потребностей гостей города и области. Но и применила в этом пространстве методологический принцип бренд-интеграции, интегрировав разные по своей совокупности культурные бренды в один единый культурно-исторический бренд Тульский край, что дало толчок в привлечении инвестиций и экономическому подъему региона.

Таким образом, бренд-интеграция, по нашему мнению, являет собой важный инструмент для эффективного построения экономического развития не только самого региона, но и города.

## Список литературы

1. Пуляев А.В. Музей оружия – как составная часть бренда Тулы. // Инновации в бизнесе, науке и технологиях: сборник научных работ. Тула: Изд-во ТулГУ, 2015. – С. 90
2. Пуляев А. В., Щепотьев А. В. Внутренний туризм: продвижение филимоновской игрушки как регионального бренда Тульской области // Инновационная экономика: материалы III Междунар. науч. конф. (г. Казань, октябрь 2016 г.). — Казань: Бук, 2016. — С. 85-89.
3. Кисурина Н.А. Бренд региона: стратегия развития. // Инновации в бизнесе, науке и технологиях: сборник научных работ. Тула: Изд-во ТулГУ, 2016. – С. 111
4. Щепотьев А.В., Наумов В.В., Кузнецова К.И. Туристический потенциал региона (На примере Тульской области). //Проблемы экономики и информатизации образования: Материалы XII Междунар. Науч.-практ. Конф. Тула, 8,15,23 апреля 2015 г./ НОО ВПО НП «Тульский институт экономики и информатики»; Науч. Ред. Е.Б. Карпов, Г.Н. Лищина. – Тула: НОО ВПО НП «Тул. Ин-т экономики и информатики», 2015. – 488с. С. 407-412.
5. Онлайн библиотека Плам. Электронный ресурс /www.plam.ru.

## БРЕНД КАК НЕМАТЕРИАЛЬНЫЙ АКТИВ КОМПАНИИ

**1Сагина О.А., 2Шамраева Е.В.**

(1к.э.н., доцент кафедры Экономики и управления на предприятиях малого и среднего бизнеса МГУТУ,  
2студентка 3-го курса)

Московский государственный университет технологий и управления им. К.Г.Разумовского  
(Первый казачий университет), г. Москва

Современной экономике присущи своеобразные черты, которые проявляются как на макро-, так и на микроуровне. В настоящее время структура рынка непрерывно меняется. В конце XX столетия экономика ведущих стран мира вышла на новый этап своего развития. Глобализация, усложнение финансового рынка, стремительное развитие технологий, электронная торговля, интернет-маркетинг приводят к рекомбинации ролей между участниками и увеличивают конкуренцию. Стоит заметить, что все больше появляется компаний, использующих Интернет как основное средство деятельности, где передача и все манипуляции с информацией происходят, прежде всего, в ее электронном виде. Это можно разъяснить тем, что работа с информацией становится более рентабельной и результативной, по сравнению с применением материальных ресурсов. Каждая компания использует для своей деятельности различные активы. Нематериальные активы компаний становятся все более значимыми в борьбе за место на рынке. Поэтому работа современных бизнес сообществ базируется на знаниях, построении эффективной производственной структуры и сбыта, инновациях, квалификации рабочей силы, ноу-хау, а не на использовании материальных средств. Как следствие, возрастает важность нематериальных активов в имуществе предприятий, замечается их постоянный рост в составе актива.

Первые экономические исследования объектов, относящихся к НМА, появились в конце XIX – 30-х годах XX вв. Стремительному росту капиталов таких ведущих стран мира, как Япония и США, в конце XX столетия поспособствовали инновации, которые повлияли на преобразование продуктов интеллектуальной деятельности в нематериальные активы. В 70-80-х годах японцы провели глобальную капитализацию НМА, что стало причиной быстрого экономического развития страны и увеличения капитала. В известной монографии Баруха Лева по нематериальным активам отмечается такой факт, что средний коэффициент «капитализация/балансовая стоимость» для 500 крупнейших компаний США стал постепенно возрастать с начала 1980-х гг. достиг значения примерно 6,0, то есть только 1 доллар зафиксирован в балансе компании, а остальные 5 представляют нематериальные активы. В итоге к середине 1990-х годов США обошли Японию по уровню капитализации, а еще через 5 лет (с 1995 по 2000гг.) кратно увеличили объемы своих капиталов. Как и в Японии, основу новообразованных капиталов составили собственно нематериальные активы. [3] Рост активов компании имеет одну интересную особенность: увеличение нематериальных активов преобладает в среднем в четыре раза, чем материальных активов. Например, нематериальные активы компании Соса-Сола составляют более 90%, то есть 10% всех активов – материальные, а компания

Microsoft на пике своей капитализации (февраль 2000г.) оценивался более чем на 550 млрд.долларов, а балансовая стоимость его материальных активов составляла лишь 16 млрд. В таких компаниях как «General Motors», «Westinghouse», «ICI» и «Unilever», «Microsoft», «General Electric», «Wall-Mart», «Cisco» стоимость материальных активов составляет малую часть их общей рыночной стоимости. [6] «Западный» взгляд на НМА отражен в МСФО №38, где нематериальный актив – неденежный актив, не имеющий физической сущности, используемый для изготовления (предоставления) товаров (услуг), для сдачи в аренду или для других руководящих целей. [4] В данной системе объект признается нематериальным активом, в случае если предприятие будет получать выгоду от этого актива в будущем и стоимость этого актива будет надежно измерена.

В российских компаниях из-за плохо поставленного учета нематериальных активов, на долю НМА приходится в среднем 0,2% имущества отечественных предприятий. Очевидна их тотальная недооценка отечественным менеджментом. Но стоит отметить, что в последнее время в России появился целый ряд настоящих брендов, которые по узнаваемости вполне могут конкурировать с известными западными аналогами. А это значит, что наши компании приобрели новый НМА, которым можно эффективно пользоваться: продавать, покупать, «сдавать в аренду» и т.д.

Интересен тот факт, что из всех нематериальных активов предприятий имуществом в ГК РФ признается интеллектуальная собственность, а деловая репутация считается неким «нематериальным благом». В федеральных законах РФ дальнейшую разработку получили интеллектуальная собственность в виде исключительных прав (в том числе товарный знак) и информация, составляющая коммерческую тайну (в том числе ноу-хау). Регулирование остальных документов нематериальных активов осуществляется только документами, принятыми специальными сообществами оценщиков и бухгалтеров (правда, в России стандарты бухгалтерского учета имеют силу нормативного документа). Понятие и структура нематериальных активов на предприятиях России отражено в ПБУ 14/2007 «Учет нематериальных активов». Согласно этому документу в состав НМА, при соблюдении ряда условий можно отнести произведения науки, литературы и искусства; программы для электронных вычислительных машин; изобретения; полезные модели; селекционные достижения; секреты производства (ноу-хау); товарные знаки и знаки обслуживания. Необходимо отметить, что в России отсутствует само понятие НМА, тогда как в международной практике оно дается. Нематериальными активами считают особые права, привилегии и преимущества компании, которые способны принести выгоду в будущем, увеличив доходы фирмы. В российском законодательстве объект принимается к бухгалтерскому учету в качестве нематериального актива, если одновременно соответствует следующим условиям:

1. Объект способен приносить организации экономические выгоды в будущем, в частности, объект предназначен для использования в производстве продукции, при выполнении работ или оказания услуг, для управленческих нужд организации либо для использования в деятельности, направленной на достижение целей создания коммерческой организации;
2. Организация имеет право на получение экономических выгод, которые данный объект способен приносить в будущем;
3. Возможность выделения или отделения (идентификация) объекта от других активов;
4. Объект предназначен для использования в течение длительного времени, т.е. срока полезного использования, продолжительностью свыше 12 месяцев или обычного операционного цикла, если он превышает 12 месяцев;
5. Организацией не предполагается продажа объекта в течение 12 месяцев или обычного операционного цикла, если он превышает 12 месяцев;
6. Фактическая стоимость объекта может быть достоверно определена;
7. Отсутствие у объекта материально-вещественной формы. [1]

В приказе Минфина РФ №97 от 12 ноября 1996 года «О годовой бухгалтерской отчетности организации» указан полный список признаваемых нематериальных активов: «права на объекты интеллектуальной собственности», «права на пользование обособленными природными объектами», «организационные расходы», «деловая репутация организации». [5]

Деловая репутация, иначе гудвилл, значительно влияет на стоимость компании. [2] Понятие «гудвилл» зародилось в Англии в первой половине XV века, а начиная с середины 1880-х гг. «гудвилл» стали обсуждать счетные работники, которые заметили, что при одном упоминании фирмы возникает большой спрос на ее продукцию и прибыль компании растет. Иоганн Фридрих Шер (1846-1924гг.) характеризовал гудвилл как «особый вид вуалирования баланса». Фрэнсис Пикслей (1852-1933гг.)

формулировал гудвилл как «дисконтированную стоимость ожидаемых будущих сверхприбылей», иначе «сумму превышения получаемой предприятием прибыли на вложенный капитал, с учетом присущих бизнесу рисков». В финансовой области под деловой репутацией понимают совокупность неосязаемых активов (фирменное наименование, лояльность клиента, созданная корпоративная культура, выгодное месторасположение и др.) [9], которые обеспечивают фирме конкурентные преимущества и, вследствие этого, дополнительный доход. Гудвилл дает представление об общей величине этих активов, поскольку их стоимость по отдельности часто рассчитать невозможно. [8] Как видим, российский учет не подразумевает наличия у компании такого актива, как бренд.

Объяснить, что происходит с брендом, как активом на законодательном уровне можно на примере Великобритании, которая стремится к «узакониванию» статуса бренда. В конце 1990х гг. Совет по бухгалтерским стандартам (Accountancy Standards Board) Великобритании принял общую методiku оценки брендов в формах отчетности FRS (Financial Reporting Standard) 10 [10] и FRS 11 [11] соответственно. FRS 10 – основной документ, определяющий статус бренда как актива.

Бренд так же стоит считать нематериальным активом, так как он создает выгоды для всех сторон рыночной сделки, и для покупателя и для продавца. Управляя этим активом, фирма наращивает темпы роста, получает прибыль, заслуживает преданных потребителей – это и есть специфика бренда как нематериального актива. Период становления брендинга относят к началу 20-60гг. XXв. и связывают с борьбой внутри корпораций между конкурирующими предприятиями и старой системой управления. В.А. Корзун говорил о скандинавском корнях слова «бренд», ссылаясь на то, что викинги употребляли это слово в значении «клеить скот», отсюда «бренд»- «клеймо». [7]

В российских законодательных актах понятие «бренд» не употребляется, но чаще всего его заменяют термином «товарный знак». Так как бренд – это нематериальный актив, трудно оценить ту часть стоимости, которую он создает. Стоимость компании и стоимость ее основных фондов имеет большой разрыв, поэтому важность оценки нематериальных активов возрастает и остро становится вопрос о правдивости и объективности методик оценки. Оценка важна при продаже компании, поглощении и слиянии, при судебных разбирательствах, при внесении прав на товарные знаки в качестве вклада в уставный капитал и в других случаях. В зависимости от выбранных целей оценки НМА выбирается метод их оценки: доходный, затратный, рыночный, сравнительный. Стоимость бренда – конечный результат всей работы компании по формированию бренда, уровень успеха или провала бренда. Очень часто данный НМА способствует существенному увеличению общей стоимости компании. Высокая стоимость бренда порой единственный фактор, по которому фирма оценивается в сумму, большую ее собственного капитала. Поэтому стоимость многих компаний при продаже превышает цену их нематериальных активов на 500%. Часто в балансе компании стоимость бренда указывается как составная часть ее деловой репутации.

На основе вышесказанного, хочется отметить, что выбранная нами тема является актуальной в современном мире. Заметно возрастает важность нематериальных активов в структуре предприятий, что связано с быстротой и масштабами технологических изменений, распространением информационных технологий, усложнением финансового рынка, где столько высока роль НМА в борьбе за место на рынке. Без привлечения компетентного персонала, улучшения производственной структуры и сбыта, внедрения инноваций, выиграть в этой борьбе невозможно. Нематериальные активы – средство извлечения выгоды для обладателя, создают конкурентное преимущество предприятия, прямо или косвенно приносящие доход, поэтому нужно стараться, чтобы стоимость НМА росла в балансе фирмы. Среди подобных активов бренд занимает особое место. Он стал неотъемлемой частью жизни общества, экономики, зарождается политика учета бренда как актива, но пока широко не используется. Создание бренда – это один из способов компании конкурировать на рынке. Стоимостная оценка бренда необходима во многих деловых ситуациях. Компания и ее продукция получают хорошую репутацию, лишь тогда, когда все ее ресурсы эффективно и слаженно работают.

#### Список литературы

1. Приказ Министерства финансов Российской Федерации от 27.12.2007 N 153н (ред. от 16.05.2016) "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Учет нематериальных активов" (ПБУ 14/2007)" (Зарегистрировано в Минюсте России 23.01.2008 N 10975)
2. Положение по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов» (ПБУ 14/2007), утв. приказом Министерства финансов Российской Федерации от 27.12.2007 № 153н

3. Верин С.А. аспирант Университета управления «ТИСБИ», статья «Нематериальные активы как экономическая категория»
4. Гладышева Ю.П. «Нематериальные активы: бухгалтерский и налоговый учет», стр.23 // М., Бератор-Пресс, 2003
5. Гладышева Ю.П. «Нематериальные активы: бухгалтерский и налоговый учет», стр.19 // М., Бератор-Пресс, 2003
6. Гэд Т. «4D брэндинг», стр.8 // СПб., Стокгольмская школа экономики в Санкт-Петербурге 2001
7. Корзун А.В. Эволюция бренда // Бренд-менеджмент. 2008. № 1 (38). стр. 2-9.
8. Просвирина И. Стоимость бренда: взгляд финансиста, Деловой журнал «Бизнес-Ключ», № 5 за 2007 год,
9. Титаренко Е.Б., статья «Гудвилл в соответствии с МСФО», источник: ИА Клерк.ру
10. “Goodwill and Intangible Assets”
11. “Impairment of Fixed Assets and Goodwill”

## **СЕКЦИЯ №12.**

### **PR И РЕКЛАМА**

#### **ОСОБЕННОСТИ РЕКЛАМНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ГОСТИНИЧНОМ СЕРВИСЕ**

**Ульби К.В., Хуранов А.Б.**

Кабардино-балкарский Государственный университет им. Х. М. Бербекова

В современном мире туристского рынка огромную роль в развитии туризма и функционировании туристских фирм играет рекламно-информационная деятельность. Реклама - самый мощный инструмент в развитии рыночных отношений и основное средство достижения успеха в конкурентной борьбе. Она обостряет конкурентную среду, тем самым способствует повышению качества обслуживания туристов.

Действенность рекламы в значительной степени зависит от правильного применения соответствующих форм и средств воздействия на потребителя. Основная задача туристской рекламы — информирование о предлагаемых турпродуктах, туруслуг. Регулируется следующими основными нормативно-правовыми документами: Международным кодексом рекламной практики; ФЗ-38 «О рекламе» от 13.03.2006 [1].

Реклама в гостиничном бизнесе является целенаправленным распространением информации о гостиничный продукт с целью информативного воздействия на потребителя для продвижения и продажи гостиничного продукта, способствующего появлению у покупателя заинтересованности и желания купить данный гостиничный продукт.

Цель рекламы в гостинице для рекламодателя - довести информацию до потребителей. Потребителю реклама в гостинице позволяет сэкономить время и средства во время выяснения заявленных отличительных свойств гостиничного продукта.

Взаимосвязанные цели рекламы в гостиничном бизнесе следующие:

- Формирование у потребителя определенного уровня знаний о данном гостиничный продукт;
- Формирование потребности в данном гостиничном продукте;
- Формирование благожелательного отношения к гостинице;
- Побуждение потребителя обратиться к данной гостиницы;
- Побуждение к приобретению именно данного гостиничного продукта данного отеля;
- Стимулирование продвижения и продажи гостиничного продукта;
- Ускорение оборота гостиничных продуктов;
- Стремление сделать данного потребителя постоянным покупателем данного гостиничного продукта, постоянным клиентом фирмы;
- Формирование у других фирм образа надежного партнера;
- Помощь потребителю в выборе гостиничного продукта [3].

Гостиничный бизнес в настоящее время переживает рост. Спрос на качественный отдых стимулирует спрос на услуги отелей как в России, так и за ее пределами. Более 80% потенциальных потребителей гостиничных услуг ищут информацию при помощи двух ведущих поисковых систем

интернета: «Яндекс» и «Гугл». Поиск осуществляется как на сайтах многочисленных туроператоров, так и напрямую [2].

Например, запрос «отели Франции» пользователи задавали около 36 000 раз, а запрос «гостиницы Москвы» более 160 000 раз.

Для гостиниц реклама в поисковых системах позволяет, во-первых, рассказать о своих услугах «из первых уст», во-вторых, привлечь клиентов без посредников (турфирм и туроператоров).

Конечно, существует множество механизмов продажи гостиничных услуг и привлечения клиентов, но, пожалуй, самым эффективным и простым на сегодняшний день является реклама.

Реклама гостиницы или отеля – неотъемлемый атрибут гостиничного бизнеса. Благодаря рекламе, люди могут узнать о существовании гостиницы.

Разберем виды и способы продвижения гостиницы в интернете. Продвижение отеля (или по-другому «поисковая оптимизация сайта» или раскрутка сайта гостиницы) – это процесс вывода ссылки на сайт отеля в ТОП-10 по результатам поиска в поисковых системах Яндекс, Гугл и Рамблер. Такой метод продвижения гостиницы даст множество переходов на сайт отеля, но сам процесс вывода сайта в ТОП-10 займет от двух до четырех месяцев. Для этого придется поработать над содержанием сайта и размещением внешних ссылок.

**Реклама гостиничного бизнеса в сети Интернет** становится все более популярной гостиничных рекламодателей. Она привлекает гостиничных рекламодателей во-первых, своим охватом потенциальной аудитории; во-вторых, своими мультимедийными возможностями и гиперссылками, позволяющими последовательно, шаг за шагом вести потребителя по своей виртуальной экспозиции, при том, что стоимость рекламы в сети Интернет иногда значительно ниже, чем в отдельных СМИ; в-третьих, возможности позволяют каждому рекламодателю получить реального значения количества посетителей его странички. С маркетинговой и рекламной точек зрения Интернет вообще и коммерческие web сайты имеют несколько приложений: как поддерживаемый рекламодателями средство коммуникации и как источник маркетинговой и рекламной информации.

**Контекстная реклама гостиничных услуг** – наиболее эффективный метод рекламы отеля в интернете. Контекстная реклама гостиницы – это короткое текстовое объявление, которое показывается справа и под поисковой строкой в ответ на определенный запрос пользователя. Такая реклама отеля или гостиницы показывается не всем пользователям, а только тем, которые «задали» нужный нам вопрос поисковой системе. Например, «гостиница Москва», «отель на час» и т.д. \

Преимущество данной рекламы гостиничных услуг еще и в том, что оплата берется только за переход на сайт отеля. Контекстная реклама отеля на английском языке (в поисковых системах Google и Yahoo) может привлечь клиентов со всего мира.

**Баннерная реклама отеля** – еще один мощный инструмент привлечения клиентов. Баннер – это графическая либо анимационная картинка, которая размещается на различных сайтах посвященных определенной тематике. Привлекает внимание за счет своей яркости и динамичности (в случае с анимационным баннером). Оплата взимается за каждую тысячу показов.

**Реклама гостиницы на форумах** – еще один метод, который нельзя игнорировать. Находясь в процессе выбора, люди изучают различные специализированные форумы, где читают отзывы и спрашивают совета, для того чтобы принять решение услугами какой гостиницы воспользоваться, что делает форумы отличным местом для рекламы гостиничных услуг. Для начала на подобном форуме стоит зарегистрироваться, а затем уже вступать в обсуждения, оставлять комментарии и давать советы. Очевидное преимущество состоит в том, что менеджер отеля выступает в роли опытного пользователя, к советам которого будут прислушиваться потенциальные клиенты.

При разработке **газетной рекламы** в гостиничном бизнесе следует обращать внимание и на заголовки, и на иллюстрации, и текст, и на цвет. Удачным заголовкам газетных объявлений присущи практически все атрибуты заголовков журнальной рекламы. Однако для газетной рекламы особенно характерны акценты:

- На новизну;
- На цену;
- В частности.

**Реклама на сувенирной продукции** - нанесение фирменной символики (логотип и / или фирменный знак отеля, бренда) на предметы офисного и делового применения (Ручки, зажигалки, калькуляторы, футболки, кепки - бейсболки, коврики мышки, ветровки и т.д.).

Бизнес сувениры используются в процессе построения деловых коммуникаций. При первом посещении потенциальным покупателям отеля очень важно произвести благоприятное впечатление, например, предложить визитку, ручку или блокнот [5].

Подводя итоги, следует заметить, что гостиничный бизнес последние несколько лет показывают неплохие темпы развития не только в России, но и в мире. Открываются новые гостиницы, улучшается качество обслуживания, увеличивается спрос на качественный отдых, который стимулирует и конкуренцию. А конкуренция, в свою очередь, стимулирует повышение качества. Одним из важнейших факторов конкурентоспособности является реклама.

Отель или гостиница, чья рекламная кампания будет более привлекательной, получит преимущество в этой борьбе. Очевидно, что среди всевозможных рекламных носителей победил интернет, причем, как в России, так и во всем мире. Это заложено в специфике самого бизнеса, удовлетворить запросы которого способна только всемирная сеть с ее почти безграничными возможностями.

#### **Список литературы**

1. Бернет Дж., Уэллс У., Мориарти С. Реклама: принципы и практика. - М.: Маркетинг для профессионалов.
2. Волков Ю.Ф. Введение в гостиничный и туристический бизнес. - Ростов н/Д: Феникс, 2003.
3. Ляпоров В. Новые рекламные идеи // Бизнес-журнал. - 2005. - № 20.
4. Музыкант В. Теория и практика современной рекламы: Учеб. пособие. - М.: Евразийский регион, 2003.
5. Печерица Е.В. Особенности рекламы в гостиничном бизнесе // Российское предпринимательство. -- 2012. -- № 12 (210).
6. Продвижение отеля и услуг гостиницы. Реклама гостиницы. Реклама и продвижение отеля. Реклама и продвижение гостиничных услуг [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.start-reklama.ru/reklama-otelya-i-gostinitsi.php>
7. Реклама в средствах массовой информации // Туризм: практика, проблемы, перспективы. 2000. № 8.

### **СЕКЦИЯ №13.**

#### **ОПЕРАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ**

### **СЕКЦИЯ №14.**

#### **ПРОБЛЕМЫ МАКРОЭКОНОМИКИ**

### **СЕКЦИЯ №15.**

#### **ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ**

#### **СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ**

#### **О СОВЕРШЕНСТВОВАНИИ НОРМАТИВНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПЕНСИОННОГО ФОНДА РФ**

**Жерехина Т.М., Тарасова О.Г.**

ПГТУ, г. Йошкар-Ола

Одним из главных направлений совершенствования системы государственного управления в настоящее время является повышение качества и доступности государственных услуг.

Научные разработки в области оценки качества услуг в основном посвящены исследованию коммерческих структур. Поэтому вопросы оценки качества услуг, предоставляемые государственными учреждениями, оказывающими бесплатные услуги населению, остаются наиболее актуальными и требуют проведения дальнейших исследований.

Пенсионный фонд Российской Федерации является самой крупной и значимой системой оказания помощи и поддержки населению страны, предоставляющий государственные услуги гражданам, находящимся в трудной жизненной ситуации. В большинстве случаев, люди, обращающиеся в ПФР, в силу возраста, самочувствия, отсутствия финансовой возможности и других факторов ведут менее активный образ жизни, и остро нуждаются в общении, внимании и заботе. Таким образом, представляется необходимым решение проблемы повышения качества предоставляемых услуг, и Пенсионный фонд может быть хорошим полигоном для внедрения методик оценки качества с разработанными качественными и количественными критериями в соответствующих нормативно-правовых документах.

Согласно Указу Президента Российской Федерации [1] Правительству необходимо обеспечить достижения следующих показателей:

1. Уровень удовлетворенности граждан Российской Федерации качеством предоставления государственных и муниципальных услуг к 2018 г. должен составить не менее 90%;
2. Доля граждан, имеющих доступ к получению государственных услуг по принципу «одного окна» по месту пребывания к 2015 - не менее 90%;
3. Доля граждан, использующих механизм получения услуг в электронной форме к 2018 г. - не менее 70%;
4. Время ожидания в очереди при обращении заявителя в орган государственной власти должно быть не более 15 минут.

Для реализации данных показателей должны быть разработаны методические рекомендации оценки качества предоставляемых государственных услуг. Согласно Приказу Министерства труда и социальной защиты РФ [2] Фонд социального страхования и Пенсионный фонд должны организовать проведение мониторинга качества социально значимых услуг. По результатам мониторинга, в 2013 г. оценка проводилась только по одному показателю - степени удовлетворенности граждан что недопустимо. К сожалению, в Республике Марий Эл данные методические рекомендации для оценки социально значимых услуг пока разработаны не в полной мере.

Одним из наиболее эффективных путей выхода из сложившейся ситуации представляется не только разработка методики оценки качества оказания услуг, но и в первую очередь создание конкретного стандарта на оказание государственной услуги с полным перечнем критериев по которым в дальнейшем будет проводиться мониторинг и оценка качества оказания услуг населению.

Работа по стандартизации услуг, оказываемых государственными учреждениями, началась под эгидой необходимости повышения качества и доступности государственных услуг, улучшения уровня сервиса и информационного обеспечения потребителей услуг.

Кроме того, стандарты рассматривались как один из способов повышения эффективности государственных услуг благодаря четкому определению того, какие материальные и кадровые ресурсы не обходимы для оказания государственных услуг, и однозначной фиксации объемов затрат, необходимых для оказания услуги одному пользователю. Такое назначение стандартов представляется весьма актуальным в связи с необходимостью ежегодного формирования государственных (муниципальных) заданий для всего массива учреждений и иных организаций, оказывающих государственные и муниципальные услуги. Таким образом, стандарты призваны оптимизировать работу по установлению государственных заданий. Помимо этого стандарты позволяют привести оказание услуг разными учреждениями к единому формату, избежать дискриминации пользователей одной и той же услуги в разных учреждениях одного субъекта РФ, муниципального образования.

В отраслях и применительно к разным группам учреждений ситуация с полнотой регулирования их деятельности на федеральном уровне отличается друг от друга. Однако в целом не занятыми федеральным регулированием нишами остаются, в частности, такие сферы, как информационное обеспечение потребителей услуг, режим работы учреждений, обеспечение компьютерной и оргтехники, автоматизация работы учреждений. Нужны ли в таком случае стандарты государственных услуг, либо можно ограничиться установлением не урегулированных на федеральном уровне требований к деятельности учреждений? Отвечая на этот вопрос, целесообразно иметь в виду, что на практике некоторые федеральные требования в настоящее время выполняются не полностью, что с формальной точки зрения незаконно и влечет за собой ряд сложностей.

В России под словом «стандарт» привычно понимается то, как должно что либо производиться, предоставляться, то есть описание некоего идеального процесса и установления при этом норм и правил. Данный подход приемлем при разработке государственных стандартов и технических регламентов для

негосударственного сектора. В этом случае негосударственные организации могут самостоятельно решить, окупаются ли затраты на выполнение установленных требований и стоит ли продолжать работу в данной сфере. В государственном секторе такой подход применить сложнее, поскольку государство, реализуя свои функции, обеспечивает конституционные права граждан. Невозможность соблюдения нового, более высокого уровня стандарта не может повлечь за собой прекращение реализации установленных государственных функций, отказ от обеспечения конституционных прав и свобод. Необходимо документальное закрепление мер по достижению заявленных требований к оказанию услуг, утверждение планов работ. И даже в случае новизны таких мер, они могут быть включены в стандарты, выполнены в кратчайшие сроки и окажут положительное влияние на уровень удовлетворенности потребителей услуг. Во избежание претензий со стороны потребителей в том, что принятые стандарты не исполняются, можно либо утверждать стандарты с отложенным сроком вступления в силу, либо фиксировать текущий уровень, ниже которого качество услуг опускаться не должно, и устанавливать сроки и ожидаемый набор улучшений стандартов в будущем.

В Управлении Пенсионного Фонда РФ по РМЭ в г. Йошкар-Оле документом, наиболее приближенным по своей сути к данному понятию стандарта является административный регламент оказания услуг Пенсионного Фонда, где наиболее конкретно представлены:

1. порядок предоставления услуги, начиная от времени ожидания, сроков рассмотрения заявления и заканчивая порядком и сроками обжалования принятых решений;
  2. нормативно-правовые акты, которыми руководствуется в своей деятельности УПФР;
  3. полный перечень услуг, оказываемых населению;
- виды групп граждан, имеющих право на конкретные услуги, а так же представлен перечень необходимых документов.

В данной ситуации возникает проблема, состоящая в установлении и поддержании на высоком уровне требований к качеству услуг. В условиях, когда органы государственной власти субъекта РФ сами разрабатывают и утверждают обеспечиваемые из регионального бюджета стандарты деятельности региональных учреждений, существуют риски превалирования интересов органов государственной власти субъекта РФ, а не потребностей населения. То есть воз можно составление «стандартов ради стандартов» – формального закрепления требований к услугам без ориентации на повышение их качества. Во избежание этого предлагается привлекать к разработке стандартов как можно более широкий круг региональных органов государственной власти, способных формулировать прогрессивные предложения по улучшению качества государственных услуг и работы учреждений. Кроме того, особое внимание целесообразно уделять мнению потребителей государственных услуг, анализировать по ступающие от них замечания и предложения; проводить опросы потребителей услуг.

#### **Список литературы**

1. Указ Президента РФ от 7 мая 2012 г. N 601 "Об основных направлениях совершенствования системы государственного управления"
2. Приказ Министерства труда и социальной защиты РФ от 18 марта 2013 г. N 106 "Об организации проведения мониторинга качества предоставления Фондом социального страхования Российской Федерации и Пенсионным фондом Российской Федерации в 2013 году социально значимых государственных услуг"
3. Малофеев И.В. Социальные услуги в системе социального обслуживания населения / И.В. Малофеев. - М.: Дашков и К, 2011. - С. 245.
4. Огнева В.В. Доступность и качество государственных услуг в регионе: состояние и пути повышения эффективности / В.В. Огнева // Среднерусский вестник общественных наук. 2010. №2. С. 68-74.

#### **СЕКЦИЯ №16.**

#### **СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ**

# МОЛОДЕЖНЫЙ СТАРТАП: ПРЕДПОСЫЛКИ, ПРАКТИКА, ПЕРСПЕКТИВЫ

**1 Петракова Е.В., 2 Корепанова И.В.**

(1 студентка, 2 к.э.н., доцент)

Удмуртский государственный университет

**Аннотация:** В данной статье предпринята попытка рассмотреть факторы, которые могут повлиять на развитие молодежного бизнеса в провинциальных городах, а также проследить траекторию развития успешной компании, на примере ижевской фирмы Coffee Like.

Предпринимательство - неотъемлемый элемент современной рыночной системы хозяйствования, без которого экономика и общество в целом не могут нормально существовать и развиваться. Уровень развития предпринимательства – критерий того, насколько конкурентным является в стране рыночное хозяйство. Чем более развита конкуренция, тем более справедливыми являются цены, тем легче любому человеку, в том числе молодому, начать бизнес, найти себе нишу в общественном разделении труда.

На наш взгляд, в России можно выделить несколько объективных предпосылок (или внешних факторов) для развития молодежного бизнеса.

Первая - образовательная среда (университеты, колледжи и другие учебные заведения). Каждый студент хочет состояться в жизни, иметь высокий доход и престиж. Большинство из них не имеют больших финансовых возможностей, поэтому для реализации своих амбиций они вынуждены придумывать что-то новое, выступая генераторами идей. Чем больше количество студентов, тем выше вероятность того, что интеллектуальный потенциал студентов раскроется, и будут изобретены различные новые инновационные технологии.

В Ижевске и Республике Удмуртия в 2017 году функционируют 16 высших учебных заведений. Самыми крупными являются: Ижевский государственный технический университет имени М.Т. Калашникова, Удмуртский государственный университет, Ижевская государственная сельскохозяйственная академия и Ижевская государственная медицинская академия министерства здравоохранения и социального развития Российской Федерации. В Удмуртии в 2015/2016 году на 10000 населения приходится 292 студента. Если сравнить с Кировской областью, там показатель составляет 259 студентов на 10000 населения.

Вторым фактором, способствующим развитию молодежного предпринимательства, является наличие организационных структур поддержки малого бизнеса. В Ижевске и Удмуртской Республике функционируют следующие организационные структуры поддержки малого бизнеса:

1. Министерство экономики УР.

Данная организационная структура поддержки малого бизнеса занимается субсидированием начинающих предпринимателей.

2. Удмуртский государственный фонд поддержки малого предпринимательства.

Фонд предоставляет займы субъектам малого и среднего предпринимательства.

3. Гарантийный фонд содействия кредитованию малого и среднего предпринимательства Удмуртской Республики.

Фонд предоставляет на возмездной основе обеспечения (гарантий, поручительств) до 50% по обязательствам субъектов малого и среднего предпринимательства перед кредиторами, основанным на кредитных договорах, договорах займа, договорах лизинга и иных договорах, предусмотренных законодательством РФ.

4. Центр поддержки экспорта Удмуртской Республики.

Данный центр помогает в продвижении товаров (работ, услуг) на международные рынки, предоставляет информационную, консультационную и организационную поддержку.

5. Центр поддержки предпринимательства Удмуртской Республики (ЦПП УР).

Центр оказывает нефинансовые услуги (консультации, обучение, мероприятия) на безвозмездной основе для лиц, желающих открыть свое дело, начинающих предпринимателей и действующих предпринимателей.

6. АУ УР «Республиканский бизнес-инкубатор».

Данный вид организационной структуры предоставляет помещения и офисное оборудование (компьютеры, средства связи, ксероксы и др.) на конкурсной основе в аренду на льготных условиях начинающим предпринимателям на территории бизнес-инкубаторов.

#### 7. Региональный центр инжиниринга Удмуртской Республики.

Основная цель центра – повышение технической готовности малых и средних промышленных предприятий республики к освоению новых видов продукции, внедрению инноваций, что в свою очередь ведет к повышению их конкурентоспособности.

Основная задача - содействие в разработке процессов, координация и решение задач малых и средних предприятий в процессе модернизации, технического перевооружения и создания новых производств и видов продукции.

Третьим фактором, влияющим на предпринимательскую активность, является, на наш взгляд, уровень безработицы в регионе. Отсутствие возможности получать доход в качестве наемного работника является мощным стимулом для активации собственных предпринимательских способностей. Однако высокий уровень безработицы может сдерживать развитие предпринимательства в силу недостаточности потребительского спроса. Как видим, этот фактор порождает разнонаправленное воздействие на возможности развития предпринимательской активности. В Удмуртской республике уровень официально зарегистрированной безработицы на конец января 2017 года 1,13%[1], В то же время, уровень безработицы, подсчитанный по методологии MOT, демонстрирует другие результаты:

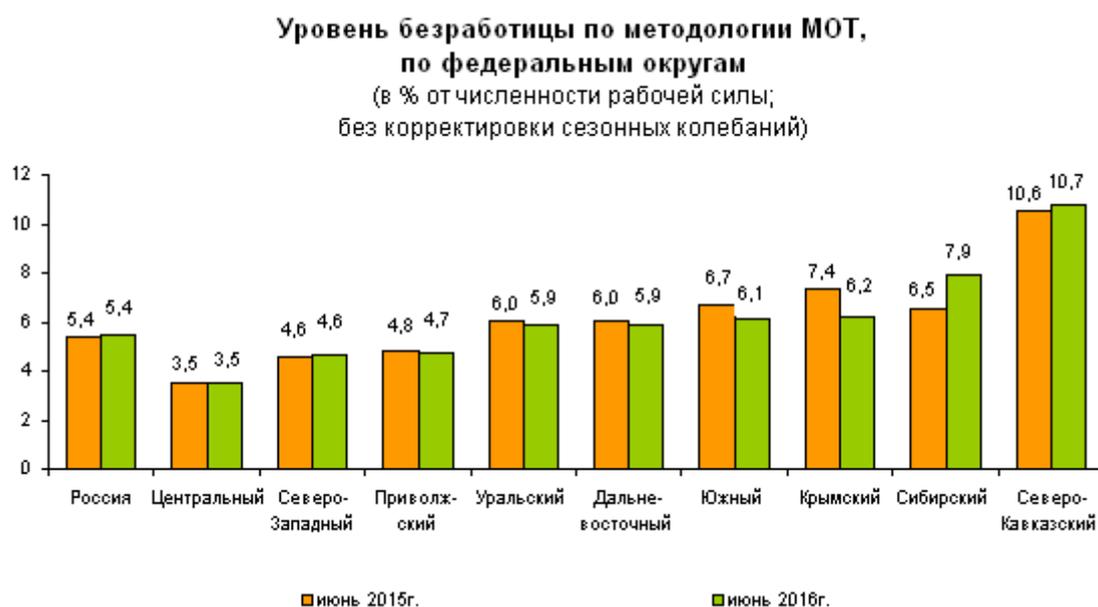


Рисунок 1: Уровень безработицы по методологии MOT, по федеральным округам.[2]

Рассмотрим, воздействуют ли внешние факторы на развитие молодежного бизнеса в нашей республике. Возьмем в качестве примера успешного стартапа компанию Coffee Like, которая менее чем за три года выросла в отечественного лидера по количеству работающих точек с выручкой более полумиллиарда рублей.

Сеть точек «кофе с собой» Coffee Like — один из первых проектов семейства Like. Компания была основана в 2013 году Аязом Шабутдиновым и Зуфаром Гариповым. До 2017 года компания Coffee Like продавала напитки только навынос: не было посадочных мест, ассортимент ограничивался небольшой линейкой десертов и кофе. В конце марта 2017 года состоялось открытие первой полноформатной кофейни. Заведение рассчитано на одновременное обслуживание 70 человек и предлагает меню из напитков, снеков и десертов.

Такое активное развитие компании было обусловлено:

- удовлетворением рыночного спроса (лояльная ценовая политика, удобное расположение, высокое качество предложенных напитков);
- невысокой ценой франшизы (открыть свой бизнес по условиям франчайзинга можно с наличием небольшого капитала, при этом все франчайзи показывают высокие темпы роста).

- Невысоким уровнем конкуренции в данном сегменте рынка. Сегмент «кофе на вынос» сегодня нельзя назвать насыщенным полностью. По прогнозам экспертов, данная ниша прибыльна и для небольших городов, и для мегаполисов.

- Постановкой правильной цели.

Особое внимание нам хотелось бы уделить важности постановки правильной цели для начинающих компаний, а также необходимости менять целеполагание в ходе развития бизнеса. Руководители часто терпят неудачу, если ставят недостаточно масштабные цели. Стремление к чему-то посредственному, не великому, не вдохновит людей, находящихся рядом.

В 2014 году компания ставила перед собой цель стать самой крупной сетью кофе-баров в стране. К декабрю 2014 у Coffee Like было 164 работающих кофе-бара. Компания стала самой большой сетью, однако, качественные показатели были недостаточно хороши.

С начала 2015 года руководством компании были брошены все силы на оттачивание бизнес-процессов, создание стандартов визуальных, коммуникативных, вкусовых и технологических. Это связано с тем, что кофе-бары в разных городах могут значительно отличаться, т.к. ранее компания сама не дала нужных стандартов. Можно сказать, что поставлена цель сделать из Coffee Like законченный продукт, с единым оформлением торговой точки, регламентированным временем обслуживания и сервисом подачи напитков, стабильным качеством кофе и одинаковым ассортиментом сопутствующих продуктов.

В 2016 году компания работала над увеличением скорости обслуживания, унификацией эргономики торговой точки, расширением ассортиментного ряда, созданием комфортных условий покупки. Также были приложены усилия для построения эффективного диалога с партнерами-франчайзи. В условиях быстрого роста, управляющая компания не всегда успевает прислушаться к партнерам и начинает диктовать свои условия. А партнеры в свою очередь, зачастую, не готовы слышать. Задача компании, выстроить такие коммуникации, когда две стороны смогут внимательно слышать пожелания друг друга, гибко и быстро реагировать на них.

В 2017 году целью компании является подготовка Coffee Like к международной экспансии.[3] Выгоды от проведения IPO очевидны.

Вывод компании на IPO, в первую очередь, преследует цели увеличения ее стоимости. Доходы от публичного размещения акций зачисляются на баланс организации, в результате чего ее балансовая стоимость возрастает. При этом собственный капитал компании увеличивается вследствие двух факторов: из-за роста акционерного капитала, вызванного продажей акций, и за счет добавочного капитала от полученного эмиссионного дохода. Улучшается текущее финансовое состояние компании. Вывод на IPO обеспечивает мощный приток денег, что дает возможность компании обновлять техническую базу, расширять свой бизнес, не прибегая к заемным средствам. Кроме того, многие компании направляют прибыль от публичного размещения акций на рекламу, маркетинг, исследования продуктов и услуг – то есть на все то, что может увеличить прибыльность и эффективность бизнеса.

Благодаря проведению IPO появляется возможность получения объективной оценки стоимости компании, повышается ее капитализация. Текущая стоимость компании оценивается рынком в биржевых котировках. Объективная оценка необходима как при расширении бизнеса через слияние или поглощение (участники этих процессов получают независимый механизм оценки, значительно облегчающий процесс переговоров), так и при желании первоначального владельца диверсифицировать актив и перевести часть своих ценных бумаг в наличные средства. Кроме того, появляется возможность использовать акции в виде залога под кредит или заем. Условия получения дополнительных заемных средств напрямую зависят от ликвидности и текущей стоимости бумаг компании. Можно также использовать акции для получения кредита, что более выгодно для собственников, нежели продавать эти бумаги, поскольку в последнем случае есть риск потерять контроль над компанией. Средства, вырученные от проведения IPO, могут быть использованы как дополнительные компенсации - держателям акций, основателям и владельцам компании, инвесторам, руководству и сотрудникам, если таковые обладают акциями компании.

Вывод компании на IPO в том числе способствует улучшению корпоративной культуры и увеличению лояльности сотрудников. Компания, вышедшая (или объявившая планы о выходе) на IPO, попадает в поле зрения финансового сообщества и прессы, тем самым обеспечивая себе бесплатную рекламу и повышая свой корпоративный имидж. Теперь руководство сможет более успешно привлекать и сохранять в компании нужных сотрудников, предлагая им компенсационные планы и схемы, связанные с приобретением акций и опционов по фиксированной или льготной цене. Данные компенсационные схемы

не только позволяют сохранить в компании средства и обеспечить налоговые льготы, но и отлично стимулируют работников компании.

Появляется возможность формирования долгосрочного капитала на выгодных условиях. Из-за своего статуса и, как следствие, непрозрачности структуры, показателей эффективности и других факторов частные компании обычно имеют ограниченный доступ к заемным средствам. Это приводит к тому, что на определенном этапе своего функционирования они испытывают существенный недостаток финансов, что неблагоприятно сказывается на их развитии, тормозя его. Статус публичности не только открывает доступ компании к новому источнику финансирования – рынку, но и облегчает получение традиционных кредитных ресурсов.

Повышается престиж, статус и кредитный рейтинг предприятия. Если акции компании обращаются на бирже, то вследствие проведения IPO предприятие становится более узнаваемым и конкурентоспособным, возрастает число его потенциальных клиентов и партнеров. А увеличение его кредитного рейтинга позволяет уменьшить стоимость привлекаемых из-за рубежа заемных средств.

Выход собственника из бизнеса становится выгодным. Практика показала, что предоставляемая собственникам возможность использования IPO для выгодного выхода из бизнеса является одним из немаловажных факторов, определяющих популярность этого инструмента, особенно в нашей стране. Грамотное проведение IPO дает возможность владельцам получить за свои акции максимальную цену. Кроме того, при выходе собственника этот инструмент не позволяет бизнесу перейти к нежелательным лицам, например, конкурентам. И что немаловажно, продавая бизнес через публичный рынок, его владелец может не только выйти из него, но и впоследствии вернуться.

Однако, нельзя не отметить и вероятность возникновения проблем, связанных с выводом компании на IPO.

Неизбежно возрастет количество проверок. После того как компания станет публичной, информация о ней откроется для общественности и государственных органов. Это приводит к необходимости подготовки обязательных квартальных и годовых отчетов и проведения периодических аудиторских проверок.

Деятельность компании, вышедшей на IPO, становится прозрачной. Выше мы говорили о прозрачности компании в качестве преимущества. Но она же может быть и существенным недостатком. Наиболее уязвимыми областями, которые такая компания обязана освещать в своей отчетности, являются: полный перечень владельцев компании; объемы, размеры, уровень заработной платы, компенсаций, выплат, премий руководящих лиц; финансовые показатели, характеризующие текущую деятельность компании. Доступность подобной финансовой и иной информации, в т.ч. и для конкурентов, может быть совсем не в интересах компании. Так, например, если внимательно изучить отчетность, можно получить полное представление о денежных потоках предприятия и его кредитоспособности.

На компанию, вышедшую на IPO, могут оказывать влияние многочисленные владельцы акций. Как правило, не в их интересах вызывать трудности у руководства, но бывают случаи, когда даже один держатель акций может создать довольно большие проблемы. На руководителей компании будет постоянно оказывать давление необходимость получать ежеквартальную прибыль. Если компания не сможет справиться с поставленными перед ней задачами, то это с большой вероятностью повлечет снижение цены на акции.

Подготовка компании к ее выводу на IPO достаточно сложна и требует больших денежных и временных затрат. Чтобы провести IPO, необходимо привлечь множество специалистов: юристов, андеррайтеров, аудиторов, бухгалтеров, маркетологов, финансовых и информационных специалистов, а также высших руководителей компании и, в некоторых случаях, независимых экспертов. Подготовка к IPO нередко занимает год и более – время, за которое могут произойти серьезные изменения, как в бизнесе, так и на рынке в целом. А в результате, после столь серьезной и длительной подготовки, может оказаться, что момент для проведения IPO был выбран не самый удачный. За выходом компании на IPO следует особый период, называемый «закрытым», в течение которого держатели акций не могут продавать свои ценные бумаги. Существует немалая вероятность того, что под влиянием множества факторов цена на акции за это время может упасть[4].

При успешной реализации поставленных задач к концу 2020 года компания сможет открыть более 2 тысяч кофе-баров. При таком масштабе выручка всей сети может составить свыше 14 миллиардов рублей, а рентабельность каждого кофе-бара для партнера-франчайзи свыше 30%.[5]

Рассмотрев историю возникновения и развития компании Coffee Like, можно сделать следующие выводы. Экономическая и социальная обстановка, сложившаяся в России и Удмуртии в 2013-2014 годах, способствовала активизации молодежного предпринимательства. В стране накопился достаточный опыт развития предпринимательства, который наряду с созданием соответствующих организационных структур поддержки малого бизнеса, служит хорошей основой для молодежных стартапов. Тем не менее, при достаточно большом количестве различных организационных структур поддержки малого бизнеса на открытие Coffee Like учредители не получали помощь от данных организаций. Возможно, это связано с тем, что начинающим предпринимателям нелегко получить поддержку от государства, гораздо проще, когда у тебя уже есть бизнес и тебя знают как порядочного, ответственного и трудолюбивого человека, готового сделать все для развития и процветания своей компании, поскольку каждая история успеха – это история, основанная, в первую очередь, на роли личности предпринимателя, его креативности, энергии, веры в свои силы, и только потом – на государственной поддержке.

Предпринимательство в Удмуртии и России в целом недостаточно хорошо развивается. По нашему мнению, одной из причин является недостаточное количество историй успеха в этой сфере, поскольку, когда человек видит перед собой наглядную невымышленную историю успеха, он заряжается бешеной мотивацией. Роль Coffee Like для развития предпринимательства в Удмуртии значительна, прежде всего, как пример успешного, быстро развивающегося, реального бизнеса. Основатели компании также играют важную роль для современных студентов, поскольку на момент создания Coffee Like один из учредителей сам являлся студентом. Данный пример стимулирует подрастающее поколение развиваться, двигаться вперед и никогда не сдаваться, именно поэтому франчайзи Coffee Like в основном молодые люди, которые хотят состояться в жизни, иметь высокий доход, престиж и возможно даже оставить след в истории человечества.

По нашему мнению, государственным органам власти, средствам массовой информации, общественным организациям следовало бы больше внимания уделять информированию населения об успешных бизнес-историях, используя для этого все доступные средства.

---

<http://udmstat.gks.ru>

<sup>2</sup> <http://udmstat.gks.ru>

<sup>3</sup> Бизнес-блог Coffee Like

<sup>4</sup> «Вывод компании на IPO: преимущества и недостатки» : Copyright «Аврора Консалтинг» : [http://www.aurora-consult.ru/services/issuer/info/adv\\_dis\\_ipo.html](http://www.aurora-consult.ru/services/issuer/info/adv_dis_ipo.html)

<sup>5</sup> Бизнес-блог Coffee Like

### Список литературы

1. «Вывод компании на IPO: преимущества и недостатки» [электронный ресурс]: Copyright «Аврора Консалтинг» - режим доступа: [http://www.aurora-consult.ru/services/issuer/info/adv\\_dis\\_ipo.html](http://www.aurora-consult.ru/services/issuer/info/adv_dis_ipo.html)
2. Из Куеды [электронный ресурс]: Из Куеды | Блог Аяза Шабутдинова – режим доступа: <https://vk.com/ayazshabutdinov>
3. Бизнес-блог Coffee Like [электронный ресурс]: режим доступа – <https://vk.com/coffeelikebusiness>
4. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Удмуртской Республике [электронный ресурс]: режим доступа - <http://udmstat.gks.ru>
5. Поддержка малого и среднего предпринимательства, инвестиций и инноваций в Удмуртии [электронный ресурс]: Центр координации поддержки экспортно ориентированных субъектов малого и среднего предпринимательства Удмуртской Республики: режим доступа - <http://www.udmexport.ru/ru/content/podderzhka-malogo-i-srednego-predprinimatelstva-investiciy-i-innovaciy-v-udmurtii/>

## СЕКЦИЯ №17.

## ТЕОРИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ

## **СЕКЦИЯ №18. ТЕОРИЯ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА**

### **ОСОБЕННОСТИ ВНЕДРЕНИЯ КОНТРОЛЛИНГА В МЕДИАОРГАНИЗАЦИИ**

**Бескороваяная С.А.**

Московский политехнический университет, г. Москва

«Контроллер — это навигатор деятельности компании. Он выполняет функцию управленческого сервиса — обеспечения руководства компанией значимой для принятия решений информацией. Роль контроллера — это роль экономического лоцмана, помогающего капитану доставить корабль в порт» [10] - так характеризует специалиста по контроллингу Мартин Хаузер, председатель Правления Controller Akademie AG.

Контроллинг — это целенаправленное планирование и управление организацией. Рассмотрим алгоритм внедрения контроллинга в медиаорганизации на примере издательств. Совершенствование системы управления в издательствах имеет свою специфику. Медиабизнес по своей сути обладает высокой степенью неопределенности, тяжело планируем и зависит от непредсказуемых внешних факторов. Полиграфические услуги в издательствах каждый раз создаются практически с нуля, что требует постоянной готовности к изменениям. Результаты достигаются командой, которая состоит из индивидуалистов с многочисленными и сложными навыками, сложно управляемых и склонных к перемене места работы.

На сегодняшний день наиболее актуальными становятся проблемы управления издательствами в области принятия управленческих решений, обусловленные ограниченным набором моделей управления и отсутствием регламентированных процедур их реализации, малым объемом информации (адекватной потребностям пользователей), а также недостаточной проработанностью автоматизированных систем управления и эффективных критериев оценки управляемых объектов. Одним из важнейших направлений в развитии теории и практики управления и совершенствования организации планирования, учёта, контроля и анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия является концепция контроллинга, реализация которой позволяет координировать управленческие воздействия в организации, а также в нужные сроки и качественно предоставлять необходимую информацию на различные уровни управления.

Практика внедрения в организацию контроллинга получила большое распространение по всему миру благодаря достижению высоких показателей деятельности не только системы управления, но и функционирования организации в целом.

Анализ зарубежной и отечественной литературы по теме исследования показал, что существует большое количество мнений по поводу определения содержания контроллинга и для понимания особенностей системы контроллинга систематизируем и представим в таблице основные направления в его определении.

Таблица 1. - Понятие контроллинга и его основные определения

Направление	Определение контроллинга
Контроллинг как система поддержки управленческих решений	Дитгер Хан в своих трудах дает следующее определение контроллингу: «Контроллинг может интерпретироваться как информационное обеспечение ориентированного на результат управления предприятием» [9] Т. Райхман под контроллингом понимал систему, которая ориентирована на результат, с учетом обеспечения ликвидности, в сферу задач которой входит сбор и обработка информации в процессе разработки, координации и контроля над выполнением планов предприятия [7] Е.Р. Мухина говорит в своих трудах, что контроллинг - это подсистема системы управления предприятием, направленная на повышение гибкости к изменениям внутри и вне организации, что обеспечивает прозрачность информации, требуемой руководству для принятия грамотных управленческих решений [5]
Контроллинг выступает в роли концепции по направлениям и сферам применения	П. Ховард: «Контроллинг – это подсистема управления, в которой координирует подсистемы планирования, контроля и информационного обеспечения, поддерживая тем самым системообразующую и системосвязывающую координацию По мнению Н.Г. Данилочкиной контроллинг – это функционально обособленное направления экономической работы, связанное с реализацией финансово-экономической комметирующей функции в менеджменте для принятия оперативных и стратегических решений [1]
Контроллинг - система для управления прибыльностью организации	В.Б. Ивашкевич описывает котроллинг в качестве системы управления процессом достижения конечных целей и результатов деятельности фирмы, т.е. в экономическом отношении, с некоторой долей условности, как систему управления прибылью предприятия [1]
Контроллинг в качестве философии и образа мышления современного руководителя	С.Г. Фалько понимает под понятием «контроллинг» философию и образ мышления руководителей, ориентированные на эффективное использование ресурсов и развитие предприятия в долгосрочной перспективе[8]

Несмотря на неоднозначность трактовок контроллинга, многие специалисты склонны полагать, что основной принцип контроллинга заключается в следующем: «Делать сегодня то, о чем другие завтра будут только думать». Этот принцип характеризует динамичность и гибкость контроллинга, следуя ему, организация более успешно формирует устойчивые и уникальные конкурентные преимущества.

Таким образом, анализ различных точек зрения позволил определить сущность контроллинга, которая состоит в управлении процессом достижения целей организации, который, в свою очередь, направлен на ее эффективное и длительное существование.

В рамках настоящего исследования мы считаем, что контроллинг – это управление производственной системой организации, которое позволяет обеспечить методическую, организационную и информационную основы процесса принятия управленческих решений, направленных на достижение целей организации и ее эффективное управление, развитие в условиях динамично изменяющейся внешней среды.

Опираясь на теоретическую базу сущности контроллинга, определим цели написания данной статьи, которые будут заключаться в определении особенностей функционирования системы контроллинга в российских условиях хозяйствования и в определении этапов внедрения данной системы в организацию медиаиндустрии (издательство).

В соответствии с целью выделим основные задачи исследования:

- определить специфику внедрения системы контроллинга в российскую организацию;
- определить особенности функционирования системы управления издательства;
- определить принципы внедрения системы контроллинга в российское издательство;

- определить этапы внедрения системы контроллинга в издательство.

Для успешного внедрения контроллинга в российскую организацию необходимо учесть специфику функционирования ее подсистем. Так, необходимо обратить внимание на следующие особенности контроллинга в российской организации [2]:

- внедрение контроллинга в уже существующую систему управления;
- отличие технологий и стандартов ведения управленческого учета.

Особенности функционирования системы управления российской организации медиаиндустрии позволяют определить ряд проблем адаптации зарубежных подходов к системе управления в российских реалиях:

- технологические недоработки и возможная противоречивость данных для принятия управленческих решений;
- сложная структура и несогласованность информационных систем в организации;
- сложная экономическая ситуация как в отрасли печати, так и в отдельно взятой организации, что может повлечь финансовые и организационные трудности при внедрении системы контроллинга;
- многофакторность процессов хозяйственной деятельности издательств;
- конфликт интересов и моделей поведения среди высшего управляющего персонала;
- различие системы взглядов управленческого персонала на принятия решений, сформированных в российских организациях.

Отдельно хотелось бы выделить проблему, с которой сталкиваются все исследователи медиаэкономических показателей – это нехватка достоверных и актуальных данных о состоянии российской медиаиндустрии. Речь идет, прежде всего, о количественных показателях отрасли в целом, ее секторов и отдельно взятых организациях. Причиной тому является стихийно поддерживаемая непрозрачность медиаиндустрии, которая выражается частным отсутствием публичной отчетности [6]. В связи с этим, достаточно сложно сделать выводы о состоянии систем управления в организациях данной отрасли, о целесообразности внедрения в них систем контроллинга, Поэтому этапы внедрения системы контроллинга для издательства будут разработаны с учетом целесообразности такого нововведения, и что важно стабильного финансового положения.

Опираясь на особенности адаптации западного подхода системы управления к российским условиям и особенности функционирования организаций медиаиндустрии, и в частности, издательств, перечислим принципы формирования системы контроллинга:

- понятность структуры системы контроллинга для всех ее участников (упрощенность);
- подбор квалифицированных сотрудников на роль контроллеров;
- обеспечение прямого подчинения службы контроллинга руководителю организации;
- выделение отдела контроллинга как самостоятельное подразделение организации;
- обеспечить полный доступ контроллеров к необходимой информации;
- мотивация сотрудников службы в целях достижения общей стратегической цели организации;
- выбор наиболее подходящего способа вовлечения службы контроллинга в структуру управления организацией.

Процесс внедрения контроллинга достаточно продолжителен и дорог: в западных компаниях на это уходит несколько лет. Как мы уже разобрались, ввиду специфики деятельности российских организаций установить точный срок вовлечения службы контроллинга в структуру управления сложно.

Тот факт, что внедрение этого новшества займет длительное время и отвлечет большие средства из бюджета организации, может отпугнуть многие российские компании, а недобросовестные способы консалтинговых компаний по внедрению ставят под сомнение о возможности внедрения службы контроллинга в отдельно взятой организации [3]. Поэтому сотрудникам организации необходимо проводить всесторонний анализ возможностей проведения мероприятий по внедрению службы контроллинга и быть готовым к длительному и кропотливому процессу.

Вышеперечисленные особенности контроллинга безусловно влияют на количество, детализацию и последовательность этапов внедрения. Необходимо также отметить специфические характеристики планирования и бюджетирования в издательстве. В настоящее время затруднено применение принципов учета в полиграфических организациях, причинами выступают [4]:

- линейно-функциональная схема управления издательства не позволяет в полной мере использовать контрольные функции бюджетов;

- затруднена организация центров ответственности в следствие специфичности взаимоотношений издательств и заказчиков;

- в структуре управления отсутствует специальное подразделение, ответственное за разработку сводного бюджета.

В целях организации бюджетного планирования деятельности структурных подразделений издательства целесообразно создать сквозную систему бюджетов, которые прямо или косвенно связаны с планированием расходов, формирующих себестоимость полиграфических работ [4]:

- бюджет фонда оплаты труда;
- бюджет материальных затрат;
- бюджет расходов на полиграфические работы;
- бюджет потребления энергии;
- бюджет амортизации амортизируемого имущества;- бюджет прочих расходов;
- бюджет погашения кредитов;
- налоговый бюджет.

Такая система полностью охватывает сферу финансовых расчетов издательства, а значимость бюджетирования в системе контроллинга зависит от типа издательства и особенностей его хозяйственной деятельности.

Составим общий алгоритм внедрения службы контроллинга в структуру управления издательства:

1. Подготовительный этап
2. Внедрение
3. Эксплуатация системы и анализ проблем

Подготовительный этап. На подготовительном этапе принимается решение о внедрении контроллинга. Необходимо проанализировать финансово-экономические показатели, структуру управления, чтобы оценить целесообразность введения такой системы. Далее необходимо провести дифференциацию самых важных видов затрат издательства, имеющих наибольшее стоимостное значение.

Далее необходимо определить концепцию контроллинга, а именно, в каком виде он должен присутствовать в сложившихся внешних и внутренних условиях функционирования организации, например, контроллинг может быть децентрализован или централизован по центрам ответственности. Важной составляющей концепции является разработка годового плана:

- составление годового плана для всего издательства;
- определение целей и задач в соответствии с поставленным планом;
- установление показателей годового плана для структурных подразделений издательства.

На основании годового плана для всего издательства необходимо составить годовые планы для подразделений и провести поквартальное планирование, учитывая риски планирования. Далее необходимо провести расчет основных показателей для калькуляции.

Основой системы контроллинга выступает оперативный учет и оперативные данные, т.е. данные предоставляемые в срок. Поэтому, чтобы повысить эффективность работы организации, она должна проходить в оперативном режиме.

Внедрение системы контроллинга. На данном этапе концепция дорабатывается и детализируется. Создается служба контроллинга, которая должна в оперативном режиме получать всю необходимую информацию от других подразделений для использования ее при принятии управленческих решений. Для эффективной работы всех подразделений и принятия, взвешенных и рациональных управленческих решений в службу контроллинга должны входить высококвалифицированные специалисты, имеющие опыт работы с данной системой.

Эксплуатация системы и анализ проблем. На данном этапе происходит оценка показателей эффективности управления в среде контроллинга (рассчитываются отклонения фактических значений от плановых по затратам, расходам и выручке издательства); дальнейшее вовлечение сотрудников организации в особенности функционирования созданного отдела. Контроллерам необходимо устанавливать информационное сотрудничество с другими отделами для достижения улучшения экономической работы и решения возникших проблем интеграции.

Существующий практический опыт организации и внедрения системы контроллинга в организациях медиаиндустрии и в частности - издательствах требует дальнейших исследований.

Комплексный подход к функционированию контроллинга в издательствах позволит создать единое информационное пространство, предоставление руководству необходимой аналитической информации в

необходимых аспектах. Помимо этого контроллинг позволит повысить прозрачность организационной структуры и вовремя выявлять конфликтующие бизнес-единицы.

«Контроллинг создает для менеджера ту информационную базу, на достоверность которой можно положиться и строить на ней процесс принятия решений» [10].

#### Список литературы

1. Ермоленко В.В. Эволюция контроллинга // Контроллинг. - 2011. - №4(41). С.20 – 28.
2. Иванча Н.В. Проблемы внедрения системы контроллинга на промышленном предприятии // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. - 2013. - №2. С.208-216.
3. Мельник Е. С. Особенности внедрения контроллинга на предприятии // Экономика, управление, финансы: материалы II Междунар. науч. конф. (г. Пермь, декабрь 2012 г.). — Пермь: Меркурий, - 2012. — С. 132-134.
4. Мерзликина Е.М., Бескоровайная С.А. Учет затрат, калькулирование и бюджетирование в полиграфии: Учебное пособие. - М.: МГУП имени Ивана Федорова, 2012. 252 с.
5. Мухина Е.Р. Взаимосвязь систем контроллинга, управленческого учета и управления затратами // Современные научные исследования и инновации. - 2016. - №3 [Электронный ресурс]. URL: <http://web.snauka.ru/issues/2016/03/65342> (дата обращения: 20.03.2017).
6. Панасенко М. Современное состояние медиаиндустрии // Вестник МГУП. -2013. - №4. С.37-41.
7. Райхман Т. Менеджмент и контроллинг. Одни цели – разные пути и инструменты // Международный бухгалтерский учет. - 1999. - №1. С.26-36.
8. Фалько С. Г. Контроллинг на промышленном предприятии (Под ред. Карминского А. М. и Фалько С. Г.). - М.: ФОРУМ; ИНФРА-М, 2013. 746 с.
9. Хан Д. Планирование и контроль: концепция контроллинга: Пер. с нем. под ред. А.А. Турчака, М.Л. Лукашевича — М.: Финансы и статистика, 1997. — 800 с.
10. Экономический лоцман бизнес-морей. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.eg-online.ru/article/59534/> (дата обращения: 24.05.2017).

### ПРОБЛЕМНЫЕ ВОПРОСЫ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ ИЗМЕНЕНИЙ В УЧРЕЖДЕНИИ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

**Бочарникова О.В., Мамакова О.С.**

Новосибирский государственный архитектурно-строительный университет (СИБСТРИН),  
г. Новосибирск

Концепция «организационных изменений» очень актуальна в последнее время для организаций различной отраслевой принадлежности, поскольку содержание и темп изменений становятся все более непредсказуемыми. И от того, насколько грамотно организации будут осуществлять изменения в их повседневной практике, будут зависеть их успешность, результативность и жизнеспособность в рыночном конкурентном пространстве. Организации здравоохранения не исключение, и хотя значительная их часть финансируется за счет средств государственного бюджета, и здесь нет такого острого конкурентного давления, они тоже испытывают на себе острую необходимость в профессиональном управлении изменениями.

Объектом исследования в данной работе послужила районная больница в Новосибирской области – ГБУЗ НСО «Северная ЦРБ». Это учреждение находится в процессе изменений в системе оплаты труда сотрудников – а именно, осуществляет переход на эффективный контракт.

Концепция «организационных изменений» широко освещена как в трудах зарубежных ученых (Ф. Гуйяр, Дж. Келли, Дж. Дак, Дж. Коттер, П. Сенге и др.), так и отечественных (В. Катькало, Г. Широкова, Ю. Адлер, Т. Андреева и др.). Она охватывает всевозможные виды изменений, различающиеся по многим признакам. Так, по классификации Г. Широковой, выделяют следующие основные виды изменений [3]:

1. Изменения в технологии, или в основном способе производства продукции или предоставлении услуг, приобретении новых знаний и навыков сотрудников, формирующих их основную компетентность.

2. Изменения в товарах и услугах – создание принципиально новых товаров или усовершенствование уже выпускаемых.

3. Изменения в стратегии и структуре, затрагивающие административную сферу управления и контроля.

4. Изменения в организационной культуре.

Анализируемое изменение в больнице затрагивает два классификационных признака – это изменение в структуре и системе вознаграждения, и изменение в оргкультуре, т.к. влияет на ожидания, ценности и убеждения сотрудников, хотя оно не сразу очевидно, а проявится только со временем.

Нормативной базой для внедрения эффективного контракта явились следующие законодательные документы:

– Указ Президента РФ от 7 мая 2012 г. № 597 «О мероприятиях по реализации государственной социальной политики»;

– Бюджетное послание Президента РФ от 28 июня 2012 года «О бюджетной политике в 2013 – 2015 годах»;

– Указ Президента Российской Федерации от 7 мая 2013 г. № 598 «О совершенствовании государственной политики в сфере здравоохранения»;

– Распоряжение Правительства РФ от 26 ноября 2012 г. № 2190-р «Об утверждении Программы поэтапного совершенствования системы оплаты труда в государственных (муниципальных) учреждениях на 2012 – 2018 годы»;

– Распоряжение Правительства Российской Федерации от 28 декабря 2012г. № 2599-р «Об утверждении плана мероприятий («дорожной карты») «Изменения в отраслях социальной сферы, направленные на повышение эффективности здравоохранения».

Правительству Российской Федерации поручалось разработать программу поэтапного совершенствования системы оплаты труда работников здравоохранения, обусловив повышение оплаты труда достижением конкретных показателей качества и количества оказываемых услуг. Основной целью являлось сохранение кадрового потенциала, повышение престижности и привлекательности профессий в бюджетном секторе экономики [1]. Каковы же первые результаты этого перехода на новую систему оплаты труда? Для того чтобы проанализировать результаты внедрения эффективного контракта в ГБУЗ НСО «Северная ЦРБ», было проведено анкетирование работников. В анкетировании приняли участие 70 работников, различных по должности, стажу работы и возрасту.

Успех внедрения эффективного контракта в значительной степени зависит от информированности, как руководителей, так и врачебного персонала. В данном учреждении все работники были проинформированы на 100%. Информирование проводилось посредством собрания, на котором присутствовали все работники.

Работники достаточно высоко оценивают потенциал внедрения эффективного контракта в работу медицинских учреждений. Вместе с тем, оценивая реальные результаты перехода к новой форме оплаты труда, они не столь оптимистичны в оценках влияния эффективного контракта на качество медицинской помощи. Более половины работников, принявших участие в анкетировании, считают, что внедрение эффективного контракта не привело к изменениям этого параметра помощи. Число оптимистов, оценивающих положительно эффект от внедрения эффективного контракта, не превысило 15%, в то время как отрицательно оценили результат внедрения 25%. Общее число тех, кто не считает, что эффективный контракт отразился на качестве медицинской помощи и тех, кто не знает, каким было это влияние, составило 60%.

Безусловно, такие результаты не могут не вызывать беспокойства. На фоне высоких ожиданий результатов от внедрения эффективного контракта, медицинские работники с разочарованием отмечают отсутствие реального эффекта. Скорее всего, причину следует искать в организационных проблемах и технологии внедрения эффективного контракта.

Рассматривая влияние различных факторов на повышение оплаты труда, были выявлены следующие результаты:

- 70% работников считают, что повышение оплаты труда очень сильно (на 5 баллов по 5-балльной шкале) должно зависеть от выполнения объемов государственного задания и выполнения показателей результативности деятельности персонала;
- 65% работников считают, что повышение оплаты труда сильно (на 4 балла) должно зависеть от оценки руководителей учреждения;
- 45% работников считают, что повышение оплаты труда умеренно (на 3 балла) должно зависеть от оценки потребителей услуг;
- 30% работников считают, что повышение оплаты труда слабо (на 2 балла) должно зависеть от экспертной оценки, независимой оценки.

Следует обратить внимание на то, что медицинские работники не считают, что мнение потребителей должно иметь серьезное влияние на оценку их труда. Это очевидная проблема, которую нужно учитывать при разработке критериев оценки результативности в контрактах.

Работники ГБУЗ НСО «Северная ЦРБ» считают, что критерии оценки эффективности должны быть специфичными для каждой специальности. В настоящее время в исследуемом учреждении применяются именно такие критерии эффективности.

При ответе на вопрос об удовлетворении существующей системой критериев оценки, было получено следующее распределение: 55% работников удовлетворены полностью; 20% работников – умеренно; 15% работников – слабо; 10% работников – очень слабо.

Принять участие в комиссии по разработке критериев хотело бы 25% работников, 75% работников выбрали ответ «нет». Это объясняется тем, что они удовлетворены существующей системой критериев, а так же подкрепляется тем, что за работу в данной комиссии нет поощрений, работников никак не стимулируют к этому.

Респонденты отдают значительное предпочтение принципу распределения стимулирующих выплат среди работников, учитывающему степень соответствия работы критериям эффективности, хотя так же прозвучало мнение, что распределение должно происходить в зависимости от квалификации и занимаемой работником должности. В реальности же распределение стимулирующих выплат не зависит от этих факторов.

В вопросе о том, какую долю дохода должны составлять стимулирующие выплаты, большая часть респондентов посчитали, что она должна быть выше, чем это происходит в реальности. Это положительный фактор, который подтверждает готовность работников улучшать качество и производительность своего труда.

Также представляет интерес и уровень дифференциации оплаты труда внутри учреждения для одной должности. На этот вопрос 65% респондентов ответили, что разница не должна превышать 50%. Лишь 20% согласились с тем, что дифференциация может превысить 50%. При этом 15% затруднились с ответом.

Анализируя проблемы, с которыми столкнулись респонденты при переходе на эффективный контракт, были выявлены следующие результаты:

- 70 % отметили ухудшение отношений с коллегами;
- 50 % – снижение качества работы;
- 40 % – увеличение нагрузки;
- 25 % – сокращение сотрудников.

Данные проблемные вопросы отмечают и другие исследователи в этой области [2]:

1. Повышение уровня совместительства, обусловленное стремлением увеличить доходы врачей, с одной стороны, и сокращением сотрудников, с другой. Это самая основная причина многочисленных споров и конфликтов, как по вертикали, так и по горизонтали.

2. Дифференциация заработной платы медицинских работников по регионам, что приводит к значительной миграции специалистов в поисках лучшего места для работы и ухудшению условий и качества жизни в остальных регионах.

3. Дифференциация оплаты труда работников, занимающих различные должности, относящиеся к одной категории. Это приводит к сильным различиям в заработной плате специалистов и может служить почвой для постоянных конфликтов.

Для разрешения этих проблем необходимо:

- усилить информационную поддержку изменений;

– руководству учреждения обеспечить продуктивную работу комиссий по осуществлению изменений (разработке критериев оценок, которые учитывают мнение самих работников, оценке качества медицинских услуг);

– обеспечить прозрачность всех процедур внедрения для разных категорий работников.

Подводя общий итог исследования, можно сделать вывод, что результаты свидетельствуют о достаточно высоком уровне позитивных ожиданий медицинских работников от внедрения эффективных контрактов. Медицинские работники объективно понимают, какую пользу принесет эффективный контракт для повышения качества медицинской помощи и удовлетворенности пациентов. При этом в настоящее время наблюдается достаточно низкая реальная результативность от его внедрения.

### Список литературы

1. Кадыров, Ф.Н. Цели и задачи «эффективного контракта»: идеология и проблемы внедрения/ Ф.Н. Кадыров// Экономика науки. – 2015. – Т.1, – №3. – С. 180-197.
2. Введение «эффективного контракта» в государственных (муниципальных) учреждениях здравоохранения [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.przrf.ru/news/full/list/Vvedenie-effektivnogo-kontrakta-v-gosudarstvennyh-municipalnyh/> – Загл. с экрана.
3. Широкова, Г. В. Управление организационными изменениями: учеб. пособие / Г.В. Широкова. – СПб.: Издат. дом С.-Петербур. гос. ун-та, 2005. – 432 с.

## СПЕЦИФИКА СОВРЕМЕННОГО БАНКОВСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Кулакова А.Ю.

Национальный исследовательский технологический институт «МИСиС», г. Москва

### Аннотация.

Высокая конкурентная борьба на рынке банковских услуг остро ставит вопрос руководства современным коммерческим банком. Любое принятое менеджером решение отражается на результатах работы. Вопросы банковского менеджмента в нашей стране требуют самого пристального внимания. В статье рассматривается специфика банковского менеджмента под ракурсом его функционирования и роста его результативности.

**Ключевые слова:** банк, менеджмент, стратегия, управление.

Банковский менеджмент является сложной научной системой определенных управленческих внешних и внутренних взаимодействий, реализация которых обеспечивается определенными структурами. Банковский менеджмент гарантирует своевременность и постоянство движения находящихся в обороте кредитных средств для получения макро- и микроэкономической прибыли.

Причины многих ошибок в банковской деятельности, в первую очередь, кроются в неправильной организации банковского менеджмента и неправильной стратегии. Нередко менеджмент в банке построен на собственном видении управленческой деятельности вместо принятой мировой практикой. Наличие нерешенных внутренних проблем, неслаженной работы подразделений накапливает проблемы, и приводит к негативным последствиям.

Банковский менеджмент определяется как отдельный вид управления, в цели которого помимо максимальной прибыли входит еще решение ряда сопутствующих вопросов. Ключевая задача банковского менеджмента состоит в том, чтобы с помощью оптимального применения специфических методов и имеющегося потенциала решать текущие и целевые задачи.

Решение существующих задач, связанных с успешным банковским менеджментом – создание комплексной системы, в основе которой преследуется стратегическая цель. Суть ее в долгосрочном обеспечении устойчивой, конкурентоспособной работе банка, в полном удовлетворении потребностей клиентов, освоении свободных рыночных ниш с использованием новейших информационных, инновационных банковских технологий международного уровня.

Банковский менеджмент существует как самостоятельный вид деятельности в кредитных организациях, специфика функционирования которых определяет особенности их управления. По мнению Костериной Т.М., специфика заключается в следующем:

1. извлечение прибыли, используя преимущественно привлеченный капитал;
2. содействие движению финансовых резервов;
3. высокая конкуренция на финансовых рынках;
4. высокие риски банковских операций;
5. своеобразии банковского продукта;
6. наличие надзора и внешнего регулирования за текущей деятельностью со стороны Центрального Банка;
7. необходимость использования передовых информационных систем[2].

Базовый императив в банковском менеджменте заключается в разработке технологической последовательности банковского цикла и обеспечении полноценного функционирования банка применительно к его дальнейшим перспективам. Банковский менеджмент осуществляется с рациональным использованием всех ресурсов, определяя и постоянно корректируя цели. Общие цели определяются концепцией развития банка, преследующей минимизацию расходов при оптимальном труде сотрудников банка с использованием мотивации. Более того, для устойчивой работы банка при его постоянной ликвидности, применяются действенные механизмы, выстраивающие оптимальное взаимодействие между ресурсами и рыночной инфраструктурой.

Банковский менеджмент обобщенно подразделяется на финансовый и стратегический менеджмент, а также управление персоналом.

Бланк И.А. определяет финансовый менеджмент как систему принципов и методов разработки и реализации управленческих решений, связанных с формированием, распределением и использованием финансовых ресурсов предприятия и организацией оборота его денежных средств [1]. Оношко О.Ю. имеет другое представление о данном понятии: «финансовый менеджмент – это профессиональная техника управления денежными потоками на уровне отдельного предприятия (фирмы, корпорации) в интересах собственников (акционеров) предприятия» [5].

Сущность стратегического менеджмента Мардас А.Н. охарактеризовал как согласование действий подсистем, элементов большой системы и формирования такого их поведения, при котором достигается их максимально возможная в данных условиях эффективность решения встающих в будущем задач [4].

Отдельным элементом в структуре банковского менеджмента считается управление персоналом, заключающееся в управлении трудовыми ресурсами на базе кадровой политики коммерческого банка. Кроме того, управление персоналом может включать в себя следующие задачи: составление штатного расписания; подготовка должностных инструкций; формирование коллектива и подбор персонала; контроль и анализ качества работы; создание программ повышения квалификации и профессиональной подготовки; мотивация труда материальными и нематериальными стимулами [2].

Современный банковский менеджмент предполагает формирование системы управления кадрами, которая основана на стратегии, учитывающей различные факторы функционирования банка.

Банковский менеджмент должен обязательно содержать целостный внутренний контроль работы структур всех уровней. Прежде всего, необходимо планировать рост качества и повышения статуса менеджмента, включая такие компоненты, как риск-менеджмент, маркетинг, финансовый менеджмент. Высокопрофессиональный, динамично совершенствующийся банковский менеджмент позволит банку обрести устойчивость к неблагоприятным микро- и макроэкономическим воздействиям.

При разработке стратегии банку необходимо предусмотреть внутренние действия, ориентированные не только на извлечение прибыли, но и просчитывающие риски при выполнении различных банковских операций. Правильная постановка стратегического менеджмента оказывает ключевое воздействие на эффективность работы кредитных учреждений [3]. Так, банковский менеджмент обеспечивает глубокую проработку вопроса оптимального регулирования баланса прибыли-риска.

Основополагающая линия банковского менеджмента – построение, внедрение и сопровождение оптимизированной и максимально адаптированной к тонкостям работы банка информационной системы. От высокопрофессионального менеджмента в части информационных технологий во многом зависит слаженная работа всего учреждения: клиентское обслуживание, документооборот, бухгалтер, аналитика, Интернет-маркетинг и иные участки. Успешно внедренные информационные технологии увеличивают скорость и повышают эффективность рабочих управленческих процессов и технологий, обеспечивают своевременное принятие правильных решений, существенно возрастает точность информации.

Банковская информационная система – это надежный рычаг повышения качества работы всех структур, возвратности и сбалансированности средств, контролируемых по фиксированным схемам финансирования и кредитования.

Банковская информационная система обеспечивает стратегическое руководство, координирует работу служб и локальных информационных систем. Качество банковского менеджмента напрямую зависит от точности аналитических прогнозов. Информационная система должна соответствовать структуре банка, и адаптироваться по мере ее совершенствования.

Подводя итог, можно сделать вывод, что «живучесть» банка в критических условиях основывается на отлаженном управленческом механизме. Однако даже высококвалифицированный менеджмент требует постоянного и планомерного преобразования. В современных условиях часто приходится менять инструменты и механизмы банковского менеджмента, поэтому вводятся совершенно новые инструменты в целях оптимизации деятельности коммерческого банка и снижения различных видов риска.

Таким образом, для решения многих задач, связанных с банковским менеджментом, должны использоваться инновационные методы, результаты анализа, учитывающие множество показателей, современные программно-технические решения.

Информационные технологии - это переходный этап к интеллектуальным технологиям, интеллектуальному управлению. Будущее банковского менеджмента видится в симбиозе с интеллектуальными технологиями.

### **Список литературы**

1. Бланк И.А. Финансовый менеджмент. – М.: Финансы и статистика, 2004. –15 с.
2. Костерина Т.М. Банковское дело: учебник для бакалавров. 2 изд. –М.:Юрайт, 2014. – 173-174 с.
3. Лаврушина О.И. Банковский менеджмент. – М.: Кнорус, 2016. – 115 с.
4. Мардас А.Н., Гуляева О.А., Кадиев И.Г. Стратегический менеджмент: учебник и практикум для бакалавриата. 2 изд.– М.:Юрайт, 2016. – 7 с.
5. Оношко О.Ю. Банковский менеджмент: учебное пособие. – М.:БГУЭП, 2009. – 34 с.

## **СИСТЕМАТИЗАЦИЯ ФАКТОРОВ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ ИНВЕСТИЦИОННУЮ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ОБЩЕСТВА С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ**

**Рожкова В.В., Болодурина М.П.**

Оренбургский Государственный Университет, г. Оренбург

Инвестиционная привлекательность предприятия является неременным условием успешного функционирования предприятий любой организационно-правовой формы. Высокая инвестиционная привлекательность создает или укрепляет явные и скрытые преимущества перед своими конкурентами. За счет реализации инновационных проектов, расширения масштабов деятельности, организации новых производств в местах с более доступными сырьевыми возможностями и близостью потребителей конечной продукции, модернизации и технического перевооружения действующего производства ресурсосберегающими и менее затратноемыми видами оборудования можно значительно повысить эффективность функционирования предприятия [6, 8].

Инвестиционная привлекательность является параметром, определяющим доступность привлечения инвестиционных ресурсов. К наиболее часто используемому источнику привлечения инвестиций относят кредитование. Возникает вопрос, что же является инструментом оценки результатов деятельности компании и своего рода информационным навигатором для ее руководства и потенциальных инвесторов.

Существует множество классификаций факторов, определяющих инвестиционную привлекательность. Например, их можно разделить на: производственно-технологические, ресурсные, институциональные, нормативно-правовые, инфраструктурные, а также экспортный потенциал, деловая репутация и другие. Каждый из вышеизложенных факторов может быть охарактеризован различными показателями, которые зачастую имеют одну и ту же экономическую природу. Другие факторы, определяющие инвестиционную привлекательность предприятия, классифицируются на: формальные

(рассчитываются на основании данных финансовой отчетности); неформальные (компетентность руководства, коммерческая репутация и т.д.) [2, 9].

Болодурина М.П. и Рожкова В.В. в своем исследовании акцентируют внимание на анализе факторов, ограничивающих инвестиционную активность хозяйствующих субъектов, к ним относят:

- высокий процент коммерческого кредита;
- уменьшение объемов государственной поддержки;
- ограниченность рынков сбыта продукции;
- недостаток собственных финансовых средств;
- сложный механизм получения кредитов для реализации инвестиционных проектов;
- инвестиционные риски;
- неудовлетворительное состояние технической базы;
- низкая прибыльность финансовых вложений в основной капитал;
- неопределенность экономической ситуации в стране;
- несовершенная нормативно-правовая база, регулирующая инвестиционные процессы.

Перечислив факторы влияния на инвестиционную привлекательность российских организаций, авторы отмечают, что ее снижение вызвано целым множеством обстоятельств перечисленных выше [1].

Зайцева Н.С. в своей научной работе также затрагивает вопросы, касающиеся факторов инвестиционной привлекательности предприятия. Автором выделяются следующие группы факторов: степень перспективной стабильности функционирования предприятия, степень применения инновационных решений в технологии производства и оборудования, система взаимоотношений предприятия с контрагентами и ожидаемая эффективность инвестиций. Первая группа факторов отражает прогнозируемые возможности сбыта продукции и обеспечения высокого уровня использования производственных мощностей предприятия, что является необходимым условием высокой эффективности инвестиций. Вторая группа факторов характеризует для инвестора потенциальные возможности предприятия обеспечить высокую конкурентоспособность намечаемой к выпуску продукции как по показателям ее качества, так и по прогнозируемому уровню цен. Третья группа факторов определяет эффективность функционирования объекта исследования в рамках его «делового окружения». Четвертая группа факторов непосредственно связана с доходностью инвестиций и отдачей на вложенный капитал. Чаще всего оценка таких факторов производится на базе расчета приведенной стоимости будущих денежных доходов, полученных от вложения в то или иное предприятие [5].

Вместе с тем проблема оценки инвестиционной привлекательности в зависимости от организационно-правовой структуры компаний не получила должного решения как в теории, так и в практике. Отчасти это обусловлено сложностями структуры и спецификой функционирования самих непубличных компаний.

В частной экономической практике ООО является наиболее востребованной организационно-правовой формой среди коммерческих организаций.

Специфическая особенность инвестиционной привлекательности непубличной компании состоит, во-первых, в более низкой прозрачности финансовой и операционной информации. Во-вторых, при инвестировании в непубличные компании инвестор сталкивается с тем, что отсутствует ликвидный рынок, котировки которого обычно служат индикатором рыночной стоимости инвестиций [7].

Общество с ограниченной ответственностью характеризуется также тем, что текущее (оперативное) управление в обществе передается исполнительному органу, который назначается учредителями либо из своего числа, либо из числа иных лиц. За участниками общества сохраняются права по стратегическому управлению обществом, которые осуществляются ими путём проведения периодических общих собраний участников. В отличие от акционерных обществ компетенция общего собрания участников общества с ограниченной ответственностью может быть расширена по усмотрению самих участников; также отдельным участникам могут быть предоставлены дополнительные права.

В отличие от акционерных обществ прибыль общества с ограниченной ответственностью может делиться между участниками общества не только пропорционально их долям в уставном капитале общества, но и иным образом в соответствии с Уставом общества (если иной порядок предусмотрен Уставом) [3].

Каждый аналитик и инвестор может самостоятельно для себя производить отбор и группировку наиболее существенных факторов инвестиционной привлекательности, в обобщенном виде они отражены в таблице 1.

Таблица 1 – Факторы, характеризующие инвестиционную привлекательность общества с ограниченной ответственностью

Группа показателей	Перечень показателей
Отраслевые	<ul style="list-style-type: none"> <li>- отраслевая принадлежность хозяйствующего субъекта;</li> <li>- степень конкурентной борьбы;</li> <li>- состояние рынков, на которые компания выходит со своей продукцией;</li> <li>- степень монополизации отрасли, в которой работает компания;</li> <li>- наличие (отсутствие) потоков замещающей продукции;</li> <li>- возможности интернационализации;</li> <li>- стадия жизненного цикла отрасли;</li> <li>- инновационная активность компаний, входящих в отрасль;</li> <li>- барьеры входа и выхода.</li> </ul>
Структура корпоративного управления	<ul style="list-style-type: none"> <li>- стабильность состава участников общества;</li> <li>- объем принадлежащих участникам прав - долей в уставном капитале общества;</li> <li>- опыт и компетентность руководящего персонала;</li> <li>- структура собственности компании: филиалы и представительства, доли участия в уставных капиталах дочерних и зависимых компаний;</li> <li>- возможность вхождения в консолидированную группу компаний.</li> </ul>
Внутренние бизнес-процессы	<ul style="list-style-type: none"> <li>- наличие системы документооборота, охватывающей бухгалтерский, налоговый, управленческий и финансовый учет;</li> <li>- наличие базы данных о финансово-хозяйственной и производственной деятельности компании за предыдущие отчетные даты;</li> <li>- степень информационной открытости компании;</li> <li>- наличие у компании актуального бизнес плана (долгосрочного/среднесрочного/краткосрочного), соответствующего текущим масштабам деятельности;</li> <li>- уровень ценовой политики и ценовой конкуренции хозяйствующего субъекта;</li> <li>- риски, связанные с получением доходов.</li> </ul>
Производственный потенциал бизнеса компании	<ul style="list-style-type: none"> <li>- наличие и срок действия лицензий и разрешений на осуществление основной производственной деятельности;</li> <li>- запасы и основные виды источников сырья, используемых в основной деятельности;</li> <li>- эффективность работы основных и вспомогательных производственных фондов, их способность удовлетворять требованиям компании;</li> <li>- возможность расширения основной производственной деятельности, обновления фондов;</li> <li>- степень уникальности и ограниченность доступа используемых в производстве материалов;</li> <li>- качество продукции, выпускаемой хозяйствующим субъектом;</li> <li>- износ и обновление основных фондов;</li> <li>- уникальность технологического оборудования.</li> </ul>
Финансово-экономическое состояние компании	<ul style="list-style-type: none"> <li>- структура активов и пассивов;</li> <li>- наличие в структуре активов непрофильных и неликвидных активов;</li> <li>- наличие скрытых убытков (потерь);</li> <li>- экономическая добавленная стоимость (EVA);</li> <li>- средневзвешенная цена капитала (WACC);</li> <li>- денежный поток;</li> <li>- показатели оценки текущей ликвидности;</li> <li>- показатели оценки обеспеченности собственными средствами;</li> <li>- показатели оценки способности восстановления (утраты) платежеспособности;</li> <li>- объемы продаж;</li> </ul>

	- себестоимость продукции, работ, услуг.
Конкурентная среда	- доля рынка, занимаемая компанией; - сильные и слабые стороны конкурентов; - конкурентные преимущества и рыночные перспективы рассматриваемой компании; - конкурентоспособность продукции, выпускаемой компанией.
Система взаимоотношений компании с контрагентами	- наличие у компании налаженных взаимосвязей с поставщиками; - наличие диверсифицированной структуры сбыта; - положительная/отрицательная кредитная история компании; - положительная/отрицательная деловая репутация хозяйствующего субъекта; - наличие доли государственного участия; - степень зависимости от внешних инвесторов и кредиторов; - величина спроса на продукцию компании на мировом рынке; - величина дебиторской и кредиторской задолженности.
Эмиссионные возможности	- облигации (именные и на предъявителя); - сберегательные (депозитные) сертификаты; - опцион эмитента; - российская депозитарная расписка; - жилищный сертификат.

Рассмотрим более подробно приведенные выше группы показателей.

Важнейшей характеристикой компании при оценке инвестиционной привлекательности выступает ее отраслевая принадлежность. Если хозяйствующий субъект относится к приоритетной с инвестиционной точки зрения отрасли, то он будет являться первостепенным объектом для инвестиций и иметь хороший потенциал роста в будущем. Компания является также высокопривлекательной, если ее продукция не имеет аналогов по характеристикам полезности.

Влияние корпоративной структуры на формирование инвестиционной привлекательности предприятия значительно сильнее фактора организационной структуры управления. Это влияние усиливается, когда компания владеет высоколиквидной собственностью: долгосрочными финансовыми вложениями, долями участия и т. д. Чем более ликвидными активами владеет компания, тем выше рыночная стоимость ее акций.

Группа факторов «Внутренние бизнес-процессы» характеризует для инвестора потенциальные возможности предприятия обеспечить высокую конкурентоспособность намечаемой к выпуску продукции как по показателям ее качества, так и по прогнозируемому уровню цен.

Все более важную роль играет такой аспект как информационная прозрачность, которая минимизирует корректировки показателей и искажение реального положения дел, положительно сказывается на инвестиционной привлекательности компании.

Также при рассмотрении данной группы факторов особое внимание следует уделить планам развития предприятия. Информацию о дальнейших планах развития предприятия найти крайне сложно, однако, если предприятие заинтересовано в повышении своей инвестиционной привлекательности, такая информация находится в свободном доступе. Поэтому для аналитика или инвестора крайне важной задачей является выяснение объективных и реальных планов развития предприятия, а также информации касательно наличия у объекта исследования производственной базы для реализации поставленных задач.

Конкурентная среда вокруг компании-эмитента оказывает существенное влияние на оценку инвестиционной привлекательности предприятия. Однако, это влияние происходит не прямо, а косвенно: чем выше конкуренция, тем уже сегмент рынка, который компания может охватить своей деятельностью и тем меньше потенциальные, а иногда и реальные доходы компании.

Многое зависит от того, в какой рыночной нише и каким видом деятельности занимается компания. В некоторых случаях, даже если компания занимает небольшую долю рынка – она может процветать. И наоборот – если компания занимает монопольное положение – это не всегда означает, что ее бизнес является высокоприбыльным. Анализ производственной практики показывает, что высокий уровень монополизации отрасли со стороны предприятия-эмитента (потенциального объекта инвестирования) является существенным фактором, повышающим инвестиционную привлекательность предприятия.

Производственный потенциал бизнеса компании является одним из основных факторов, определяющих возможность, перспективу и горизонт развития бизнеса. Он показывает существенное влияние на формирование инвестиционной привлекательности предприятия.

Помимо указанных выше факторов необходимо определить особенности используемых в производстве материалов, степень их уникальности и ограниченность доступа. Также необходимо дать четкую характеристику установившимся взаимоотношениям с поставщиками и покупателями, а соответственно: оценить качество дебиторской и кредиторской задолженности, установить наличие просрочек.

Финансово-экономическое состояние принято оценивать с помощью методов финансового анализа, которые не являются предметом статьи. Необходимо отметить, что не все аспекты финансово-хозяйственной деятельности можно оценить с помощью методов и коэффициентов финансового анализа.

Такая группа факторов как «Система взаимоотношений предприятия с контрагентами» определяет эффективность функционирования объекта исследования в рамках его «делового окружения». Благоприятно влияет на инвестиционную привлекательность высокая доля собственного капитала в общем объеме капитала компании, что свидетельствует о большей устойчивости к кризисным явлениям. Положительным фактором является поддержка государства в реализации инвестиционно-финансовой стратегии компании, особенно в периоды кризисов. Как правило, наличие доли государственного участия позволяет рассчитывать на дополнительное финансирование в неблагоприятной ситуации.

ООО вправе размещать облигации и иные эмиссионные ценные бумаги в порядке, установленном законодательством о ценных бумагах. ООО вправе размещать облигации на сумму, не превышающую размера его уставного капитала или величины обеспечения, предоставленного обществу в этих целях третьими лицами, после полной оплаты уставного капитала. При отсутствии обеспечения, предоставленного обществу третьими лицами с целью гарантировать выполнение обязательств перед владельцами облигаций, размещение обществом облигаций допускается не ранее третьего года существования общества при условии надлежащего утверждения к этому времени двух годовых балансов общества [4, 10].

Таким образом, совокупность факторов инвестиционной привлекательности для непубличных компаний намного уже, чем для публичных, а управление ими, заключающееся в контроле, анализе и по возможности в воздействии, особенно важно, так как от этого зависят масштабы привлекаемого финансирования, а значит и перспективы развития.

### Список литературы

1. Болодурина, М.П. Анализ факторов инвестиционной активности хозяйствующих субъектов / М.П. Болодурина, В.В. Рожкова // Экономика и юриспруденция: теория и практика: материалы V международной научно-практической конференции. – С-П.: Научный журнал «Globus», 2016. - С. 55-58
2. Болодурина М.П. Поликритериальная оценка эффективности деятельности непубличной компании в российских условиях / М.П. Болодурина, Ю.С. Андреева // Вестник Оренбургского государственного университета, № 14(175). - Оренбург: ОГУ, 2014. - С. 278-284. [http://artlib.osu.ru/web/books/article\\_all/8105\\_20150601.pdf](http://artlib.osu.ru/web/books/article_all/8105_20150601.pdf)
3. Википедия, Общество с ограниченной ответственностью (электронный ресурс) <https://vk.cc/6AyS0Y>
4. Выпуск облигаций в ООО (электронный ресурс) <https://vk.cc/6Cur59>
5. Зайцева Н.С., Некоторые методические рекомендации по разработке экспертной оценки качественных факторов инвестиционной привлекательности предприятия (электронный ресурс) <http://www.e-rej.ru/Articles/2009/Zaitseva.pdf>
6. Инвестиционная активность российских промышленных предприятий в 2016 году – М.: НИУ ВШЭ, 2017. – 12 с.
7. Инвестиции в непубличные компании: риски, оценка, доходность (электронный ресурс) <http://www.rcb.ru/rcb/2010-03/42959/>
8. Инвестиционная привлекательность организации / Ю.А. Лобова // Евразийский научный журнал, 2016. № 11. - С. 43-45.
9. Оценка инвестиционной привлекательности отечественных предприятий / Ю.А. Анищенко // СибГАУ, г. Красноярск, РФ (электронный ресурс) [http://science-bsea.bgita.ru/2008/ekonom\\_2008/anishenko\\_ocenka.htm](http://science-bsea.bgita.ru/2008/ekonom_2008/anishenko_ocenka.htm)

## МЕТОДИЧЕСКИЙ АППАРАТ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ ИНФОКОММУНИКАЦИЙ

**Чернышев Н.С.**

г. Новосибирск

Возникшая в 20-21 веке научно-техническая революция оказывает и в дальнейшем будет ещё больше оказывать влияние на значимые сферы экономической деятельности и жизнь людей. Соединение связи и информатики, телекоммуникационных сетей, технологий и услуг способствовали изменению в сферах связи и вычислительной техники, они стали влиять друг на друга, вызвав формирование новой отрасли инфокоммуникаций.

Чтобы спрогнозировать такую инфраструктуру надо учитывать не только научно-технический прогресс, но и влияние макроэкономики и факторы развития инфокоммуникаций. Предлагаемый методический аппарат прогнозирования развития инфокоммуникаций представляет собой систему формирования моделей прогнозирования с трех позиций: последствий научно-технического прогресса, конвергенции и макрогенерации услуг; влияние макроэкономических факторов; проявление тенденций и структурных сдвигов в динамике основных параметров развития инфокоммуникаций, интенсивность потребления и доступности инфокоммуникационных средств и услуг.

20-21 век знаменателен переходом от «материального» к «информационному обществу», где информация служит приоритетным фактором производства. В мире произошли изменения как возникновение новых профессий, глобализация экономики, объединение услуг и технологий, создание сетей и быстрая передача данных.

Четкое видение перспективы развития позволяет своевременно обнаруживать и, принимать меры, позволяющие избежать отрицательных результатов. Решение вопросов, подстерегающих в далеком и не очень будущем, всегда очень остро встает перед человеком, в случае наличия серьезных рисков потерь экономического характера. Следовательно, человеку важно знать вероятное развитие определенных жизненных сценариев, с целью оградить себя от данных рисков.

Одним из главных методов борьбы с рисками является прогнозирование - деятельность, направленная на получение и применение альтернативных вариантов развития фирмы в будущем. Прогнозирование в первую очередь ориентировано на улучшение такой сферы деятельности предприятия, как продажа и услуг сбыт продукции. Основной целью прогнозирования является определение как внешних, преобладающих на рынке, так и внутренних, характерных для определенного сегмента предприятий, тенденций, в заданном промежутке времени. Отталкиваясь от них, является возможным построение научно-обоснованных математических прогнозов, затем, выбора стратегии дальнейшего развития фирмы, экономического планирования.

Применение прогнозных методов как никогда важно в такой сфере, как телекоммуникации. В современных условиях непрерывного ускоренного развития науки и техники, в рамках научно-технического прогресса необходимо постоянно внедрять изменения в технологии производства, чтобы оставаться на плаву. Поэтому предприятию как никогда важно учитывать тенденции, господствующие на рынке. В сфере инфокоммуникаций, для того, чтобы оставаться конкурентоспособной, фирме необходимо быть новатором во всех направлениях развития: как в технологическом, так и информационном, экономическом планах.

Телекоммуникационные компании, действующие на современном рынке, существуют в условиях жёсткой конкуренции, поскольку применяя инновации, каждая из них лишь ненадолго получает преимущество перед другими, поскольку задаёт тренды развития другим компаниям, стремящимся в ещё более сжатые сроки получить результат не только повторяющий успех трендсеттера, но и намного обгоняющий его.

Методы прогнозирования представляют собой систему способов, основывающихся на анализе ретроспективных данных, а также сочетание внешних и внутренних связей объекта прогнозирования, результатом прогнозирования является выведение суждения определенной достоверности относительно его будущего развития.

Отечественные и зарубежные учёные предлагают большое количество вариантов классифицирования методов прогнозирования. Наиболее актуальной с практической точки зрения является классификация, представленная на рисунке.

Количественные методы прогнозирования используются лишь при наличии значительного массива статистических данных, при отсутствии одного не используются. К количественным методам прогнозирования относят:

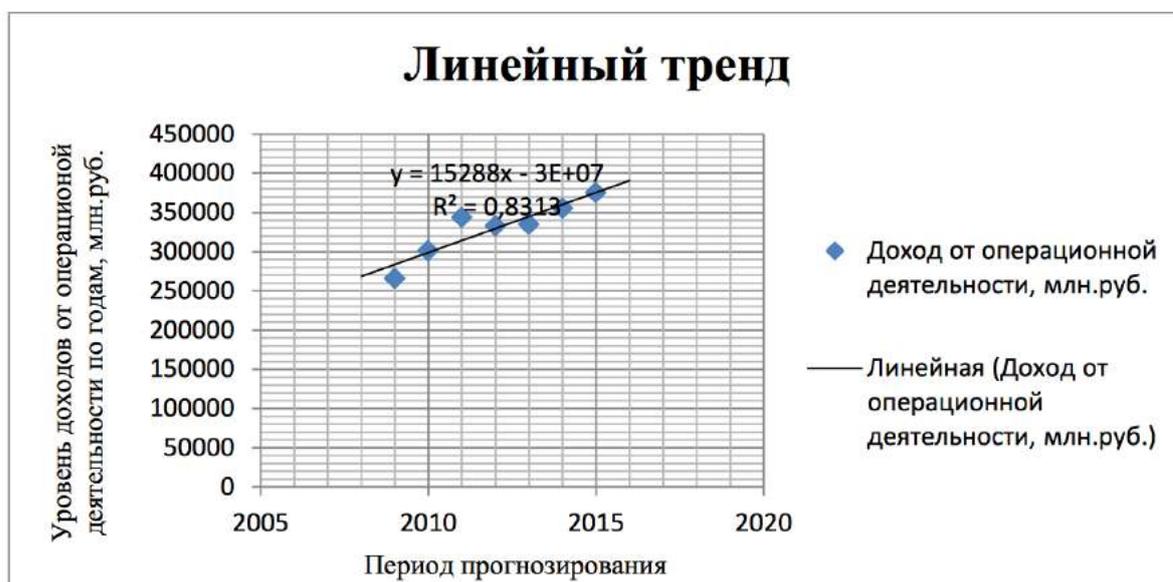
- □ методы анализа временных рядов;
- □ каузальные или причинно-следственные методы. Рассмотрим подробнее все вышеупомянутые блоки.

Для осуществления прогнозирования доходов от основной деятельности на 2016 год можно воспользоваться методом проецирования тренда для того, чтобы отследить тенденцию, сложившуюся в условиях текущей финансовой деятельности компании. Для построения графика, необходимо воспользоваться данными о среднегодовом уровне операционного дохода за прошедшие семь лет.

Таблица – Данные о доходах от операционной деятельности

Год	Операционной деятельности доход, млн.руб.
2010	265454,75
2011	302042,01
2012	343373,37
2013	331508,66
2014	334471,49
2015	355050,00
2016	375238,00

Изменение темпов роста и прироста доходов от операционной деятельности «Билайн» было рассмотрено. Был сделан вывод, что с 2009 по 2016 годы происходило постепенное увеличение уровня доходов. Графически изменение среднегодового операционного дохода будет выглядеть следующим образом:



Линейная трендовая модель прогнозирования доходов, дисперсия случайной ошибки линейной модели равна 0,1687



Логарифмическая трендовая модель прогнозирования, дисперсия случайной ошибки логарифмической модели составила 0,1686



Экспоненциальная трендовая модель прогнозирования, дисперсия случайной ошибки экспоненциальной модели равняется 0,1877

Имея в распоряжении величины коэффициентов детерминации для каждой из построенных трендовых моделей, можно сделать вывод, что наиболее приближенным к единице, соответствует наименьшее значение дисперсии случайной ошибки  $\delta = 0,1686$ . Отсюда можно сделать вывод, что логарифмическая трендовая модель наиболее точно отображает тренд увеличения доходов от операционной деятельности. Направление линии тренда говорит о наличии тенденции роста величины среднегодового операционного дохода в 2017 году, поэтому можно предположить, согласно графику, что данный показатель увеличится в 2017 году до уровня 400 000 млн. руб.

## Список литературы

1. Смирнов, Б. В. Прогнозирование, проектирование, моделирование в социальной работе : учеб. пособие – Харьков: Изд-во ДВГУПС, 2011. – 201 с.
2. Баллод Б.А., Елизарова Н.Н. Методы и алгоритмы принятия решений в экономике – М.: Финансы и статистика, 2014. – 224с.
3. Абчук В. А. Прогнозирование в бизнесе, менеджменте и маркетинге – М.: Изд-во Михайлова В. А., 2014. – 448 с.
4. Бабич Т.Н., Козьева И.А., Вертакова Ю.В., Кузьбожев Э.Н. Прогнозирование и планирование в условиях рынка – М.: Инфра-М, 2012. – 336 с.

### СЕКЦИЯ №19.

#### УПРАВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ПЕРСОНАЛА

### СЕКЦИЯ №20.

#### ФИНАНСЫ И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА

##### ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА И ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

1 Дедегкаев В.Х., 2 Икаева А.И.

(1 доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой «Финансы и кредит»,  
2 магистрант второго курса кафедры финансы и кредит)

СЕВЕРО–КАВКАЗСКИЙ ГОРНО–МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ (ГТУ),  
г. Владикавказ, Российская Федерация

#### **Аннотация.**

В условиях рыночных отношений и особенно в переходный к рынку период налоговая система является одним из важнейших экономических регуляторов, основой финансово-кредитного механизма государственного регулирования экономики. От того, насколько правильно построена система налогообложения, зависит эффективное функционирование всего народного хозяйства. Именно налоговая система на сегодняшний день оказалась главным предметом дискуссий о путях и методах реформирования.

#### **Abstract.**

In the conditions of market relations, and especially in the transition to the market, the company tax system is one of the most important economic regulators, the basis of the financial-credit mechanism of state regulation of economy. Properly constructed tax system depends on the effective functioning of the entire economy. It is the tax system today is a major subject of debate on the ways and methods of reform.

**Ключевые слова:** налоги, налоговая система, государственная политика, налоговый контроль, совершенствование налоговой политики, основные приоритеты.

**Keywords:** taxes, tax system, government policy, tax control, improvement of tax policy, the main priorities.

Переход на рыночные основы хозяйствования потребовал использования экономических методов руководства общественным производством, а неэффективность применявшихся ранее форм мобилизации части чистого дохода предприятий в бюджет обусловило коренное изменение системы доходных поступлений - она стала строиться на базе налоговых платежей, взаимоотношения предприятий с бюджетом были переведены на правовую основу, регулируемую законом.

Налоги – представляют собой обязательные сборы, взимаемые государством с хозяйствующих субъектов и с граждан по ставке, установленной в законодательном порядке[1]. Налоги уплачиваются налогоплательщиками в бюджет соответствующего уровня и государственные внебюджетные фонды на

основании федеральных законов о налогах и актах законодательных органов субъектов Российской Федерации, а также по решению органов местного самоуправления в соответствии с их компетентностью.

Налоги используются всеми государствами с рыночной экономикой в качестве метода прямого влияния на бюджетные отношения и воздействия на производителей товаров, работ и услуг посредством системы льгот и санкций. Налоги позволяют достичь относительное равновесие между общественными потребностями и ресурсами, которые необходимы для их удовлетворения. С помощью налогов обеспечивается рациональное использование природных богатств, например путем введения штрафов и иных ограничений на распространение вредных производств. Посредством налогов государство решает экономические, социальные, и многие другие общественные проблемы. Классификацией налогов называется распределение налогов и сборов по определенным группам, обусловленное целями и задачами систематизации и сопоставлений. В основу классификации, которых достаточно большое количество, могут быть положены различные критерии, к которым можно отнести методы исчисления и взимания, характер применяемых налоговых ставок, распределение доходов (поступлений) по звеньям бюджетной системы, характер налоговых льгот и другие критерии, которые могут быть использованы для классификации налогов.

Помимо теоретического значения классификация налогов имеет также важное практическое значение, т.к. та или иная классификация позволяет проводить анализ налоговой системы, осуществлять различные оценки и сопоставление по группам налогов, особенно в динамике за долгосрочный период, когда состав отдельных налогов и сборов меняется.

Систему налогов РФ необходимо в первую очередь классифицировать в зависимости от принадлежности к уровню власти, т.е. характеризовать как совокупность федеральных, региональных и местных налогов.

Правительство РФ ежегодно составляет Основные направления налоговой политики. 30 мая 2016 г. были одобрены данные направления на 2017 и плановые периоды 2018-2019 гг[2].

Основные приоритеты на среднесрочную перспективу сохраняются – создание эффективной и стабильной налоговой системы, обеспечивающей бюджетную устойчивость в среднесрочной и долгосрочной перспективе. Важнейшими целями НП остаются поиск инвестиций, развитие человеческого капитала и поддержка всех форм бизнеса, включая малое предпринимательство. Баланс бюджетной системы также должен сохраняться, поскольку данный фактор является одним из главенствующих, в особенности из-за возможного падения спроса на энергоносители (включая газ, нефть), что связано с неблагоприятной ситуацией на внешнем рынке, в том числе из-за ситуации.

Объединение налоговых мер сосредоточено в двух группах:

- меры налогового стимулирования;
- меры, направленные на повышение доходов бюджетной системы Российской Федерации.

В настоящее время не ожидается внесения корректировок в состав и структуру налоговой системы.

В планируемом периоде государство планирует внести изменения в налоговое законодательство, в частности[3]:

- поддержать инвестиции и развивать человеческий капитал;
- модернизировать налогообложение финансовых инструментов;
- упростить налоговый учет и сблизить его с бухгалтерским учетом;
- создать благоприятные налоговые условия для ведения инвестиционной деятельности на отдельных территориях;
- усовершенствовать налогообложение торговли;
- усовершенствовать налогообложение добычи полезных ископаемых;
- рационализировать страховые взносы на ОПС и ОМС.

В долгосрочном периоде планируется сохранить ставку НДФЛ для большинства видов доходов в размере 13%. В настоящее время о введении прогрессивной шкалы налогообложения доходов физических лиц умалчивают.

Существующий порядок налогообложения (п.1 ст. 217 НК РФ) не предполагает взимания налогов с государственных пособий за исключением пособий по временной нетрудоспособности (включая пособие по уходу за больным ребенком), а также иные выплаты и компенсации, выплачиваемые в соответствии с

действующим законодательством.

Тем не менее, Минфин России в Письме от 22 июля 2016 г. N 03-04-07/43026 обратил внимание на тот факт, что пособия по временной нетрудоспособности, в т.ч. пособия, назначаемые по уходу за больным ребенком, должны облагаться налогом на доходы физических лиц в установленном порядке.

Целесообразным представляется проанализировать изменение структуры налоговых доходов федеральный бюджет в динамике в период 2013-2015 год. Наблюдается возрастающая тенденция поступления налогов и сборов в бюджеты всех уровней (см. Таблица 1). По сравнению с 2013 годом в консолидированный бюджет РФ поступления в 2014 году увеличились на 12,1 %, а в 2015 году на 13,1 %.

Таблица 1.

Поступление налогов и сборов в бюджеты всех уровней в период за 2013-2015 гг. (тыс. руб.)[4]

	2014 г.	2015г.	2016г.	2015/2014(%)	2016/2015(%)	2016/2014 (%)
Консолидированный бюджет Российской Федерации	2852971	2545637	3226864	112,1	113,1	126,76
Федеральный бюджет	211318	180259	300877	117,2	135,8	166,91
Региональный бюджет	1725044	1165585	1919778	148	111,3	164,7
Местный бюджет	906386	861 402,00	1006209	105,2	111,0	116,81

Из таблицы 1 можно сделать следующие выводы: в федеральный бюджет поступления в 2015 г. возросли на 17,2 %, 2014 г. - 35,8 %. В 2014 г. налоги и сборы в местный бюджет увеличились на 5,2 %, 2015 г. – на 11 %. В региональный бюджет в 2014 г. увеличение произошло на 48%, а в 2015 г. на 11,3 %. В целом, за период 2014-2016гг. поступления в консолидированный бюджет увеличился на 26,76 %, в федеральный бюджет на 66,91 %, в местный бюджет - 16,81 %, в региональный бюджет - 64,7 %. Из приведенных данных видно, что в структурном плане наибольшие изменения коснулись налога на прибыль (его удельный вес в общей структуре налоговых поступлений вырос с 0,86% до 3,53 %), а темп прироста в 2016 году составил 111,3%. Удельный вес налога на добавленную стоимость уменьшился с 91,91 % до 89, 52 %, темп прироста составил 57,3 %. Практически неизменным остался удельный вес налога за пользование природными ресурсами (с 4,49% до 3,4 %) и государственной пошлины (с 2,8 % до 3,11 %). Темп прироста налога за пользование природными ресурсами составил 98 %, а государственной пошлины 17,5 %. Единый социальный налог в рамках анализируемого периода был отменен. Итак, ключевую роль в формировании доходов федерального бюджета играют налог на добавленную стоимость, и налог на прибыль.

Налоговая политика призвана обеспечивать государство финансовыми ресурсами при разумном распределении налоговой нагрузки и осуществлять пополнение государственных доходов за счет экономического роста (увеличения доходов и имущества налогоплательщиков), а не ужесточения налоговых условий. Государственная политика должна быть ориентирована на следующие основные требования[5]:

- налоги, а также затраты на их взимание должны быть по возможности минимальными, это условие наиболее тяжело дается законодателям и правительствам в их стремлении сбалансировать бюджеты различных уровней.

- налоговая система должна соответствовать структурной экономической политике, иметь четко очерченные экономические цели;

- налоги должны служить более справедливому распределению доходов, не допускается двойное обложение налогоплательщиков;

- порядок взимания налогов должен предусматривать минимальное вмешательство в частную жизнь налогоплательщика;

- обсуждение проектов законов о налогообложении должно носить открытый и гласный характер.

Этими основными принципами необходимо руководствоваться и нам при создании современной налоговой системы.

- <sup>1</sup>Дадашев А. О стимулирующем потенциале налоговой политики // Экономист. – 2016. – №8. – С.45-50.
- <sup>2</sup> Основные направления налоговой политики РФ на 2016год и на плановый период 2017 и 2018 годов // СПС Консультант Плюс. Версия Проф.
- <sup>3</sup> Дорждеева В.А. Российская система налогообложения и направления ее модернизации // Научный вестник Волгоградской академии государственной службы. Серия: Экономика. – 2016. – Т. 2. – № 6. – С. 71-73.
- <sup>4</sup> Официальный сайт ФНС РФ - [www.nalog.ru](http://www.nalog.ru).
- <sup>5</sup> Пономарев А.В. Перспективы развития оптимального налогового регулирования // Современное право. – 2016. – № 1. – С. 101-105.

#### Список литературы

1. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть первая. Введен в действие с 1 января 1999 г. - Часть вторая. Введена в действие 5 августа 2000 г. // Консультант-Плюс. (действующая редакция от 28.12.2016 N 475-ФЗ).
2. Письмо ФНС России от 26.07.2016 N БС-4-11/13524 "О налогообложении доходов физических лиц" (вместе с Письмом Минфина России от 22.07.2016 N 03-04-07/43026)
3. Бочарова О.Н. Институт налогообложения, формирование и развитие / О.Н. Бочарова // Гуманитарные науки. Тамбов. – 2014. – С. 18-28.
4. Бричев В.А., Коновалов С.В. Некоторые проблемы реформирования налоговой системы России // Известия Таганрогского государственного радиотехнического университета. – 2015. – Т.12. – № 2. – С. 105-106.
6. Дадашев А. О стимулирующем потенциале налоговой политики // Экономист. – 2016. – №8. – С.45-50.
7. Дорждеева В.А. Российская система налогообложения и направления ее модернизации // Научный вестник Волгоградской академии государственной службы. Серия: Экономика. – 2016. – Т. 2. – № 6. – С. 71-73.
8. Петрова Е.В. О проблемах распределения налога на доходы физических лиц между бюджетами разных уровней // Успехи современного естествознания. – 2014. – № 9. – С. 101-101.
8. Пономарев А.В. Перспективы развития оптимального налогового регулирования // Современное право. – 2016. – № 1. – С. 101-105.
10. Основные направления налоговой политики РФ на 2016год и на плановый период 2017 и 2018 годов // СПС Консультант Плюс. Версия Проф.
11. Официальный сайт ФНС РФ - [www.nalog.ru](http://www.nalog.ru).
13. Сайт Бюджетная система Российской Федерации // [www.budgetrf.ru](http://www.budgetrf.ru).

### ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ АРКТИЧЕСКИХ ТЕРРИТОРИЙ РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ): НАЛОГОВЫЙ АСПЕКТ

**Никулкина И. В., Маркова А. В., Саввинова Т. П.**

Северо – Восточный федеральный университет имени М. К. Аммосова, г. Якутск

Республика Саха (Якутия) располагает богатыми природными ресурсами, имеет положительную динамику естественного прироста населения, а также долгосрочные стратегические планы развития. Но, несмотря на это, республика имеет ряд проблем в хозяйственном комплексе, что, прежде всего, связано с нерациональностью отраслевой и территориальной структуры экономики[3]. Промышленные производства в республике размещены неравномерно, что в первую очередь оказывает влияние на объем налоговых поступлений в районах в частности и в консолидированный бюджет Республики Саха (Якутия) налоговых доходов в целом.

В рамках данной статьи рассмотрим, роль арктических районов в формировании налоговых доходов Республики Саха (Якутия). На рисунке 1 представлен удельный вес налоговых доходов по арктическим районам в общем объеме налоговых поступлений Республики Саха (Якутия).

Значительную долю доходов консолидированного бюджета Республики Саха (Якутия) составляют налоговые поступления. Так, в 2015 году в консолидированный бюджет Республики Саха (Якутия) поступило 94 049,5 млн. рублей. За 2015 год поступление налоговых доходов в бюджет республики увеличилось по сравнению с 2014 годом на 5 883,5 млн. рублей. Поступления по группе налоговых доходов

увеличились в целом на 6,7%. В общем объеме налоговых доходов республики на долю арктических районов в течение исследуемого периода приходилось порядка 3%. Налоговые поступления по арктическим районам за исследуемый период имели положительную динамику.

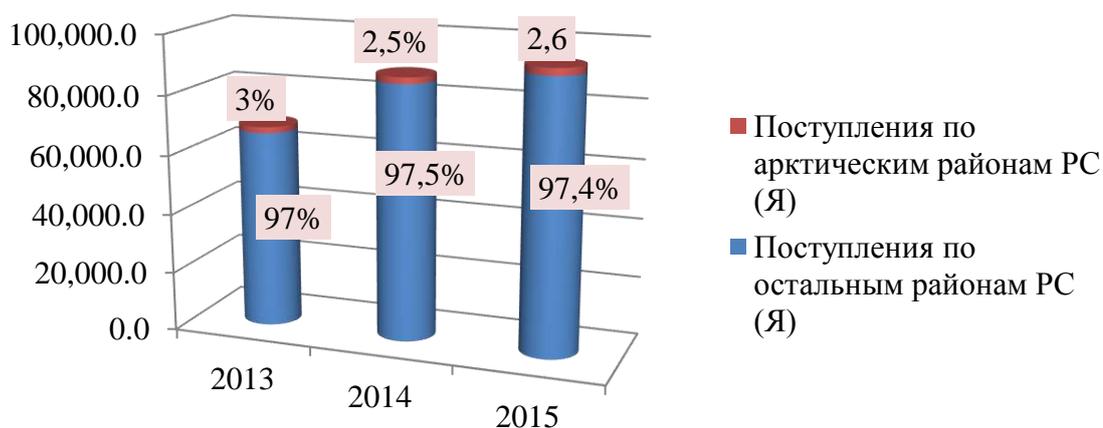


Рисунок 1 – Удельный вес налоговых доходов по арктическим районам в общем объеме налоговых поступлений Республики Саха (Якутия).

Далее, рассмотрим динамику налоговых поступлений по арктическим районам Республики Саха (Якутия) в 2013-2015 гг. в разрезе основных налогов (табл. 1).

Таблица 1 – Динамика налоговых поступлений в консолидированный бюджет Республики Саха (Якутия) по арктическим районам за 2013-2015 гг., тыс. руб.

	2013	2014		2015			
	тыс. руб.	тыс. руб.	Прирост к 2013	Темп прироста к 2013, %	тыс. руб.	Прирост к 2014	Темп прироста к 2014, %
Налог на прибыль организаций	31 557,2	17 140,6	-14 416,6	-45,7	54 442,0	37 301,4	217,6
НДФЛ	1 821 520,2	1 872 171,8	50 651,6	2,8	2 109 002,3	236 830,6	12,7
НДС	133 047,0	162 178,0	29 130,9	21,9	96 293,8	-65 884,2	-40,6
Налог на совокупный доход	83 067,1	89 917,8	6 850,7	8,2	99 742,6	9 824,8	10,9
Налоги на имущество	118 127,5	147 548,4	29 420,9	24,9	172 806,1	25 257,7	17,1
Налоги, сборы и платежи за пользование природными ресурсами	41 958,7	34 049,4	-7 909,2	-18,9	49 157,3	15 107,8	44,4

Источник: составлено авторами по данным сайта ФНС России URL: <https://www.nalog.ru>.

Формирование всех налоговых доходов арктических и северных районов Республики Саха (Якутия) в 2015 году обеспечено за счет поступления налога на доходы физических лиц – 81%, и налогов на имущество – 7%.

Таким образом, арктические районы играют незначительную роль в формировании налоговых доходов консолидированного бюджета Республики Саха (Якутия). Принимая во внимание приоритетность промышленного освоения арктических территорий, арктические районы Республики Саха (Якутия) имеют экономический потенциал для развития.

Следовательно, для увеличения роли арктических районов в формировании налоговых доходов республики необходимо увеличение их налоговой базы, за счет активизации деятельности хозяйствующих субъектов, внедрения новых объектов налогообложения. Налоговые поступления во многом зависят от уровня социально-экономического развития. Следует отметить, что социально-экономическое развитие

арктических районов Республики Саха (Якутия) характеризуется: неразвитостью транспортной и энергетической инфраструктуры, высоким износом жилищных фондов, коммунальных систем, социальной инфраструктуры, а также низким уровнем благосостояния населения, и высоким уровнем миграционного оттока [3]. Кроме этого, основной проблемой освоения и развития арктических районов Республики Саха (Якутия) является низкая инвестиционная привлекательность данных районов. Одним из факторов, влияющих на формирование инвестиционного климата в арктических районах, является отсутствие условий для развития инвестиционных процессов, к которым можно отнести и действующую систему налогообложения, а именно отсутствие налоговых стимулов для инвестиций [1]. Устойчивое социально-экономическое развитие арктических районов Республики Саха (Якутия) во многом зависит от реализации крупных инвестиционных проектов, решения инфраструктурных и социальных проблем экономического развития, а также создания экономических механизмов, стимулирующих хозяйственную деятельность. Таким образом, регулирование экономики, финансовая обеспеченность районов, а также деятельность хозяйствующих субъектов, во многом зависит от системы налогообложения в районах.

Вышеизложенное позволяет сделать вывод, что перспективы социально-экономического развития арктических районов Республики Саха (Якутия) во многом определяются их участием в новом промышленном освоении, в том числе новых месторождений.

Выделим основные проблемы налогообложения нефтегазовой отрасли арктических районов Республики Саха (Якутия), которые влияют на формирование налоговой базы и решение которых позволит повысить налоговые поступления по данной отрасли.

Можно выделить следующие проблемы, которые характерны для нефтегазовой отрасли арктических районов Республики Саха (Якутия):

- низкий поток инвестиций для геологоразведки в арктических районах;
- высокая степень износа основных производственных фондов;
- отставание производственного потенциала, низкая доля добычи полезных ископаемых за счет современных методов;
- высокий уровень затрат на освоение перспективной сырьевой базы добычи полезных ископаемых в арктических территориях;
- слабая экономическая мотивация в реализации новых проектов из-за отсутствия эффективного стимулирующего налогообложения, учитывающего специфику и особенности нефтегазовой отрасли;
- экстремальные природно-климатические условия, а также ограничения со стороны местных сообществ.

Следует принять во внимание, что нефтегазовая отрасль в настоящее время является одним из бюджетообразующих и формирующих основу экономики Республики Саха (Якутия), а также обладает инновационным и технологическим потенциалом, и со стороны государства требуется сформировать долгосрочную политику в данной отрасли. Прежде всего, в части налогообложения, с целью сохранения и модернизации добывающих мощностей, усиления и увеличения количества геологоразведки, диверсификации в области переработки сырья и создания современных материалов и технологий [5].

Вышеперечисленные проблемы позволяют определить основные направления для совершенствования налогообложения в нефтегазовой отрасли:

- 1) в области совершенствованию налогообложения нефтегазовых предприятий для арктических районов должен быть определен процесс инвестирования в основные фонды, осуществляемый в форме модернизации, реконструкции, нового строительства, а также технического перевооружения [5];
- 2) в области стимулирования деятельности хозяйствующих субъектов, а также увеличения объемов инвестиций в нефтегазовую отрасль арктических районов Республики Саха (Якутия), следует рассмотреть вопросы по сохранению применения действующих, либо введению новых налоговых льгот, при этом учитывать влияние налоговых льгот на поступление доходов в бюджеты всех уровней, а также их экономический эффект.

Таким образом, для динамичного развития нефтегазовой отрасли арктических районов Республики Саха (Якутия), следует повысить инвестиционную привлекательность данной отрасли, путем совершенствования налогообложения в этих районах, что приведет к увеличению налоговых доходов в консолидированный бюджет Республики Саха (Якутия), которые возможно направить на приоритетные и социально значимые точки роста в экономике.

## Список литературы

1. Гребеник В. В., Никулкина И. В. Налоговое стимулирование развития Арктической зоны Российской Федерации // Вестник Московского университета им. С. Ю. Витте. Серия 1: Экономика и управление. – 2013. - №4(6). – С. 4 -10.
2. Барашева Т.И., Барашева Е.Н. Приоритетные направления бюджетно-налогового регулирования в северных субъектах РФ // Современные иссл. соц. проблем (эл. научный журнал). – 2015. – № 6 (50). – С. 525-535.
3. Социально-экономическое развитие арктических и северных районов Республики Саха (Якутия) на 2014-2017 годы и на период до 2020 года. [Электронный ресурс]. Официальный информационный портал Республики Саха (Якутия). URL: <http://www.sakha.gov.ru>
4. Стратегии развития Арктической зоны Российской Федерации и обеспечения национальной безопасности на период до 2020 года. [Электронный ресурс]. URL: [http:// www.consultant.ru](http://www.consultant.ru)
5. Терешок А. В. Совершенствование налогового регулирования в целях стимулирования развития российской нефтяной отрасли // Государственное управление. Электронный вестник. – 2014. - №44. – С. 83-105

## СЕКЦИЯ №21.

### ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

#### АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В МУНИЦИПАЛЬНЫХ РАЙОНАХ И ГОРОДСКИХ ОКРУГАХ РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН

Бадриева Г.Р.

Казанский (Приволжский) федеральный университет, г. Казань

Малое предпринимательство – одно из наиболее перспективных направлений развития современной экономики, обеспечивающее рост уровня жизни и доходов населения, его занятость, повышение налоговых доходов бюджета.[3]

Данная статья посвящена анализу территориального развития малого бизнеса в Республике Татарстан. Для этого рассмотрим статистические данные по распределению числа субъектов малого предпринимательства по муниципальным районам и городским округам Республики Татарстан за 2016 г.

Таблица 1

Результаты обследования малых предприятий (включая микропредприятия) за 2016 г. по муниципальным районам и городским округам РТ[1], [2], [4]

Муниципальные районы (городские округа)	Кол-во предприятий, ед.	Среднесписочная численность работников, человек	Среднемесячная зарплата работников, рублей	Оборот предприятий тыс. рублей
Республика Татарстан	74559	332467	20621,9	957874354,6
Альметьевский	2119	12791	24398,6	27247282,9
Бугульминский	738	5370	17719,9	10653951,6
Елабужский	1294	6451	17521,0	20239027,7
Зеленодольский	1410	7129	17299,2	12632744,1
Нижнекамский	2033	12903	25518,1	42573852,8
Тукаевский	999	6857	18651,9	19708345,9
Чистопольский	669	4299	18187,0	10737497,2
г. Казань	45954	176099	21833,5	561870079,7
г. Набережные Челны	12139	51719	20325,6	129287158,4

В 2016 году количество предприятий в Республике Татарстан выросло на 3731 единиц. Вместе с тем наблюдается неравномерность территориального распределения малых предприятий. Почти 48% всех малых субъектов находятся в г. Казани. Количество предприятий в 2016 году выросло в Альметьевском на 5%, в Зеленодольском на 2%, в Нижнекамском районе на 0,2%, в городе Казани на 10% и в Набережных Челнах на 3,2 по сравнению с предыдущим годом. Количество предприятий сокращается в Бугульминском на 17,1%, в Елабужском на 2,6%, в Тукаевском – на 1,8%, в Чистопольском районе на 4,3%. С сокращением количества предприятий, сокращается и среднесписочная численность работников. В 2016 году среднемесячная зарплата работников снизилась по Республике Татарстан в целом на 16%, по сравнению с предыдущим годом. Важно отметить, что оборот предприятий в Республике Татарстан вырос на 3%, но в городе Казани и Набережных Челнах упали на 6,7% и 9,1% соответственно.

Таблица 2

Расчет основных показателей развития малого бизнеса по муниципальным районам и городским округам Республики Татарстан за 2016 г

Муниципальные районы (городские округа)	Производительность труда, тыс. рублей	Зарплатоотдача, рублей	Средняя численность работников на 1 предприятие, ед.	Средний размер предприятий по обороту тыс. рублей
Республика Татарстан	2881,111	139,7112	4,459113	12847,2
Альметьевский	2130,192	87,30795	6,036338	12858,56
Бугульминский	1983,976	111,9632	7,276423	14436,25
Елабужский	3137,347	179,0621	4,985317	15640,67
Зеленодольский	1772,022	102,4337	5,056028	8959,393
Нижнекамский	3299,531	129,3016	6,346778	20941,39
Тукаевский	2874,194	154,0966	6,863864	19728,07
Чистопольский	2497,673	137,3329	6,426009	16050,07
Казань	3190,649	146,1355	3,832071	12226,79
Набережные Челны	2499,8	122,9878	4,260565	10650,56

Производительность труда представляет собой отношение годового оборота предприятия к среднесписочной численности работников. Она характеризует результативность отдельного взятого предприятия за определенный период времени. Самая высокая производительность труда в Алькеевском районе (5362,2), самая низкая – в Тетюшинском районе (1221,2). Значение роста данного показателя может гласить об условиях расширения производства, о снижении затрат, включенных в себестоимость продукции.

Второй показатель – это зарплатоотдача. Она представляет собой отношение годового оборота на производство среднемесячной зарплаты и среднесписочной численности работников. Зарплатоотдача характеризует объем товарооборота на единицу фонда заработной платы. Высокий показатель зарплатоотдачи в Алькеевском районе (402,1), низкий показатель - в Ютазинском районе (66,5).

Третий показатель – это средняя численность работников на 1 предприятии. Данный показатель характеризует уровень занятости трудоспособного населения в малых предприятиях. Для расчета этого значения требуются среднесписочная численность работников и количество предприятий. В Ютазинском районе на 1 малое предприятие приходится 13 человек, в Верхнеуслонском районе на 1 малом предприятии задействованы 3 человека. Данный показатель зависит от размера предприятий.

Четвертый показатель – это средний размер предприятий по обороту. Для его расчёта нужны: количество предприятий и их оборот. Полученное значение показывает какой оборот приходится на 1 предприятие. По этому показателю можно судить, как функционирует данное предприятие на рынке товаров и услуг. Итак, в Алькеевском районе оборот 1 предприятия составляет 39686,34 тыс. рублей, в Верхнеуслонском районе - 7560,178 тыс. рублей. В целом по Республике Татарстан оборот 1 предприятия составляет - 12847,2 тыс. рублей.

На основе данных показателей рассчитаем индексы и составим рейтинг развития малого предпринимательства в муниципальных районах и городских округах Республики Татарстан.

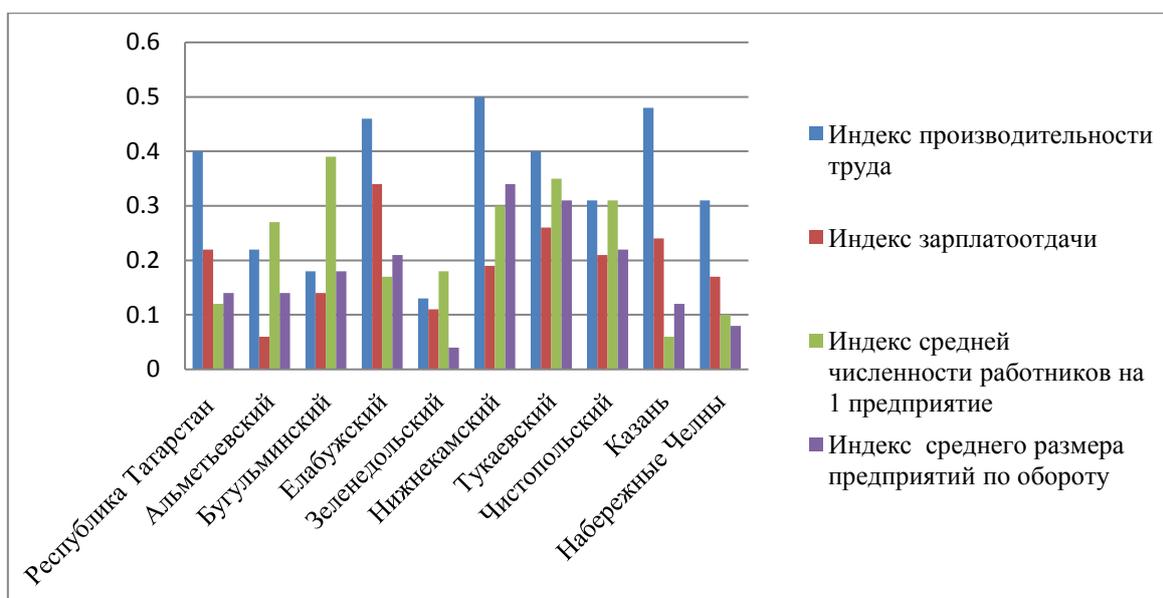


Рис.1 Расчет индекса зарплатоотдачи, производительности труда, средней численности работников на 1 предприятие и среднего размера предприятий по обороту в муниципальных районах и городских округах Республики Татарстан в 2016 году

Для получения рейтинга развития малого бизнеса в муниципальных районах и городских округах Республики Татарстан нужно найти среднее арифметическое значение всех индексов, а именно: индекс производительности труда, индекс зарплатоотдачи, индекс средней численности работников на 1 предприятие, индекс среднего размера предприятий по обороту.

Таблица 3

Рейтинг развития малого бизнеса в муниципальных районах и городских округах Республики Татарстан за 2016 год

Муниципальные районы (городские округа)	Среднее арифметическое значение индексов	Рейтинг
Альметьевский	0,1725	34
Бугульминский	0,2225	31
Елабужский	0,295	19
Зеленодольский	0,115	45
Нижнекамский	0,3325	12
Тукаевский	0,33	14
Чистопольский	0,2625	22
г. Казань	0,225	30
г. Набережные Челны	0,165	35

Таким образом, сопоставляя количественные (количество предприятий, среднесписочная численность рабочих, среднемесячная зарплата, оборот) и качественные показатели (производительность труда, зарплатоотдача, средний размер предприятий по обороту, средняя численность работников на 1 предприятии) развития малого бизнеса в муниципальных районах и городских округах, можно сделать вывод, что рейтинг возглавили: Альметьевский район, Тюлячинский, Сабинский, Актанышский, Атнинский районы. Так как значение рассчитанных показателей в этом районе относительно выше, чем в других районах. Однако, по количеству предприятий функционирующих в регионе можно сделать вывод, что в силу развитости инфраструктуры в городе Казани и Набережных Челнах условий для развития малого бизнеса более благоприятные.

## Список литературы

1. Малое и среднее предпринимательство в России [Электронный ресурс]. Официальный сайт Федеральная служба государственной статистики – URL: [http://www.gks.ru/ps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/](http://www.gks.ru/ps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/) (дата обращения 24.05. 2017).
2. Развитие и поддержка малого и среднего предпринимательства [Электронный ресурс] / М-во экономики РТ. – Официальный сайт МЭРТ.- URL: <http://mert.tatarstan.ru/> (дата обращения 24.05. 2017).
3. Сингатуллина, Г.Р., Попова, А.С. /Институциональная среда малого и среднего бизнеса / Г.Р.Сингатуллина, А.С.Попова // Экономический вестник Республики Татарстан. – 2013. - №1. – С.27-34.
4. Территориальный орган Федеральной статистики по Республике Татарстан Сайт [Электронный ресурс] . – Официальный сайт МЭРТ.- URL: <http://tatstat.gks.ru/>(дата обращения 25.05. 2017).

## ВЛИЯНИЕ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНОВ НА НАЦИОНАЛЬНУЮ ЭКОНОМИЧЕСКУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ СТРАНЫ (НА ПРИМЕРЕ ХАБАРОВСКОГО КРАЯ)

Безпалов В.В, Громач П.С.

ФГБОУ ВО «Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова», г. Москва

**Аннотация:** В статье на примере Хабаровского края рассмотрена роль внешнеторговой деятельности регионов в свете обеспечения экономической безопасности Российской Федерации в Азиатско-Тихоокеанском регионе. Произведен комплексный анализ структуры внешнеторгового оборота региона. Выявлены основные недостатки существующей структуры внешнеэкономической деятельности и предложены направления по их преодолению.

**Ключевые слова:** внешнеэкономическая деятельность, сальдо внешней торговли, структура внешнеторгового оборота, экономическая безопасность, региональная политика.

Модернизация социально-экономической системы России и переход ее на инновационный путь развития требуют проведения структурных изменений в одной из ключевых сфер функционирования реального сектора экономики - региональных промышленных комплексов. В условиях рыночной экономики и возможности самостоятельного выхода регионов и региональных предприятия на внешнеторговые рынки, развитие внешнеторговой деятельности в отраслях промышленности регионов может стать основой достижения ускоренных темпов роста экономики страны и ее отдельных регионов, повышения ее политического и экономического суверенитета. В настоящее время в национальной хозяйственной системе продолжает преобладать сырьевой сектор, что обусловлено превалированием экспорта отечественного сырья и импорта промышленной продукции и, соответственно, ставит российскую экономику в жесткую зависимость от внешнеэкономической конъюнктуры.

Указанные обстоятельства обуславливают, в целом, негативное влияние внешней торговли на развитие национальной экономики в целом, и региональных промышленных комплексов, в частности. При этом, существуют реальные возможности использования потенциала внешней торговли и международного сотрудничества для стимулирования регионального экономического развития. Однако реализация данной цели требует проведения коренных преобразований как в системе коммерческого управления организациями, так и в системе государственного регулирования внешнеторговой деятельностью в региональных промышленных комплексах[1]. Необходимость решения данных задач определяет высокую актуальность проведения исследований, направленных на разработку практических рекомендаций в отношении основных методов совершенствования подходов к управлению внешнеторговой деятельности в региональных промышленных комплексах.

В настоящее время Правительством РФ уделяется значительное внимание социально-экономическому развитию Дальнего Востока РФ. В ежегодном Послании Федеральному Собранию РФ в 2013 г. Президент РФ В. В. Путин объявил задачи развития Сибири и Дальнего Востока «национальными приоритетами на весь XXI век»[2]. Дальневосточной федеральный округ является уникальным макрорегионом РФ, самым большим по площади, занимая около 36% территории всей страны. Ключевой

проблемой развития данной территории в настоящее время является его крайне низкая заселенность. В данном округе проживает 6,2 млн. человек[3] (4,23% от населения РФ), причем наблюдается как естественная убыль, так и отток населения – за период с 1989 г. до 2016 г. население на данной территории сократилось с 7,9 млн. чел.[4] до 6,2 млн. чел. Причем большая часть населения ДФО - около 4 млн. человек (или 2/3 от населения региона) проживает в южной части, расположенных в приграничных областях – Амурской области, Приморском крае, Хабаровском крае, Еврейской автономной области, а плотность остается одной из самой маленькой – лишь ~1 чел/км<sup>2</sup>.

В условия международного финансово-экономического кризиса и различных ограничений в отношении экономики РФ со стороны стран Запада, Правительством РФ разработана концепция политики импортозамещения, в основе которой лежит государственная поддержка наиболее значимых отечественных отраслей промышленности имеющих потенциал для развития, а также провозглашен так называемый «разворот на Восток», предполагающий стимулирование развития социально-экономического сотрудничества с восточными соседями по Азиатско-Тихоокеанскому региону (АТР), в первую очередь с наиболее развитыми представителями данной территории, таких как КНР, Республикой Корея, Японией. Однако эффективному развитию данного сотрудничества препятствует значительное отставание российского Дальнего Востока от зарубежных соседей по целому ряду социально-экономических показателей, к которым можно отнести: слабо развитую транспортную инфраструктуру; техническое и технологическое отставание; низкую плотность населения; демографическую ситуацию; не сформировавшуюся миграционную политику; отсутствие в необходимом количестве высоко квалифицированных кадров и институтов их развития. Неслучайно, что основной акцент в развитии Дальневосточного региона в настоящее делается на двух ключевых вещах:

1. Привлечение в округ населения, для чего реализуются программы по предоставлению земельных участков для людей, выразивших желание переехать в регион (программа предоставления «Дальневосточного гектара», утвержденная ФЗ «Об особенностях предоставления гражданам земельных участков, находящихся в государственной или муниципальной собственности и расположенных на территориях субъектов РФ, входящих в состав ДФО, и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» от 01.05.2016 N119-ФЗ)[5]
2. Привлечение в регион инвестиций, для чего государством реализуется следующие меры:
  - реализации концепции формирования территорий опережающего социально-экономического развития на Дальнем Востоке (в соответствии с ФЗ «О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации» от 29.12.2014 N 473-ФЗ)[6]
  - реализации программы формирования «Свободного порта Владивосток» (ФЗ «О свободном порте Владивосток» от 13.07.2015 N 212-ФЗ)[7])
  - создание специализированных институтов развития и поддержки инвестиций – создание Министерства РФ по развитию Дальнего Востока», АО «Фонд развития Дальнего Востока и Байкальского региона», АО «Корпорации по развитию Дальнего Востока».
  - стимулирование международного сотрудничества в регионе путем проведения значимых экономических форумов и мероприятий международного масштаба: саммит АТЭС-2012 во Владивосток, Восточный экономический форум, пр.

Реализация задач по развитию ДФО, в первую очередь, направлена на решение задач, установленных п. 65 и 66 Стратегии национальной безопасности РФ, утвержденной Указом Президента РФ от 31.12.2015 N 683 «О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации»[8] целью которых являются меры по выравниванию социально-экономического развития страны и устранение диспропорций развития регионов РФ. Драйверами реализации указанных мер в регионе должны выступить наиболее развитые субъекты, входящие в Федеральный округ – Приморский край и Хабаровский край, расположенные в приграничных областях и характеризующиеся наиболее привлекательными для жизни условиями на Дальнем Востоке РФ с точки зрения климата, уровня жизни, инфраструктуры.

Хабаровский край занимает лишь 4-ое место по объемам внешнеторгового оборота среди субъектов ДФО (после Сахалинской области, Приморского края и Якутии). На долю края приходится 5,7% от внешнеторгового оборота округа. Оборот внешней торговли и международных услуг (2015) составляет ~1,9 млрд. долларов США. При этом Хабаровский край характеризуется положительным сальдо внешнеторговой деятельности, объемы экспорта товаров и услуг превышает объемы импорта на более чем 850 млн. долларов США. Тем самым, во внешней торговле Хабаровского края, экспорт составляет более 72%, импорт ~28%.

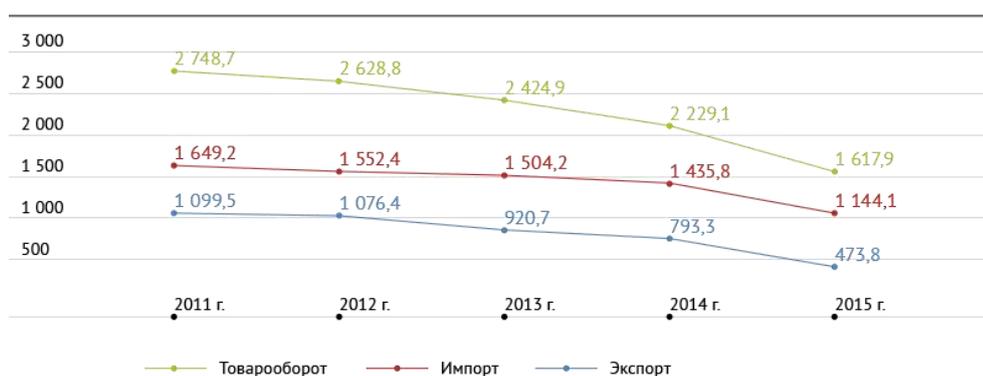


Рисунок 1 - Динамика внешней торговли за 2011-2015 гг., млн. долл. США

Источник: Центр поддержки и развития экспорта Хабаровского края. [Электронный ресурс]. - URL: <http://www.khabexport.com/foreign-economy/>

Внешняя торговля Хабаровского края имеет тенденцию к сокращению. По сравнению с 2011 г., товарооборот в 2015 году сократился более чем на 1,1 млрд. долларов (или на 40% от уровня 2011 г.). Особенно резкое падение наблюдалось в 2015 г. и было вызвано изменением номинальной стоимости экспортируемой продукции из-за произошедшего резкого изменения курса рубля (рис.1). Историческая динамика внешней торговли за 2011-2015 гг. представлена на рисунке 1.

Объем прямых иностранных инвестиций в Хабаровский край также имеет тенденцию к сокращению. По сравнению с 2013 годом, объем инвестиций в 2015 году упал более чем в 2 раза, сократившись с 134,2 млн. долларов США до 60,4 млн. долларов США (рис.2).



Рисунок 2 – Динамика прямых иностранных инвестиций в Хабаровский край (млн. долл. США)

\* по информации ЦБ РФ (до 2013 года включительно информация предоставлялась исключительно Росстатом)

\*\* оценочный показатель Центра поддержки и развития экспорта Хабаровского края

Источник: Центр поддержки и развития экспорта Хабаровского края. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.khabexport.com/foreign-economy/>

Основными партнерами Хабаровского края при экспорте являются страны Северо-Восточной Азии – КНР, Республика Корея, Япония (таб. 1).

Таблица 1  
Географическая структура внешней торговли Хабаровского края

Государство	% от внешней торговли субъекта РФ
Китайская Народная Республика	42,9%
Республика Корея	18,8%
Япония	9,1%
Таиланд	5,5%
Соединенные Штаты Америки	4,8%
Индия	2,4%
Франция	2,3%
Германия	1,6%
Прочие	12,6%

Источник: Центр поддержки и развития экспорта Хабаровского края. [Электронный ресурс]. - URL: <http://www.khabexport.com/foreign-economy/>

Основные статьи товарного экспорта составляют древесина и изделия из нее, минеральные продукты, рыба и морепродукты, а также черные металлы (таб. 2.)

Таблица 2  
Товарная структура экспорта Хабаровского края

Наименование товаров	% от экспорта
Древесина и целлюлозно-бумажные изделия	39,5%
Минеральные продукты	25,5%
Топливо-энергетические товары	19,9%
Продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье	12,8%
Металлы и изделия из них	12,8%
Машины, оборудование и транспортные средства	10,0%
Прочее	1,3%

Источник: Центр поддержки и развития экспорта Хабаровского края. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.khabexport.com/foreign-economy/>

На долю основных экспортных партнеров Хабаровского края (КНР, Р. Корея, Япония) приходится около 80% экспорта. При этом основным партнером, безусловно, является Китай – объем экспорта в КНР составляет ~50%[9]. Основными статьями товарного импорта являются оборудование, машины и транспортные средства (таб. 3).

Таблица 3  
Товарная структура импорта Хабаровского края

Наименование товаров	% от экспорта
Машины, оборудование и транспортные средства	51,9%
Продукция химической промышленности	12,6%
Металлы и изделия из них	10,3%
Продовольственные товары	5,5%
Текстиль, одежда и обувь	4,3%
Древесина и целлюлозно-бумажные изделия	1,0%
Прочее	12,4%

Источник: Центр поддержки и развития экспорта Хабаровского края. [Электронный ресурс]. - URL: <http://www.khabexport.com/foreign-economy/>

Основными импортерами товаров в Хабаровский край являются – Китай (~33,7%), США - ~17,4%, Республика Корея ~9,6%, Франция ~7,3% импорта и Япония ~24,6 млн. долл. США[10].

С точки зрения обеспечения экономической безопасности Хабаровского края (как одной из ключевых задач обеспечения экономической безопасности РФ в Дальневосточном регионе) очевидны основные проблемы в существующей структуре внешнеэкономической деятельности:

1. Ключевыми статьями экспорта Хабаровского края являются сырьевая продукция, а основными статьями импорта – оборудование, машины, транспортные средства и пр. Основной угрозой подобного положения является превращения региона в сырьевой придаток более развитых стран и регионов, расположенных в Азиатско-Тихоокеанском регионе (АТР). При сохранении текущих тенденций развития экономик субъектов Дальнего Востока и стран АТР, без реализации мер по созданию новых технологичных производств, данный разрыв будет продолжать увеличиваться, в связи с чем шансов преодолеть данную технологическую пропасть со временем будем все меньше, что будет крайне негативно отражаться на долгосрочном потенциале обеспечения экономической безопасности РФ в ДФО.

2. Узость рынка поставок продукции из Хабаровского края. Основным контрагентом внешнеэкономической деятельности является Китай, операции с которым обеспечивают более 30% импорта и более 40% экспорта. Это приводит к зависимости рынка экспортной продукции от одного потребителя, что потенциально может поставить внешнеторговую деятельность Хабаровского края в неблагоприятное положение. К примеру, в случае возникновения политического напряжения между странами, одним из механизмов давления, может стать ограничение в осуществлении торговых операций между странами, что приведет к крайне негативным последствиям, в первую очередь, для отраслей экономики Хабаровского края, ориентированных на экспорт в Китай.

Действенными мерами по преодолению выявленных основных проблем внешнеторговой деятельности, создающих угрозу для региональной и национальной экономик, могут стать следующие:

В целях преодоления сырьевого характера экспорта необходимо установление ограничений и контроля на вывоз сырьевой продукции, а также переориентация экспорта на обработанную продукцию. В первую очередь, это касается продукции добычи дерева, минеральных продуктов, металлов др. В любом случае, регион богат данными ресурсами, которые дефицитны в приграничных областях, а их дешевизна (особенно в свете девальвации рубля) все равно будет привлекать потребителей. Как итог, потребность в сырьевой продукции будет стимулировать размещать предприятия обрабатывающей промышленности непосредственно в регионе.

Для достижения целей по развитию обрабатывающих производств необходимо разработать механизмы стимулирования инвесторов посредством предоставления налоговых и иных льгот (к примеру, в настоящее время такие льготы предоставляются резидентам территорий опережающего социально-экономического развития), однако также возможно разработка программ по предоставлению льгот и преференций на региональном уровне.

Реализация указанных мер будет положительно сказываться на состоянии экономики Хабаровского края и внешней торговли. Это позволит создать дополнительные рабочие места в экономике за счет новых технологичных предприятий (одно предприятие обрабатывающей промышленности создает не менее 50-75 рабочих мест); увеличить количество технологичных обрабатывающих предприятий (создание не менее 2-3 совместных предприятий с инвесторами из стран-импортеров продукции Хабаровского края); привлечение зарубежных технологий и оборудования из КНР, Японии и Кореи); увеличение объема экспорта технологичной продукции (в первую очередь, продукции деревообработки; оценочная возможность увеличения объема продукции в среднесрочной перспективе на 35%); значительное увеличение положительного сальдо внешнеторговых операций за счет создания дополнительной стоимости экспортируемой продукции (оценочно, увеличение стоимости экспортируемой продукции на 20-30%)

В целях преодоления зависимости от одного рынка сбыта необходимо проведение поиска новых рынков сбыта экспортируемой Хабаровским краем продукции для снижения доли КНР во внешнеторговом обороте Хабаровского края до уровня не более 25%. Здесь поддержку может оказать текущий низкий курс национальной валюты. Благодаря этому, ранее неиспользуемые рынки сбыта для продукции (к примеру, Европа или страны Западного полушария), поставки на которые были ранее невыгодны из-за дороговизны поставляемой продукции для конечного потребителя в результате слаборазвитой транспортной инфраструктуры, могут быть рассмотрены в качестве потенциальных рынков сбыта. Однако для достижения успеха в продвижении продукции Хабаровского края необходимо разрабатывать «пакетные» предложения для потенциальных потребителей. В первую очередь, это касается разработки схем логистики и доставки продукции до конечных потребителей. Для реализации такой цели должна быть разработаны оптимальные схемы логистики, которые позволят обеспечить конкурентную стоимость поставляемой предприятиями Хабаровского края продукции и существенным образом расширить географию поставок продукции. Результатом будет являться выход на европейские рынки, посредством доставки продукции за счет Северного морского пути, расширению использования которого в настоящее время уделяется значительное внимание. Только при условии наличия данных «пакетных» предложений, возможно, заинтересовать потенциального потребителя продукции и обеспечить выход на новые рынки. Это должно являться основой проведения любых бизнес-миссий или направления делегаций Хабаровского края в зарубежные страны, а также участия в выставках за рубежом. Исходя из информации, располагающейся в открытых источниках, в настоящее время такие меры со стороны Хабаровского края практически не используются. Реализуемые меры должны иметь четкую целевую ориентацию на потенциальных потребителей и отвечать их потребностям, что позволит обеспечить выход на новые рынки сбыта продукции.

Реализация указанных мер будет способствовать укреплению независимости и суверенитету внешнеторговой деятельности Хабаровского края, что благоприятно скажется на социально-экономическом развитии Дальнего Востока РФ в целом. А, с учетом приоритетности задачи развития макрорегиона для Российской Федерации, реализация этих мер, в конечном итоге, будет способствовать укреплению экономической безопасности РФ в АТР.

---

<sup>1</sup>Безпалов В.В., Петросян А.Д. Развитие методологии управления внешнеторговой деятельностью в региональных промышленных комплексах в условиях либерализации внешнеэкономических отношений. Монография. М.: Палеотип, 2010. С. 3-4.

- <sup>2</sup> Послание Президента РФ Федеральному собранию 2013 года // Официальный портал Президента РФ. [Электронный ресурс]. - URL: <http://www.kremlin.ru/events/president/news/19825>.
- <sup>3</sup> Официальный сайт Полномочного представителя Президента РФ в ДФО. [Электронный ресурс]. - URL: <http://www.dfo.gov.ru/district/>
- <sup>4</sup> Борисов В.А. Демографическая ситуация в современной России. // Портал demographia.ru. [Электронный ресурс]. - URL: [http://www.demographia.ru/articles\\_N/index.html?idR=20&idArt=76](http://www.demographia.ru/articles_N/index.html?idR=20&idArt=76)
- <sup>5</sup> N 119-ФЗ от 01.05.2016 // Правовой портал Консультант плюс. [Электронный ресурс]. - URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_197427/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_197427/)
- <sup>6</sup> N 473-ФЗ от 29.12.2014 // Правовой портал Консультант плюс. [Электронный ресурс]. - URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_172962/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_172962/)
- <sup>7</sup> N 212-ФЗ от 13.07.2015. // Правовой портал Консультант плюс. [Электронный ресурс]. - URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_182596/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_182596/)
- <sup>8</sup> Указ Президента РФ от 31.12.2015 N 683 «О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации» // Правовой портал Консультант плюс. [Электронный ресурс]. - URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_191669/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_191669/)
- <sup>9</sup> Внешняя торговля Хабаровского края // Официальный портал Министерства международного и межрегионального сотрудничества Хабаровского края. [Электронный ресурс]. - URL: <https://arch.khabkrai.ru/Deyatelnost/mezhdunarodnaya-deyatelnost/118>
- <sup>0</sup> Внешняя торговля Хабаровского края // Официальный портал Министерства международного и межрегионального сотрудничества Хабаровского края. [Электронный ресурс]. - URL: <https://arch.khabkrai.ru/Deyatelnost/mezhdunarodnaya-deyatelnost/118>.

### Список литературы

1. Беспалов В.В., Петросян А.Д. Развитие методологии управления внешнеторговой деятельностью в региональных промышленных комплексах в условиях либерализации внешнеэкономических отношений. Монография. М.: Палеотип, 2010. 170 с.
2. Борисов В.А. Демографическая ситуация в современной России. // Портал demographia.ru. [Электронный ресурс]. URL: [http://www.demographia.ru/articles\\_N/index.html?idR=20&idArt=76](http://www.demographia.ru/articles_N/index.html?idR=20&idArt=76)
3. Внешняя торговля Хабаровского края // Официальный портал Министерства международного и межрегионального сотрудничества Хабаровского края. [Электронный ресурс]. - URL: <https://arch.khabkrai.ru/Deyatelnost/mezhdunarodnaya-deyatelnost/118>.
4. Официальная статистика. Валовой региональный продукт Хабаровского края. // Официальный портал территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Хабаровскому краю. [Электронный ресурс]. - URL: [http://habstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_ts/habstat/ru/statistics/grp/](http://habstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/habstat/ru/statistics/grp/)
5. Официальный сайт Полномочного представителя Президента РФ в ДФО. [Электронный ресурс]. - URL: <http://www.dfo.gov.ru/district/>
6. Официальная статистика. Валовой региональный продукт Хабаровского края. // Официальный портал территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Хабаровскому краю. [Электронный ресурс]. - URL: [http://habstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_ts/habstat/ru/statistics/grp/](http://habstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/habstat/ru/statistics/grp/)
7. Послание Президента РФ Федеральному собранию 2013 года // Официальный портал Президента РФ. [Электронный ресурс]. - URL: <http://www.kremlin.ru/events/president/news/19825>.
8. Постановление Правительства Хабаровского Края №462-пр от 22.12.2015 г. «Об утверждении государственной программы Хабаровского края «Развитие международной, межрегиональной и выставочно-конгрессной деятельности Хабаровского края»// Официальный сайт Правительства Хабаровского края. [Электронный ресурс]. - URL: <https://khabkrai.ru/khabarovsk-krai/Proekty/Gosudarstvennye-celevye-programmy/149343>
9. Указ Президента РФ от 31.12.2015 N 683 «О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации» // Правовой портал Консультант плюс. [Электронный ресурс]. URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_191669/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_191669/)
10. Центр поддержки и развития экспорта Хабаровского края. [Электронный ресурс]. - URL: <http://www.khabexport.com/foreign-economy/>
11. N 212-ФЗ от 13.07.2015 «О свободном порте Владивосток». // Правовой портал Консультант плюс. [Электронный ресурс]. URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_182596/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_182596/)

12. N 473-ФЗ от 29.12.2014 «О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации» // Правовой портал Консультант плюс. [Электронный ресурс]. - URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_172962/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_172962/)
13. N 119-ФЗ от 01.05.2016 «Об особенностях предоставления гражданам земельных участков, находящихся в государственной или муниципальной собственности и расположенных на территориях субъектов РФ, входящих в состав ДФО, и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» // Правовой портал Консультант плюс. [Электронный ресурс]. - URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_197427/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_197427/)

## РОЛЬ РЕГИОНАЛЬНЫХ ПРОМЫШЛЕННЫХ КОМПЛЕКСОВ В ОБЕСПЕЧЕНИИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАНЫ (НА ПРИМЕРЕ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ)

**Безпалов В.В., Балчихина Я.А.**

Российский Экономический Университет имени Г.В. Плеханова, г. Москва

### АННОТАЦИЯ

В данной статье обоснована значимость развития региональных промышленных комплексов в решении вопросов повышения экономической безопасности страны. Дана краткая характеристика Краснодарского края и его места в национальной экономической системе. Представлен анализ наиболее значимых промышленных комплексов субъекта и социально-экономических показателей, позволяющих определить преимущества данной территории, выявить недостатки способные повлиять на экономическую безопасность региона и на национальную безопасность страны, а так же предложить меры по поддержанию и развитию промышленных комплексов.

**Ключевые слова:** национальная экономическая безопасность, экономические угрозы безопасности; экспортно-ориентировочные отрасли; региональный промышленный комплекс; конкурентные преимущества.

Повышение экономической безопасности является одним из важнейших факторов развития социально-экономических процессов, протекающих в Российской Федерации, условием поддержания стабильности и гарантией успеха деятельности государства. Вопрос по ее обеспечению с каждым днем становится все более обсуждаемым со стороны политических деятелей, ученых, широких слоев населения. Обеспечение экономической безопасности касается не только страны в целом, но и тесно связано с развитием региональных промышленных комплексов и других направлений территориального планирования и прогнозирования. Сложившаяся ситуация в социально-экономическом развитии страны демонстрирует значимость учета региональных аспектов развития промышленности, так как некоторые субъекты в своей экономике достигли высокого уровня в обрабатывающих и производственных вопросах, в то время, как оставшимся регионам необходимо провести изменения в способе ведения своей промышленной экономики. Каждый из регионов находится под мощным воздействием общероссийских экономических тенденций и явлений, одновременно имея собственные проблемы безопасности, зависящие от региональных особенностей, а именно, географического положения, климатических условий, отраслевой структуры экономики и т.д. Вследствие этого необходимо проводить оценку текущего состояния экономики регионов и выявлять основные экономические угрозы безопасности, в целях улучшения благосостояния страны[1].

Многие направления деятельности Краснодарского края совпадают с приоритетами социально-экономического развития России и определяют особый статус данного региона в экономике страны. Экономическая деятельность рассматриваемого субъекта, в том числе процесс производства товаров и услуг, оценивается достаточно высоко[3]. Так, Краснодарский край занимает 7 место по объему ВРП среди регионов России, что говорит о существенном вкладе в экономику страны. В недрах края разведано более 60 видов полезных ископаемых, таких как: запасы природного газа, мрамора, известняка, железных и апатитовых руд, каменной соли. Регион является одним из нефтегазодобывающих территорий России, где насчитывается 150 месторождений углеводородов, включая 59 нефтяных, 24 газонефтяных, 40 газовых, 23 газоконденсатных, 4 нефтегазоконденсатных. В промышленном освоении край имеет более 250 месторождений строительных материалов, таких как: глина, песок и другие. Помимо вышесказанного край

имеет 42 месторождения минеральных подземных вод, из которых активно используется только 18. Среди богатств данной территории важное место занимает лесной покров, площадь которого более 1,8 млн. гектаров, где основу составляют дубовые и буковые массивы (49% и 19% соответственно от площади всех лесов) [6].

Обладея богатыми природными ресурсами, географическое расположение Краснодарского края является конкурентным преимуществом с точки зрения экспорта-импорта товаров, как для развитых собственных отраслей региона, так и выступая в роли транзитера. Транспортный комплекс (ТК) Краснодарского края – это морские порты, которые обеспечивают переработку около 30% внешнеторговых грузов России, перевозимых морским транспортом. Порты Новороссийск и Туапсе принимают суда с осадкой более 12 метров, а порты Кавказ, Темрюк, Ейск обрабатывают суда грузоподъемностью до 5 тыс. тонн. По территории края проложено порядка 2,2 тыс. км действующих железных дорог. Авиапредприятия Краснодарского края осуществляют перевозки на внутренних и международных воздушных путях, включая страны СНГ, Грецию, Турцию, ОАЭ, Германию, Австрию, Италию [5]. Помимо развития транспортного комплекса (ТК) в регионе успешно развивается Агропромышленный (АПК) и топливно-энергетический комплексы (ТЭК) (таб.1).

**Таблица 1.**

**«Вклад комплексов Краснодарского края в ВРП региона, млн.руб.»**

	ВРП	ВРП, %	ВРП	ВРП, %	ВРП	ВРП, %	ВРП	ВРП, %	ВРП	ВРП, %
	2011		2012		2013		2014		2015	
<b>Всего</b>	1244653	<b>100</b>	1459491	<b>100</b>	662969	<b>100</b>	1784833	<b>100</b>	19466760	<b>100</b>
<b>АПК</b>	301150	<b>24,2</b>	322497	<b>22,0</b>	344085	<b>20,7</b>	411939	<b>23,1</b>	507251	<b>26,1</b>
<b>ТЭК</b>	30941	<b>2,5</b>	36657	<b>2,5</b>	42868	<b>2,6</b>	50292	<b>2,8</b>	47933	<b>2,5</b>
<b>ТК</b>	186285	<b>14,9</b>	198064	<b>13,6</b>	217753	<b>13,1</b>	267687	<b>14,9</b>	321592	<b>16,5</b>

По данным таблицы можно отметить, что ТЭК имеет достаточно стабильные показатели. Изменения в период с 2013 по 2015 г.г. варьировались от 0,1% до 0,3% [4]. Вклад АПК и ТЭК в ВРП Краснодарского края к 2015 году увеличился в среднем на 2% по отношению к 2011 году, что говорит о повышении эффективности работы региональных комплексов по ряду промышленных направлений, тем самым можно констатировать, что постепенно происходит адаптация к изменившимся внешним условиям.

Одной из сильных сторон края выступает его транспортное расположение, вследствие чего особую значимость приобретает развитие транспортного комплекса региона.

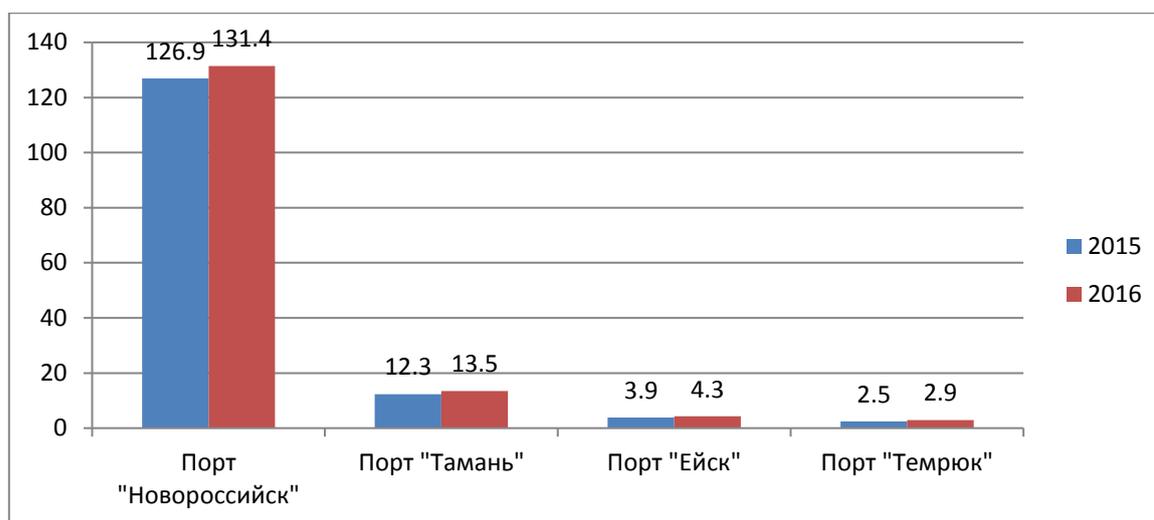
**Таблица 2.**

**«Структура транспортного комплекса Краснодарского края»**

	Грузооборот ТК по годам, млн. т-км				
	2011	2012	2013	2014	2015
<b>всего</b>	35900,0	38381,4	37972,3	35952,9	37336,0
<b>Ж/Д</b>	31640,7	33976,9	33647,7	31700,3	33602,7
<b>Автотранспорт</b>	4105,3	4247,2	4064,5	4088,5	3569,2
<b>Морской транспорт</b>	154,0	157,3	160,1	164,3	164,1

Краснодарский край является территорией прохождения важнейших транспортных маршрутов федерального значения. Так за последние годы объем грузоперевозок ТК возрос на 4%, по состоянию на сентябрь 2016 года экспорт товаров и услуг составил сумму свыше 18 млрд. долл. США [7]. Наибольшие приросты отмечены на железнодорожном и морском транспорте. Так прирост грузооборота ЖД транспорта Краснодарского края в 2015 году составил 6% по сравнению с 2014 годом. Одной из главнейших задач ЖД региона является перемещение экспортно-импортных грузов в морские порты края. Согласно представленной статистике ОАО «РЖД» в 2015 году максимальные отгрузки производились в краснодарских портах Новороссийска (31 млн. тонн), Туапсе (13,8 млн. тонн) и Тамани (6,5 млн. тонн). По прогнозам к 2020 году ожидается рост грузооборота на 76% [7].

Морской транспорт - это 9 портов: Новороссийск, Туапсе, Сочи, Ейск, Темрюк, Кавказ, Тамань, Анапа, Геленджик. Через данные порты осуществляется перевозка иностранными и отечественными судами порядка 35% внешнеторговых и транзитных грузов.



**Рис.1 Грузооборот портов Азово-Черноморского бассейна в 2016 г. (млн. тонн)**

Грузооборот данных портов в 2016 году вырос на 4,8% от суммы грузооборота Азово-Черноморского бассейна по сравнению с 2015[5]. Работники терминала в городе Новороссийск увеличили использование потенциала порта на 3,4% в результате чего объем грузоперевозок оценивается в 131,4 млн. тонн. Аналогичная ситуация зафиксирована в Тамани. Произошел рост на 90,1 % от объема грузооборота и составил в 2016 году 13,5 млн. тонн. В порту Ейска прирост оборота по сравнению с 2015 годом составил 10,2 % и остановился на величине равной 4,3 млн. тонн, в Темрюке – на 14,6% до 2,9 млн. тонн. Географическое расположение региона весьма подходящее для экспорта нефти и нефтепродуктов. Край обслуживает около 1/3 экспорта российских нефтепродуктов.

Одним из распространенных и востребованных видов перевозок на территории региона является автомобильный транспорт, который представляет собой около 29 тыс. автобусов, 220 тыс. грузовых автомобилей и более 1600 тыс. легкового автотранспорта. Несмотря на внушающие количественные показатели на сегодняшний день износ подвижного состава грузового транспорта составляет 80 – 85%, как следствие снижение грузооборота в 2015 году на 12,8% по отношению к объемам 2014 года.

Наличие благоприятных климатических условий региона и земельного фонда стали импульсом по созданию большого количества сельскохозяйственных предприятий на территории края, что предопределило одно из направлений развития экономики, а именно развитие сельскохозяйственного комплекса. На сегодняшний момент край имеет мощный комплекс по производству и переработке сельскохозяйственной продукции, а так же является одним из лидеров по поставкам данной продукции, как на региональные рынки, так и за рубеж. Исследуя территорию региона, которая составляет более 7,5 млн. гектаров, включая 3,9 млн. гектаров пашни(52% общей площади), необходимо отметить, что Краснодарский край является одним из лидирующих субъектов, вносящих существенную лепту в продовольственную безопасность Российской Федерации.

**Таблица 3.**

**«Структура аграрно-промышленного комплекса Краснодарского края 2015 г.»**

	Производство продукции, млрд. руб.	Доля от произведенной продукции края, %	Доля по РФ, %
<b>растениеводство</b>	242,4	72,7	9,2
<b>животноводство</b>	91,1	27,3	3,8
<b>всего</b>	333,6	100	13

Количество произведенных товаров сельскохозяйственных отраслей по направлениям растениеводство и животноводство по итогам 2015 года заняло первое место в России обеспечив объем производства продукции на сумму 333,6 млрд. руб.(таб. 4) [4]. Доля сельского хозяйства региона в общей стоимости сельскохозяйственной продукции, производящейся на территории России, составляет более 6,6%. Доля растениеводства в общей доле произведенной комплексом продукции в 2015 году составила 72,7%, оставшуюся долю занимает животноводство – 27,3%. Регион находится на лидирующей позиции по сбору ячменя, соевых бобов, овощей. Растениеводство Краснодарского края находится на 1 месте среди регионов

России по объему произведенной продукции в стоимостном выражении. В 2015 году данный показатель остановился на отметке 242,4 млрд. руб., что составляет 9,2% от общей стоимости произведенной растениеводческой продукции в Российской Федерации. Что касается животноводства, регион занимает 3 место по производству мяса, 4 место по производству молока и 5 место по производству яиц. Стоимость продукции животноводства края в 2015 году составила 91,1 млрд. руб. Это 3,8% от общей стоимости произведенной животноводческой продукции в стране. Готовая продукция ведущих комплексов края потребляется не только на территории российской Федерации, но и с помощью транспортного сегмента поставляется за рубеж. В 2015 году экспорт Краснодарского края составил 4,7 млрд. долл. США. В страны дальнего зарубежья экспортируемые продукты оцениваются в 4,5 млрд. долл. США, в страны СНГ – 0,2 млрд. долл. США. В 2015 году стоимость экспорта продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья составила 979,5 млн. дол. США. В основе данного показателя находятся злаки (их экспорт составил 718,3 млн. долл. США), жиры и масла животного и растительного происхождения (99,6 млн. долл. США), остатки и отходы пищевой промышленности (57,3 млн. долл. США), овощи (23,7 млн. долл. США). Крупнейшими торговыми партнерами Краснодарского края по экспорту продукции АПК выступают Италия (20,3% от общего экспорта), Турция (14,1%), Республика Корея (7,8%), Израиль (6,6%), Мальта (6,6%), Египет (5,6%), Украина (2,3%), Болгария (2,0%) [8].

Преимуществом Краснодарского края, способствующим развитию промышленности, является его инвестиционный потенциал. Согласно оценке экспертов Краснодарский край имеет инвестиционный рейтинг 1В, что говорит о высоком потенциале региона и умеренных рисках. Как следствие, в процессе строительства моста через Керченский пролив в экономику региона было привлечено в 2015 году 54,4 млрд. руб., в 2016 году - 64,7 млрд. руб., что в общей стоимости составляет более половины от общей стоимости госконтракта. Мост возводится за счет средств федерального бюджета в рамках федеральной целевой программы «Социально-экономическое развитие Республики Крым и города Севастополь до 2020 г.». Результатом возведения Керченского моста будет соединение Крыма с Южным федеральным округом, что приведет к увеличению товарооборота и сокращению логистических расходов. Несмотря на данные показатели, совершенствование инвестиционного климата региона остается актуальным. Важным механизмом привлечения инвестиций может выступить предоставление региональных гарантий для банков инвесторов таких, как правовая защита инвестиционной деятельности, возможность использования различных форм инвестирования и т.д. Так же возможно введение системы льготного налогообложения на срок окупаемости той или иной программы.

Исходя из проведенного анализа можно констатировать, что сильной стороной региона является его геостратегическое положение, дающее возможность прямого выхода к международным торговым морским путям, тем самым позволяя повысить активность экспорта товаров различных отраслевых комплексов. Данный регион входит в семерку российских регионов с наименьшими инвестиционными рисками. Вследствие этого, возникает возможность разработки проектов по усовершенствованию позиций транспортного и аграрно-промышленного комплексов. Негативным фактором является недостаточный уровень развития транспортной инфраструктуры, что в дальнейшем может серьезно сдерживать развитие морских портов и железнодорожного транспорта, а так же затрудняет процесс экспорта продукции АПК. В связи с увеличивающимся количеством грузопотоков, который соответственно вносит существенный вклад в ВРП региона, перед руководством края стоит серьезная задача по проведению реконструкции автомобильных дорог федерального и регионального значения с использованием новых технологий, созданию условий и поддержка по переоснащению специализированных автотранспортных предприятий, обновлению основных фондов. Решением данной проблемы может выступить разработка отраслевой целевой программы по совершенствованию и развитию новых транспортных путей, а так же технических характеристик самого транспорта. Необходимо модернизировать транспорт под вид перевозимой продукции, в частности сельскохозяйственной продукции, что повысит эффективность перевозимых грузов, а так же их сохранность. Что касается железнодорожного транспорта, то в комплексе с техническими характеристиками поездов необходимо провести улучшения качества железнодорожного полотна. Основной проблемой, способной влиять на объем грузоперевозок железнодорожным транспортом, является большое наличие однопутных дорог, в связи, с чем становится невозможным увеличение движения грузовых поездов и увеличение грузооборота. Для развития морского транспорта необходимо создать отраслевую целевую программу по осуществлению пассажирских перевозок. На данный момент порты Краснодарского края зависят от объема экспортируемой продукции произведенной комплексами региона. Адаптация морского транспорта под пассажирские перевозки поможет стать комплексу более независимым. Создание данных

программ поможет привлечь дополнительные инвестиции, которые поспособствуют устранению представленных проблем. Краснодарский край имеет на данный момент устойчивую позицию среди регионов, что дает благоприятный прогноз на ближайшие годы. Государство полностью поддерживает деятельность комплексов региона, выделяя денежные средства по направлениям. Сейчас в крае действует стратегия о социально-экономическом развитии территории до 2020 года, целью которой является устранение выявленных проблем и угроз для повышения национальной экономической безопасности страны в целом. Предоставленная информация позволяет отметить, что развитие региональных промышленных комплексов в условиях кризиса и международных ограничений регионы играют не маловажную роль в жизнедеятельности страны в целом. Обеспечение достижения поставленных на настоящий момент перед страной целей по развитию промышленного потенциала, а так же по поддержке национальных интересов государства на международной арене должно основываться на постоянном развитии регионов, что гарантирует полноценное развитие социально-экономического пространства Российской Федерации [2].

### Список литературы

1. Безпалов В. В., Лочан С. А., Петросян Д. С. Теория и практика управления развитием региональных экономических систем
2. Германова М. В., Безпалов В. В. Внешнеэкономическая деятельность российских регионов как инструмент повышения национальной экономической безопасности страны на примере Краснодарского края // Молодой ученый. — 2016. — №30. — С. 172-179.
3. Сенчагов В.К. Экономическая безопасность: геополитика, глобализация, самосохранение и развитие. Кн. 4. - М.: Финстатинформ, 2002. - 128 с
4. Единый информационный портал «Экспортеры России». URL: <http://www.rusexporter.ru/>
5. Министерство природных ресурсов и экологии Российской Федерации. URL: <http://mnr.gov.ru/>
6. Министерство транспорта и дорожного хозяйства Краснодарского края. URL: <http://www.tskk.ru>
7. Портал исполнительных органов государственной власти Краснодарского Края. URL:<http://krasnodar.ru>
8. Управление Федеральной службы государственной статистики по Краснодарскому краю и Республике Адыгея. URL:<http://krsdstat.gks.ru>

## SWOT-АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА ОСОБЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН РОССИИ И РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ЕГО УЛУЧШЕНИЮ

**Емельянова К.Н.**

Санкт-Петербургский государственный экономический университет, г. Санкт-Петербург

Одной из специфических задач, для решения которых создаются особые экономические зоны (далее ОЭЗ), является формирование наиболее благоприятного инвестиционного климата на территории самих ОЭЗ и его улучшение в стране базирования особых зон в целом [5, с.493]. Важность этой задачи обусловлена тем, что именно инвестиционный климат ОЭЗ как «совокупность политических, социально-экономических и финансовых факторов, определяющих качество предпринимательской инфраструктуры, степень привлекательности инвестиционного рынка и величину инвестиционного риска при вложении капитала» [1, с.125] задает динамику поступления не только отечественных, но и прямых иностранных инвестиций в ОЭЗ. А это означает, что он оказывает непосредственное воздействие на развитие инновационных процессов в ОЭЗ и их дальнейшее распространение в другие регионы страны. Важно отметить, что возникает и обратная зависимость: повышение уровня инновационного развития ОЭЗ способствует улучшению их инвестиционного климата [3, с.395].

Однако крупнейшие западные рейтинговые агентства, на оценки которых ориентируются при определении целесообразности вложений иностранные инвесторы, полагают, что инвестиционный климат российских ОЭЗ на современном этапе их развития остается неблагоприятным. Например, в международный рейтинг «Global Free Zones of the Year», составляемый группой экспертов из «FDI Magazine» (позиционируется как ведущее в мире издание для бизнеса в условиях глобализации), по итогам 2016 г. вошли только три отечественные ОЭЗ [6].

Чтобы понять, какие негативные тенденции в развитии большинства ОЭЗ России препятствуют их мировому признанию в качестве перспективных для инвестирования территорий, проведем SWOT-анализ их инвестиционного климата (см. табл. 1).

**Таблица 1 – SWOT-анализ инвестиционного климата ОЭЗ России**

<b>Сильные стороны (S – strengths):</b>	<b>Слабые стороны (W – weaknesses):</b>
действие режима свободной таможенной зоны и особого режима осуществления предпринимательской деятельности (налоговые преференции, упрощенная система администрирования – принцип «одного окна»); оснащенность большинства ОЭЗ современными инфраструктурными объектами; наличие естественных преимуществ, таких как расположение вблизи крупных транспортных коммуникаций, высокий природно-ресурсный потенциал и т.п.	низкая степень гибкости и приспособляемости ОЭЗ к изменениям внешней среды; сравнительно низкая активность инвестиционной деятельности предприятий-резидентов и инновационных процессов в ОЭЗ; распространенность разного рода незаконных операций с выделяемыми на развитие ОЭЗ бюджетными средствами, а также спекулятивных схем, используемых предприятиями для уклонения от уплаты налогов; скомпрометированный имидж российских ОЭЗ.
<b>Возможности (O – opportunities):</b>	<b>Угрозы (T – threats):</b>
усиление внешнеэкономических связей и развитие экспортной специализации особых зон [2, с.27], в первую очередь, в рамках трансграничных ОЭЗ; применение модели открытых инноваций; проведение совместных исследований и реализация инновационных проектов с иностранными партнерами; развитие высокотехнологичных производств (при условии предоставления дополнительных льгот такого рода бизнесу); возможность изучения и адаптации к современным российским реалиям успешного зарубежного опыта развития ОЭЗ; налаживание связей между действующими в ОЭЗ исследовательскими университетами и бизнесом с одной стороны и органами власти с другой (применение модели Тройной спирали); формирование привлекательного образа российских ОЭЗ у отечественных и иностранных инвесторов с помощью реализации грамотной маркетинговой стратегии.	отсутствие у правительства продуманной долгосрочной концепции развития ОЭЗ России, обеспечивающей преемственность проводимой в отношении особых зон политики и балансирующей общегосударственные и региональные интересы; низкая степень автономии управляющих ОЭЗ компаний от правительства РФ; незаинтересованность частных инвесторов и резидентов в достижении ключевых целей, поставленных перед ОЭЗ федеральными органами власти; отсутствие эффективной системы контроля над деятельностью резидентов ОЭЗ; обострение конкурентной борьбы ОЭЗ развивающихся стран за иностранные инвестиции как одно из следствий глобализации.

Источник: составлено автором.

Можно заметить, что к сильным сторонам отечественных ОЭЗ в процессе анализа были отнесены признаки, являющиеся отличительными чертами практически любых видов особых зон в современной мировой экономической практике. То есть, хотя эти характеристики и демонстрируют более выгодное положение большинства особых зон в сравнении с другими территориями нашей страны, они не обеспечивают российским ОЭЗ конкурентного преимущества в борьбе за иностранные инвестиции. В то же время слабые стороны российских ОЭЗ очень специфичны и напрямую указывают на их неэффективность. Поэтому низкие рейтинговые оценки инвестиционного климата ОЭЗ России можно считать вполне обоснованными.

Проблемы отечественных ОЭЗ тесно переплетаются и во многом обуславливаются угрозами внешней среды, большинство из которых являются следствием непоследовательной, хаотичной экономической политики государства в отношении этих территориальных образований. Более того, сама практика создания ОЭЗ исключительно методом «сверху» в значительной мере демотивирует остальных (кроме самого государства) участников процесса: частных инвесторов, резидентов и региональные власти.

Итак, результатом влияния внутренних и внешних отрицательных факторов стало возникновение в России множества ОЭЗ, которые специализируются на производстве аналогичных товаров или оказании схожих услуг, нерационально расходуют выделяемые им бюджетные средства, отличаются низкой экономической эффективностью, наконец, управляющие компании и резиденты которых зачастую используют свое привилегированное положение в корыстных целях. При этом сегодня существует немало благоприятных факторов внешней среды (возможностей), которые можно использовать для повышения эффективности функционирования ОЭЗ России.

Для того чтобы улучшить инвестиционный климат отечественных ОЭЗ за счет укрепления имеющихся сильных и минимизации влияния слабых сторон, снижения угроз и реализации потенциальных возможностей, при дальнейшем планировании развития особых зон необходимо принимать во внимание четыре стандартные стратегии матрицы SWOT-анализа:

1) S-O действия (использование сильных сторон для охвата возможностей): например, выгодное транспортно-географическое положение может поспособствовать развитию внешнеэкономических отношений и формированию экспортной ориентации ОЭЗ, а наличие особого режима осуществления предпринимательской деятельности – ускорить развитие инновационных производств.

2) W-O действия (преодоление слабых сторон для использования возможностей): так, нужно учитывать, что препятствием для применения модели открытых инноваций может стать дискредитированный имидж российских ОЭЗ; для внедрения же модели Тройной спирали – низкая инновационная активность предприятий-резидентов. Одна из возможных мер для минимизации влияния этих слабых сторон – формирование в ОЭЗ привлекательной системы страхования капитала от разного рода рисков [4, с.177].

3) S-T действия (использование сильных сторон для предотвращения угроз): например, незаинтересованность частных инвесторов и резидентов в достижении ключевых показателей развития ОЭЗ может быть преодолена с помощью стимулирующих налоговых льгот; также налоговые преференции могут стать значимым фактором при принятии решения об инвестировании в ту или иную ОЭЗ в условиях обострения конкурентной борьбы за иностранные инвестиции.

4) W-T действия (преодоление слабых сторон для минимизации угроз): так, отсутствие у правительства целостной долгосрочной концепции развития ОЭЗ усугубляется распространенностью на территории особых зон практик незаконного использования бюджетных средств и уклонения от уплаты налогов, что предопределяет необходимость усовершенствования системы контроля за деятельностью управляющих компаний и резидентов.

Логично предположить, что основные меры по улучшению инвестиционного климата ОЭЗ России в условиях высокой неопределенности должны реализовываться государством, поскольку именно оно способно наиболее объективно оценивать сложившуюся экономическую ситуацию и принимать рациональные долгосрочные решения.

#### Список литературы

1. Лякин А.Н. Экономическая политика: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры. – М: Изд-во Юрайт, 2014. – 432 с.
2. Харламов А.В. Инструменты стимулирования инновационного развития экономики в условиях кризиса // Экономика и управление. – 2009. – № 10(48). – С. 26-29.
3. Харламова Т.Л. Роль особой экономической зоны в инновационной модели предпринимательства // Инновационная экономика: опыт развитых стран и уроки для России: материалы науч.-практ. конф. 26 марта 2010 г. Ч. 1. – СПб.: СПбГИЭУ, 2010. – С. 393-402.
4. Харламова Т.Л. Технично-внедренческая особая экономическая зона как форма инновационного предпринимательства // Проблемы современной экономики. – 2010. – № 4(36). – С. 175-179.
5. Шевцова С.Н. Влияние различных форм территориальных образований на формирование инновационной среды // Вестник ИНЖЭКОНа. Серия: Экономика. № 2012. № 1. С. 489-491.
6. FDi Global Free Zones of the Year 2016 – Winners [Электронный ресурс] // URL: <http://www.fdiintelligence.com/Rankings/Global-Free-Zones-of-the-Year-2016> (дата обращения: 25.04.2017).

# КЛАСТЕРЫ КАК ИНСТРУМЕНТЫ ФОРМИРОВАНИЯ И РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА РТ

**Камалова Д.И.**

Казанский Приволжский Федеральный Университет, город Казань

Конкурентоспособность республики Татарстан оценивается как существованием конкурентоспособных отраслей, так и способностью властных региональных органов формировать необходимые условия региональным компаниям в целях достижения конкурентных преимуществ в конкретных областях.

Одним из основных направлений в системе повышения региональной конкурентоспособности республики Татарстан является определение потенциала региональной кластеризации. Такие условия, как природно-сырьевая, научно-образовательная база, человеческий капитал, уровень развития инфраструктуры, степень качества жизни являются базой для интеграции важнейших отраслей (химической, машиностроительной, транспортной, целлюлозно-бумажной). Источники поступления полуфабрикатов сырья, оборудования, области переработки сырья, технологий, оборудования, внутриотраслевая конкуренция, условия внутреннего спроса (объем, качество спроса, соответствие направлениям развития спроса на глобальном рынке) также являются составными элементами регионального потенциала. Потенциал кластеризации республики Татарстан напрямую зависит от роста производительности в использовании регионального потенциала[1].

В рамках Стратегии предусмотрено формирование трех типов кластеров: ключевые кластеры (наука и образование), инновационные кластеры «умной» экономики («умные» информационные технологии, «умная» инфраструктура и другие) и кластеры современной экономики (агропромышленный и нефтегазохимический комплексы, деревопереработка и автомобилестроение и другие).

В рамках модели «7-6-3» (семь направлений межрегиональной конкуренции - шесть базовых экономических комплексов - три агломерации) задается основная логика стратегического анализа, целеполагания и построения системы управления, ориентированная на рост конкурентоспособности Татарстан и его предприятий.

Этому будут способствовать основные конкурентные преимущества республики - выгодное расположение, богатая ресурсная база, активное развитие инновационной инфраструктуры и привлечение инвестиций в экономику региона.

По результатам исследования инновационного профиля региона, его инфраструктурного потенциала установлено, что одним из путей повышения конкурентоспособности республики является создание зон опережающего развития на базе кластерного подхода.

В этой части следует отметить одну из наиболее заметных точек роста - Камский инновационный кластер (КИТПК), крупнейший из 26 инновационных кластеров федерального значения, специализацией которого является нефтепереработка, нефтехимия и автомобилестроение.

Благодаря сосредоточению в Кластере мощнейшего промышленно-производственного потенциала (около половины российских синтетических каучуков, более половины полимеров стирола, каждый второй грузовой автомобиль и каждая вторая грузовая шина) указанная территория рассматривается в качестве ведущей точки роста не только Татарстана, но и страны в целом. В планах республики увеличить объем промышленного производства в Кластере в три раза (при текущем объеме отгруженной продукции более 3/4 трлн. рублей, достигнутом по итогам прошлого года).

В целях комплексного развития Кластера и Камской агломерации в целом распоряжением Правительства России №1257-р утверждена Концепция создания в Республике Татарстан Инновационного центра «ИнноКам»[2]. Ее реализация предполагает снятие инфраструктурных, социальных и экологических ограничений, а также получение в результате системного эффекта от скоординированного развития всех предусмотренных направлений. К 2020 году запланировано создание более 30 тысяч новых высокопроизводительных рабочих мест, а также увеличение объема отгруженной продукции до 2 трлн. рублей.

Развитию ИнноКама будет способствовать создание территории опережающего развития в г.Набережные Челны. Реализация проекта позволит привлечь дополнительные инвестиции в экономику моногорода (прогнозируемый ежегодный прирост оценивается не менее 20%), создаст новые рабочие места

(более 10 тыс.) и обеспечит комплексное развитие имущественной инфраструктуры указанной территории.

Еще одной точкой роста на промышленной карте республики является особая экономическая зона «Алабуга»[3]. Сегодня в Алабуге насчитывается около 50 резидентов, выпускающих продукцию для различных нужд промышленности: автомобильная техника и автокомпоненты, полимерная переработка, строительные материалы, продукция пищевой промышленности, деревообработка, производство стекла, композиционные материалы, продукция машиностроения и многое другое.

Роль областного руководства заключается в том, чтобы оно функционировало как катализатор, вдохновляющий и подталкивающий предприятия к новым стремлениям, движению к более высокой степени конкуренции, формированию технологических цепей и объединению в кластеры[4].

Таким образом, технологические цепи схемы экономических отношений между поставщиками ресурсов, обрабатывающей промышленностью, потребителями сформировались еще на этапе зарождения товарного производства, на ремесленной и мануфактурной стадиях. Для республики Татарстан с его научными, сырьевыми, природно-климатическими ресурсами наиболее предпочтительная кластерная форма, особенно в территориальной организации компаний перерабатывающей, пищевой, химической промышленности и агропромышленного сектора.

Созданию технологических кластеров в республике Татарстан будет способствовать, во-первых, накопленный большой потенциал инновационных проектов, созданная нормативно-правовая основа инновационной политики и значительный уровень развития инновационной инфраструктуры. Учитывая данные позиции, в республике Татарстан уже сформированы начальные условия создания технологических кластеров для межрегиональной, а в будущем и международной интеграции научной, образовательной, производственной областях. В результате формирования кластеров будут созданы специализированные структуры, способные максимально быстро и эффективно реагировать на запросы соответствующих региональных кластеров как в области кадровой подготовки, так и в области развития науки и реализации ее результатов, сформированы основные компании инфраструктуры инновационной и научно-технической деятельности, призванные способствовать развитию малого и среднего инновационного бизнеса, кадровое сопровождение высоких технологий, максимально быстрое финансирование, коммерциализацию и реализацию в реальный сектор экономики республики Татарстан перспективных научно-

Формирование в республике Татарстан регионального инновационного кластера, под которым понимается система организационно-правовых условий хозяйствования, определяющихся государственной и региональной инновационной и социально-экономической политикой, а также совокупность научных, производственных, инфраструктурных учреждений и организаций различных форм собственности, находящихся на территории региона и осуществляющих создание и распространение новых знаний, продуктов и технологий, а также поиск рынков их сбыта.

Структура региональных научно-технологических кластеров включает в себя элементы-субъекты научно-технологической деятельности, непосредственно осуществляющие исследования, разработки и внедрение результатов в экономический оборот, а также элементы управления, осуществляющие направленное воздействие на элементы научно-технологического комплекса в целях их поступательного развития.

---

<sup>1</sup>Статистический сборник Федеральной службы государственной статистики РФ «Регионы России. Социально-экономические показатели – 2016» [Электронный ресурс]. – URL: <https://goo.gl/4VJWI4> (дата обращения: 19.04.2017).

<sup>2</sup> Сайт Министерства экономики Республики Татарстан. Раздел «Инфраструктура поддержки предпринимательства»

<sup>3</sup> Сайт ОЭЗ ППТ «Алабуга» [Электронный ресурс]. - Url: <http://alabuga.ru/ru> (дата обращения: 15.04.2017).

<sup>4</sup> Хотяшева О.М. Инновационный менеджмент. - СПб: Питер, 2011.-С.45.

## Список литературы

1. Кириченко И. А. Проблемы стратегического планирования инновационного развития производственного комплекса Российской Федерации / И. А. Кириченко, А. В. Смирнов, С. Н. Наумов // Вестник Института экономики Российской академии наук. - 2014. - № 4. - С. 71-84.
2. Ковалев Н. Р. Инновационный менеджмент: учеб. для вузов. - Екатеринбург: Изд-во Уральского гос. экономического ун-та, 2000. - 257 с.
3. Колесникова Т. В. Аутсорсинг трудовых ресурсов - инновационный инструмент развития

рынка труда в Республике Молдове / Т. В. Колесникова, Н. П. Перчинская // Инновации. - 2014. - № 6. - С. 78-84.

4. Кортон С. В. Эволюционное моделирование жизненного цикла инноваций. - Екатеринбург: Ин-т экономики, 2003. - 285 с.

5. Крылов С.И. Сбалансированная система показателей и прикладной стратегический анализ в стратегическом управлении инновационной деятельностью / С. И. Крылов // Экономический анализ: теория и практика. - 2014. - № 16. - С. 29-39.

6. Куценко Е.И. Инновационная политика как инструмент перехода к устойчивому развитию региона / Е. И. Куценко // Менеджмент в России и за рубежом. - 2014. - № 3. - С. 79-84.

## ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ АРХАНГЕЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАНЫ НА ПРИМЕРЕ АЛМАЗОДОБЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

**Красавина А.М., Безпалов В.В.**

Российский Экономический Университет имени Г.В. Плеханова, г. Москва

**АННОТАЦИЯ:** В настоящей статье определена значимость исследования регионального аспекта, так как уровни развития экономики субъектов имеют существенные различия, что сказывается на национальной безопасности страны. На примере Архангельской области и ее алмазодобывающей промышленности проведен краткий анализ экономического состояния, даны рекомендации по повышению эффективности развития отрасли в целях повышения экономической безопасности региона.

**КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА:** региональный промышленный комплекс, внешнеэкономическая деятельность, внешнеторговый оборот, национальная экономическая безопасность.

Одной из важнейших задач изучения факторов развития совокупности протекающих процессов, является поддержание экономической безопасности в Российской Федерации, так как защита национальных интересов является условием поддержания стабильности деятельности государства как внутри страны, так и на международной арене. Повышение экономической безопасности можно отнести не только как к основополагающей задаче страны в целом, но и как задаче, связанной в первую очередь с развитием региональных промышленных комплексов, а также других направлений территориального планирования и прогнозирования. Ситуация сложившаяся в социально-экономическом развитии страны демонстрирует значимость регионального аспекта, так как некоторые регионы в своей экономике достигают высоких уровней добывающей и обрабатывающей промышленности, в то время, как оставшимся регионам необходимо провести изменения в способах и методах ведения региональной экономики. Каждый из регионов находится под мощным воздействием общероссийских экономических тенденций и явлений, одновременно имея собственные проблемы безопасности, зависящие от региональных особенностей, а именно, географического положения, климатических условий, отраслевой структуры экономики и др. Как результат, в целях улучшения благосостояния страны, необходимо проводить оценку текущего состояния экономики регионов по всем аспектам и выявлять основные экономические угрозы безопасности.[1]

Одним из перспективных регионов для проведения такого анализа является Архангельская область и в частности ее алмазодобывающая промышленность.

Архангельская область находится на северо-западе страны и является одним из крупных субъектов Российской Федерации в ее европейской части, а так же крупнейшей областью в Европе. Территория Архангельской области составляет 589 913 км<sup>2</sup>, население региона на начало 2017 года достигает 1 166 178 человек, где городское число жителей составляет 77,75%. Омывается морями: Белым, Баренцевым, Карским. Граничит с Карелией на западе, на севере через Белое море граница проходит с Мурманской областью, с Вологодской и Кировской областями на юге, с Республикой Коми на востоке, со стороны юго-востока Ненецким автономным округом. Транспортная инфраструктура региона Архангельской области имеет железнодорожные участки и автодорожные сети, а так же три местных и один международный аэропорт (таб.1).

Таблица №1

## Основные элементы транспортной инфраструктуры Архангельской области

Элемент инфраструктуры	Средний показатель	Количество пассажиров и	Основные линии
Железные дороги	1771 км	69,6 тыс. пасс.км	Москва - Архангельск, Москва - Воркута, Беломорск - Обозерская
Автомобильные сети	>19 000 км	360млн. пасс.км общественного транспорта	Архангельск-Москва
Аэропорты	± 1500 км	277 млн. пасс.км	Москву, Санкт-Петербург, Нарьян-Мар, Мурманск, Амдерму, Новую Землю, Лешуконское, Норвегия, Усинск, Сочи, Анапу, Соловки.

Помимо указанных элементов транспортной инфраструктуры на данной территории имеет место развитие речного судоходства. На реках Архангельской области действует 69 паромных и понтонных переправ, которые осуществляют перевозку пассажиров и транспорта. Важнейшей воднотранспортной системой является река Северная Двина с притоками. Морские и речные порты: Архангельск, Онега, Мезень, Котлас. Морской порт Архангельск, располагаются в устье реки Северная Двина, в 50 км от Двинской губы Белого моря. Пассажирский и грузопоток за 2015 год составил.

Объем перевозок грузов в речных судах ежегодно колеблется и составляет от 650 до 800 тысяч тонн.

Таблица №2

## «Вклад ВРП Архангельской области в ВВП страны на 2010-2014гг.»

	2010год	2011год	2012год	2013год	2014год	Темп прироста
ВРП	372804,8	439116,8	472470,9	500095,1	542695,3	45,6
ВВП	302801,3	360165,9	391146,2	417776,4	456985,8	50,9

Анализируя Валовой региональный продукт (ВРП) данного региона (таб.2) необходимо отметить, что субъект занимает 30 место в общероссийском рейтинге по показателю "валовой региональный продукт в расчёте на душу населения". ВРП Архангельской области непрерывно растёт с 2009 года. В 2010—2015 годах темп роста физического объёма ВРП региона не опускался ниже 0,6 % в год. Основной причиной влияющей на рост ВРП послужила программа социально-экономического развития Архангельской области на 2005-2008 годы, которая определила основные направления социальной и экономической политики и заложила основу деятельности администрации области на среднесрочную перспективу.

Таблица №3

## «Динамика внешнеторгового оборота в Архангельской области (тыс. долл. США)»[2]

Показатель	2011 год	2012 год	2013 год	2014год	2015 год
Экспорт	4964,054	2742,612	2248,524	2263,644	2006,992
Импорт	184,348	236,117	234,490	169,728	106,142
Всего оборот	5148,402	2978,729	2483,014	2433,372	2113,134
Сальдо	4779,706	2506,495	2014,034	2093,916	1900,850

Не смотря на рост ВРП, показатели внешнеторгового оборота Архангельской области демонстрируют сокращение объемов, которое обусловлено снижением экспортных поставок (таб.3). Доля импорта в структуре внешнеторгового оборота региона, остается неизменной и не превышает 5% в 2015 году. По итогам 2015 года предприятия и организации Архангельской области поддерживают внешнеэкономическую связь с 97 странами мира.

«Распределение импорта Архангельской области по странам – контрагентам 2015 года»

Страна-контрагент	Импорт, тыс. долл. США	Доля в импорте	Основные товары
Страны СНГ	2 856,38	4,04%	
Нидерланды	382 547,88	40,67%	Топливо минеральное, древесина и изделия из нее, рыба и ракообразные
Финляндия	12 756,81	18,04%	Продукты неорганической химии, оборудование, каучук и резина, электрические машины, прочие химические продукты, инструменты, приборы
Германия	11 412,87	16,14%	Оборудование, пластмассы, электрические машины, текстильные материалы, изделия из черных металлов, приборы
Бельгия	101 471,73	10,79%	Драгоценные камни, целлюлоза, древесина и изделия из нее, бумага и картон
Швеция	5 815,92	8,22%	Руды, шлак и зола, оборудование, белковые вещества
Испания	5 017,29	7,10%	Суда и лодки, пластмассы
США	4 421,18	6,25%	Оборудование, электрические машины, изделия из черных металлов, пластмассы, инструменты
Индия	51 432,98	5,47%	Печатная продукция, драгоценные камни оборудование, электрические машины, изделия из черных металлов

Основная часть товарооборота происходит с дальними зарубежными странами и составляет 96% от всего экспорта, который в 2015 году был равен 34.067,13 тысяч долл. США. Лидирующие позиции в товарообороте Архангельской области занимают такие государства как Нидерланды, Финляндия, Германия, Бельгия. В связи с введенными санкциями, связанными с событиями на Украине в 2014 году, в России началось активное развитие импортозамещения и связанное с этим, модернизация отечественных отраслей промышленности с целью повышения качества и объема товаров и услуг. Основными отраслями регионального промышленного комплекса субъекта являются следующие отрасли: сельскохозяйственная отрасль, добыча полезных ископаемых, лесная и деревообрабатывающая промышленность, машиностроения (таб.5).

«Товарная экспортная структура Архангельской области (тыс. долл. США)»

Наименование	2011 год	2012 год	2013 год	2014 год	2015 год
Сельскохозяйственная отрасль продовольственные товары сельскохозяйственное сырье	5717,1	22803,4	40905,2	100 482,69	61 211,45
Добыча полезных ископаемых алмазов бокситов свинца цинка серебра	639287,1	1774118,0	1287679,2	1 054 956,18	800 173,5739

Лесная и деревообрабатывающая промышленность древесина целлюлозно-бумажные изделия	199398,6	761469,8	763122,9	807209,90	746630,53
Машиностроения машины оборудование транспортные средства	26095,1	140007,2	83401,1	166 846,28	136 943,58

Наибольший вклад в ВРП региона вносит добыча полезных ископаемых, она же является и основной экспортной позицией, согласно данной номенклатуре товарной внешнеэкономической деятельности — ее доля в общем объеме экспорта продукции составляет в 2015 году 800 173,57тыс. долл. США, что составляет более 40% от общего экспорта (рис.1).



Рис. 1 «Доля экспорта 2015 года»

Столь высокий объем экспорта минеральной продукции можно объяснить наличием месторождения им. М. В. Ломоносова — крупнейшего коренного месторождения алмазных культур. Алмазы Архангельской области перерабатывает около 1 млн. тонн кимберлитовой руды в год и производит алмазов на сумму около \$100 млн. Как подсчитали специалисты, вложения в Ломоносовское месторождение (только до начала промышленной эксплуатации) должны составить 800 миллионов долларов, причем 650 из них пойдут на закупку российского оборудования и оплату услуг. Месторождение можно будет эксплуатировать в течение 50 лет с рентабельностью около 30 процентов. Добыча алмазов – одна из старейших отраслей горной промышленности России, которая началась с нахождения алмазов на уральских золотых приисках в 1867 году. Алмазодобывающая отрасль, как и нефтедобывающей, является рентабельной промышленностью и составляет 35-40% от общего экспорта. Так же отрасль практически полностью находится под контролем государства и практически монополизирована. Россия занимает первое место в мире по разведанным запасам алмазов. Доля Архангельской области по добыче алмазов в стране до 2014 года составляла 3%, по итогам 2014 года – 7%, в 2015 году достигла 13%.

Таблица №6

«Динамика объем добычи алмазов в Архангельской области (тыс. карат)»

	2010 год	2011 год	2012 год	2013 год	2014 год	2015 год
Добыча	504,2	556,9	559	630	1373	1950

В 2014 года началась добыча на трубке «Карпинского-1» с этим связан резкий рост объема добычи алмазов.

Согласно прогнозам экспертов, добыча алмазов уже к 2018 году, должна достичь 7 миллионов карат. В настоящее время на территории Архангельской области разведано и разрабатывается два ключевых месторождений алмазов. Это месторождения им. М.В. Ломоносова, где пользователем недр является ОАО «Севералмаз» и месторождения им. В. Гриба - пользователь недр ОАО «Архангельскгеодобыча». Однако 70% алмазов добывается именно компанией ОАО "Севералмаз", которая на 75% принадлежит Российской

федерации. По результатам осуществления всех видов деятельности 2015 года, ОАО "Севералмаз" получил прибыль в размере 277 642 000 рублей, что выше планового показателя на 541 771 000 рублей.[3]

Таблица №7

«Добыча алмазов алмазодобывающим предприятием ОАО «Севералмаз» (млн. долл.)»

	2010 год	2011 год	2012 год	2013 год	2014 год	2015 год
Добыча	21,8	24,6	27,5	33,9	118,1	127,7

ОАО «Севералмаз» является крупнейшим налогоплательщиком Архангельской области. Архангельская область в 2010 получила в 370 миллионов рублей, а в 2014 году уже 500 миллионов рублей.

Каждый год добыча алмазов вносит существенный вклад в бюджет РФ, где весомое участие Архангельской области достаточно заметно. По выводам ряда экспертов, разработка всех архангельских месторождений - это проект на полвека минимум, т.к. общие запасы оцениваются в сумму порядка 12 трлн. \$.

Исходя из проведенного анализа можно констатировать, что сильной стороной региона является его геостратегическое положение (близость к торговым путям и наличие транспортной инфраструктуры), а так же большими запасами природных ресурсов, основным из которых является разведанные месторождения алмазов, что дает возможность развивать перерабатывающие отрасли и в перспективе войти в состав лидеров на международных рынках по продаже алмазов и изделий из них в мире. Готовая продукция в виде бриллиантов могла бы составить серьезную конкуренцию западным производителям, тем самым увеличив экспортный потенциал региона и вклад в ВВП страны.

Не смотря на перспективу развития алмазодобывающей отрасли, имеются и существенные негативные факторы как правило связанные с экологическими проблемами. Так при проведении горных работ в атмосферный воздух выбрасываются вредные вещества, например неорганическая пыль, отработанные газы двигателей, окись углерода, оксиды азота, диоксид серы, керосин, формальдегиды, сажа, сероводород, предельные углеводороды, что наносит существенный вред как здоровью людей, так и окружающей природе. Это связано с возможным нарушением почвенного и растительного покрова, а также защитных гнездовых и кормовых стаций животных на площадях постоянного и временного отвода. По мимо этого возможен серьезный ущерб уникальному Беломорско-Кулойскому плато. На сегодняшний момент экспертами выявлены негативные последствия от геологоразведочных работ на площади в 20.000 га. В заповедных местах вырублены порядка 700 га леса, под просеки и дороги-221 га. Карьеры, свалки и незапланированные постройки поглотили 129 га. Район добычи алмазов в близи Архангельска представляет собой многокилометровую искусственную глинистую пустыню, созданную алмазодобытчиками на месте уникальной беломорской тайги.

Эта пустыня уже не станет лесом, который еще недавно защищал Архангельск от холодных приморских ветров. Таким образом, в настоящее время, назрел вопрос об строжайшем соблюдении и ужесточении экологического законодательства. Для этих целей необходимо сформировать и ввести в действие систему экологического мониторинга с привлечением как государственных структур, так и общественных организаций, волонтеров, который позволит наиболее четко, своевременно и объективно оценивать экологическую обстановку в районе месторождения алмазов, отслеживать состояние лесного хозяйства, необходимости его возобновления. Особое значение для повышения эффективности развития отрасли имеет стимулирование внедрения новых технологий как в процессы добычи, так и переработки для соблюдения всех необходимых экологических норм. Так в 2008 г. объем затрат ОАО «Севералмаз» на работы по повышению экологических требований было направлено 6,7 млн. рублей, что в 1,5 раза больше, чем в 2007 г., однако этого недостаточно. Необходимо увеличивать бюджет для поддержания экологической безопасности на месторождениях, с этой целью региональные власти должны предоставить отрасли дополнительные преференции. Такими преференциями могут быть послабления в налоговой сфере, например снижение налога на прибыль, если средства направляются на модернизацию технологического оборудования, снижающего ущерб экологии. По мимо этого, регион может субсидировать затраты на совершенствование транспортной и социальной инфраструктуры, развивать государственно-частное партнерство, оказывать содействие в проведении совместных с общественными организациями экспертиз, связанных со снижением вредного воздействия производственных факторов на экологическую ситуацию в регионе. Одним из существенных факторов, способных повысить эффективность регионального промышленного комплекса, является развитие кооперационных связей с другими регионами и в частности с Республикой Саха(Якутия)[4]. Развитие таких связей в алмазодобывающей отрасли на уровне даже 2-х

действующих компаний Архангельской области с рядом компаний Якутии позволило бы регионам существенно повысить конкурентные преимущества на международном рынке, что в свою очередь увеличило бы вклад в национальную экономику и экономическую безопасность.

Таким образом, можно сказать, что Архангельская область имеет хорошую перспективу на ближайшие годы. В продолжение программы развития 2005-2008г.г., стратегии социально-экономического развития на период 2009–2012 годы», реализация сформированных с 2012 года целевых программ, была утверждена стратегия социально-экономического развития Архангельской области до 2030 года, что позволило региональным структурам при поддержке Федеральных властей, оказывающих содействие в реализации ряда целевых программ, принятых и реализуемых в регионе, существенно улучшить положение субъекта как в экономической, так и в социальной сфере. Исследования современного экономического состояния Архангельской области показывают важность и значимость изучения данного аспекта, так как требуют существенных корректировок с учетом современных воздействий на экономическую систему страны. Архангельская область имеет большие запасы природных ресурсов и развитую инфраструктуру, благодаря чему, регион является не только ключевым для внутреннего рынка, но и для развития внешнеторговых отношений с зарубежными странами.

---

<sup>1</sup>Безпалов В. В., Лочан С. А., Петросян Д. С. Теория и практика управления развитием региональных экономических систем / Монография, М: РУСЙНС, 2016, – 236 с.

<sup>2</sup><http://www.gks.ru/> - Федеральная служба государственной статистики

<sup>3</sup><http://www.severalmaz.ru/investors/annual-2015.pdf>

<sup>4</sup>Германова М. В., Безпалов В. В. Внешнеэкономическая деятельность российских регионов как инструмент повышения национальной экономической безопасности страны на примере Краснодарского края // Молодой ученый. — 2016. — №30. — С. 172-179.

#### Список литературы

1. Безпалов В. В., Лочан С. А., Петросян Д. С. Теория и практика управления развитием региональных экономических систем
2. Германова М. В., Безпалов В. В. Внешнеэкономическая деятельность российских регионов как инструмент повышения национальной экономической безопасности страны на примере Краснодарского края // Молодой ученый. — 2016. — №30. — С. 172-179.
3. Официальный сайт ОАО «Севералмаз» URL: <http://www.severalmaz.ru>
4. Петербургский Международный Экономический журнал, в лесную отрасль Архангельской области за три года вложено 70 млрд. руб,-17 июня 2016
5. Портал правительства Архангельской области URL: <https://dvinaland.ru>
6. Федеральная служба государственной статистики URL: <http://www.gks.ru/>
7. Федеральной службы государственной статистики по Архангельской области URL: <http://arhangelskstat.gks.ru>

### КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ТАТАРСТАНСКОГО РЫНКА АЛГОКОЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ

**Ханова А.Р.**

**Науч. рук. - доц., канд. наук Варламова Ю.А.**

Институт управления, экономики и финансов Казанского Федерального университета, г.Казань

Рынок алкогольной продукции РФ – один из наиболее стремительно развивающихся отраслей экономики. Так уж сложилось, что по объемам производства, Россия считается «водочной» страной. По данным Росстата, за первое полугодие российские заводы произвели в общей сложности 291 млн литров водки, а это на 9,5% выше аналогичного показателя за 2015 год не смотря на активную политику в области государственного регулирования деятельности алкогольпроизводящего сектора [3].

Водочный сектор России – это часть экономики, где государство не только напрямую регулирует, но и является активным рыночным игроком. По данным сайта business.ru, 60% производства этилового спирта находится в государственной собственности.

Такие лидеры, как «Синергия», «Русский алкоголь», «Татспиртпром», «Башспиртпром», завод «Кристалл» контролируют почти половину производства алкоголя в РФ [5].

Крупнейшим производителем водочной продукции по данным 2016 года стал АО «Татспиртпром», который принадлежит Правительству Татарстана. Компания произвела 52,7 млн. л. Водки, что превышает уровень 2015 года на 61,5% по данным РБК Татарстан.

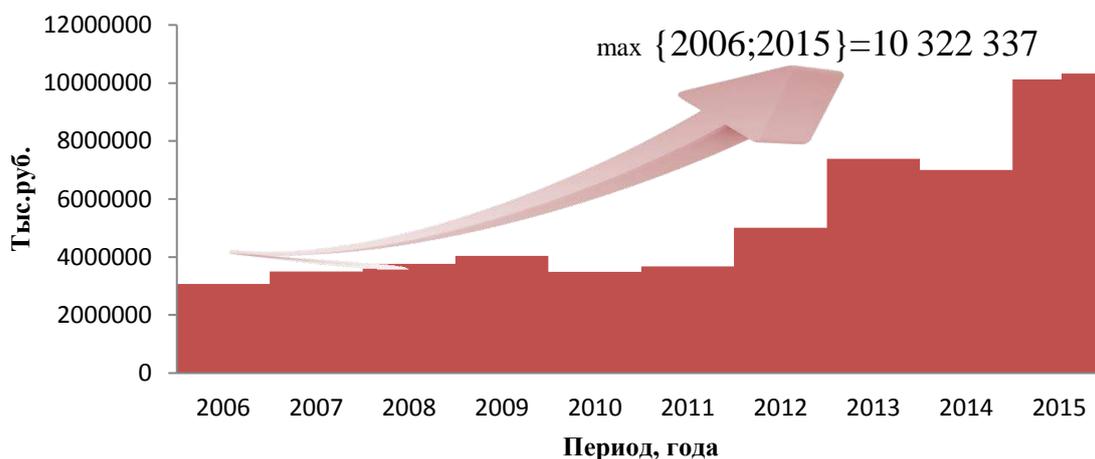


Рис.1 График изменения выручки ОАО «Татспиртпром» за 2006-2015 года

Занимая в 2011 году 5 место в рейтинге крупнейших производителей алкоголя РФ, АО «Татспиртпром» уже в 2014-2015 году выбился в лидеры за счет строительства и ввода в действие во второй половине 2015 года нового завода на базе его Усадского филиала. Данный факт позволил татарстанскому рынку алкогольной продукции прочно закрепить свои позиции на российском рынке и заручиться надежными конкурентными преимуществами перед другими аналогичными игроками исследуемого рынка.

Проанализируем изменение конкурентного положения татарстанского рынка алкогольной продукции среди рынков других субъектов.

За основу анализа положения предприятия на рынке относительно других участников нами был заложен принцип построения матрицы БКГ (анг. BCG – The Boston Consulting Group), модель, применяемая для портфельного анализа, акцентирующая внимание на вложении денежных средств в быстроразвивающиеся товары за счет их извлечения из зрелых или неприбыльных производств. Нами были собраны, рассчитаны и систематизированы показатели относительной доли рынка, темпов роста реализации и объемов продаж трех крупнейших производителей водочной продукции России: АО «Татспиртпром», ГК «Синергия», ОАО «Roust» [6].

Таблица 1

Рассчитанные показатели для модифицированной матрицы, 2015 г.[8]

Компания	Доля рынка, п.п.	Темп роста, %
АО «Татспиртпром»- основной конкурент	0,013	124,23
ОАО «Синергия»	0,011	91,29
ПАО «Roust»	0,011	73,77

Доля рынка рассчитывалась на основе отношения объемов реализации компаний к общему объему по России. Как видим, все три лидера по результатам 2015 года занимали одинаковую долю алкогольного рынка России, однако, по темпам роста производительности наиболее активной оказалась татарстанская госкорпорация, на что повлияло, в том числе, строительство и наращение мощностей нового завода.

Расположим объекты исследования в системе координат матрицы БКГ и получим визуальное отражение ситуации на рынке «алкогольных» лидеров.



Рис. 2 Модифицированная матрица БКГ, по данным трех предприятий-лидеров, 2015 год

Таблица 2

Рассчитанные показатели для модифицированной матрицы БКГ (первая половина 2016г.) [8]

Компания	Доля рынка, %	Темп роста, %
ОАО «Татспиртпром»- основной конкурент	18,11	161,66
ОАО «Синергия»	16,67	134,11
ПАО «Roust»	9,69	98,60

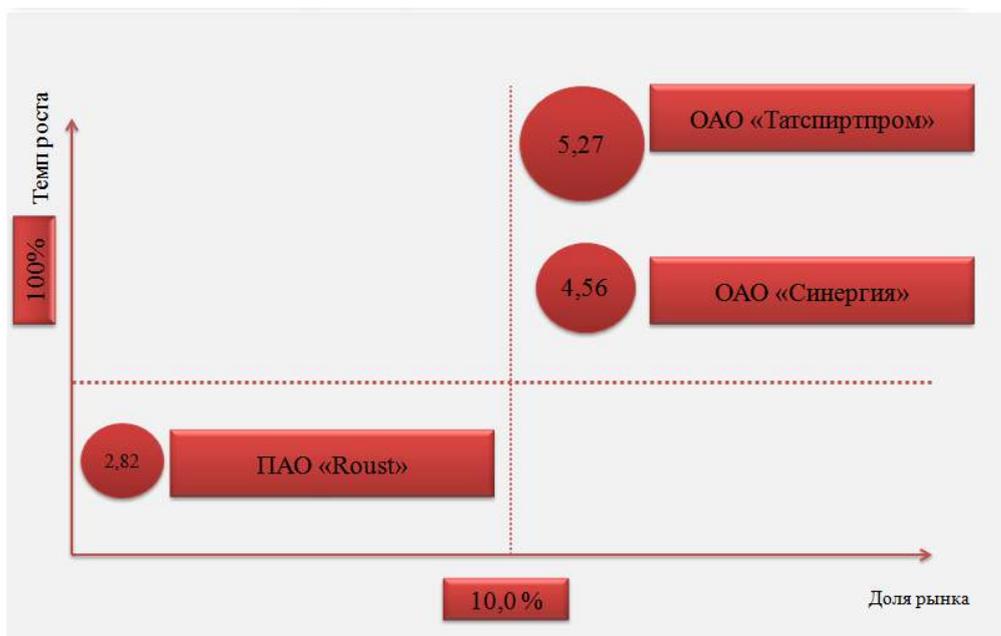


Рис.3 Модифицированная матрица БКГ, по данным трех предприятий-лидеров, первая половина 2016 года

В 2016 году ситуация меняется: теперь в квадрант II входит не только АО «Татспиртпром», но и АО «Синергия», тем самым составляя конкуренцию нынешнему лидеру рынка. Конкуренты отмечают, что

успехом татарстанская компания обязана монополизации внутреннего рынка и дотаций от правительства [4].

Убедившись в высокой конкурентоспособности татарстанского рынка алкогольной продукции, рассмотрим конкурентные преимущества отрасли региона более детально, используя модель конкурентных преимуществ М.Портера, именно на ее основе разрабатывается бизнес-стратегия предприятия [7]. Так, Портером дано классическое определение конкурентоспособности региона, которое было сформулировано как «продуктивность (производительность) использования региональных ресурсов, рабочей силы и капитала, в сравнении с другими регионами, которая интегрируется в величине и динамике валового регионального продукта на душу населения, а так же выражается другими показателями» [1, с.2]. Однако в этом определении региональная конкурентоспособность является ничем иным, как следствием конкурентоспособности фирм, расположенных в нем.

Таблица 3

Таблица анализа конкурентных преимуществ татарстанского рынка алкогольной продукции [9]

Параметр анализа	Оценочный балл параметра		
	1	2	3
Оценка угрозы со стороны товаров-заменителей			
Товары-заменители с соответствующими ценовыми и качественными параметрами	Не существуют	Только вышли на рынок, их доля незначительна	Существуют, занимают большую часть рынка
Всего баллов	3		
Результат оценки	1 балл соответствует низкому уровню угрозы		
	2 балла соответствуют среднему уровню угрозы		
	3 балла соответствуют высокому уровню угрозы		
Оценка угрозы внутриотраслевой конкуренции			
Количество участников	Низкий уровень – от 1 до 3 участников	Средний уровень – от 3 до 10 участников	Высокий уровень – больше 10 участников
			3
Степень дифференциации товара на рынке	Товары предприятий значительно отличаются между собой	Стандартный товар на рынке имеет дополнительные преимущества	Предприятия продают стандартный продукт
		2	
Темп роста объема рынка	Высокий	Средний	Стагнация объема рынка
			3
Ограничение в росте цен	Лояльная ценовая конкуренция, есть возможность для повышения цен для покрытия затрат и увеличения прибыли	Возможность повышения цен для покрытия растущих затрат	Жесткая ценовая конкуренция, повышение цен невозможно
			3
Всего баллов	11		
Результат оценки	4 балла соответствуют низкому уровню угрозы		
	5-8 баллов соответствуют среднему уровню угрозы		
	9-12 баллов соответствуют высокому уровню угрозы		
Параметр анализа	Оценочный балл параметра		
	1	2	3
Оценка угрозы входа на рынок новых участников			
Экономия за счет масштаба при производстве продукта	Существует	Существует у нескольких участников рынка	Отсутствует
	1		
Наличие крупных участников	80% рынка находятся в руках 2-3 крупных участников	50% рынка находятся в руках 2-3 крупных участников	Крупные участники отсутствуют
		2	
Дифференциация товара	Все ниши заняты	Есть микро-ниши	Низкий уровень

	участниками		разнообразия
		2	
Уровень и срок окупаемости затрат на вход в отрасль	Высокий – срок окупаемости более 1 года	Средний – срок окупаемости от 6 до 12 месяцев	Низкий – срок окупаемости от 1 до 3 месяцев
	1		
Возможность доступа к каналам распределения	Ограничен	Требует умеренных капиталовложений	Открыт
		2	
Государственная политика	Отрасль полностью регулируется государством	Отрасль на низком уровне регулируется государством	Отсутствуют ограничения со стороны государства
	1		
Темп роста отрасли	Стагнация	Средний	Высокий
	1		
Готовность участников снижать цены	Участники идут на снижение цен	Крупные участники не идут на снижение цен	Участники не идут на снижение цен
			3
Всего баллов	13		
Результат оценки	<i>8 баллов соответствуют низкому уровню угрозы</i>		
	<i>9-16 баллов соответствуют среднему уровню угрозы</i>		
	<i>17-24 балла соответствуют высокому уровню угрозы</i>		
Параметр анализа	Оценочный балл параметра		
	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>
Оценка угрозы ухода потребителей			
Количество покупателей с большим объемом потребления	Объем потребления равномерно распределен	Небольшая часть покупателей обеспечивают 50% продаж	Несколько покупателей обеспечивают 80% продаж
		2	
Вероятность переключения потребителя	Уникальный товар, нет аналогов	Стандартный товар, имеет отличительные особенности	Стандартный товар, есть аналоги
		2	
Чувствительность потребителя к цене	Не чувствителен	Средний уровень чувствительности	Всегда переключается на товар с более низкой ценой
		2	
Удовлетворенность качеством продукта	Удовлетворенность качеством	Не устраивают дополнительные характеристики товара	Не устраивают основные характеристики товара
		2	
Всего баллов	8		
Результат оценки	<i>4 балла соответствуют низкому уровню угрозы</i>		
	<i>5-8 баллов соответствуют среднему уровню угрозы</i>		
	<i>9-12 баллов соответствуют высокому уровню угрозы</i>		
Параметр анализа	Оценочный балл параметра		
	1	2	3
Оценка угрозы со стороны поставщиков			
Количество поставщиков	Большое количество поставщиков	Ограниченное количество поставщиков	
	1		
Стоимость переключения на других поставщиков	Низкая стоимость	Высокая стоимость	
		2	
Объемы поставок	Неограниченные объемы	Ограниченность в объемах	
	1		

Приоритетность для поставщика	Высокая приоритетность отрасли	Низкая приоритетность отрасли	
	1		
Всего баллов	5		
Результат оценки	4 балла соответствуют низкому уровню угрозы		
	5-6 баллов соответствуют среднему уровню угрозы		
	7-8 баллов соответствуют высокому уровню угрозы		

#### Результаты анализа конкурентных преимуществ Портера

Критерий	Уровень угрозы
Оценка угрозы со стороны товаров-заменителей	высокий
Оценка угрозы внутриотраслевой конкуренции	высокий
Оценка угрозы входа на рынок новых участников	средний
Оценка угрозы ухода потребителей	средний
Оценка угрозы со стороны поставщиков	средний

Таким образом, по результатам проведенных анализов, можно сделать следующие выводы.

1. Результаты анализа показали, что рынок алкогольной продукции в 2016 году имел тенденцию к снижению, тем не менее, основные лидеры рынка в течение года наращивали свое производство и реализацию готовой продукции.

2. Одним из способов завоевания и удержания лидирующих позиций предприятия является модернизация бизнеса, что было подтверждено на примере АО «Татспиртпром», который за последние четыре года нарастил производство и занял лидирующие позиции на рынке.

3. Построение матрицы имеющихся конкурентов рынка алкогольной продукции выявил изменения в положении хозяйствующих субъектов между собой.

4. Анализ конкурентных преимуществ Портера для исследуемого предприятия выявил потенциально высокий уровень угрозы со стороны товаров заменителей и внутриотраслевой конкуренции, что предполагает разработку мероприятий для устранения, либо корректировки сложившейся ситуации, предупреждения потери лидирующих позиций.

#### Список литературы

1. Егоров Д.О., Габдрахманов Н.К. Экономико-географический аспект социальной инфраструктуры регионов как фактор конкурентоспособности // Экологический консалтинг.- 2014 г.-№3 (55).- с. 2-6
2. Промышленные кластеры и их роль в развитии промышленной политики региона/ И.С. Ферова, Т.В. Кожина, Р.Г. Шорохов, Е.Н. Таненкова, Е.В. Шарпетина.- Красноярск: Сиб.фед.ун-т,2013.- 248 с.
3. Алкогольный рынок в России продолжил падение [Электронный ресурс]: РБК, 2016, режим доступа: <http://www.rbc.ru/business/07/11/2016>
4. Глава «Татспиртпрома»: «Надо приравнять нелегальную водку к наркотикам» [Электронный ресурс]: РБК, 2016, режим доступа: <http://www.rbc.ru/interview/business/30/08/2016/>
5. Крупнейшие производители алкоголя в РФ [Электронный ресурс]: Коммерсант, 2016, режим доступа: <http://kommersant.ru/doc/1858803>
6. Матрица БКГ [Электронный ресурс]: PerfectLead, 2016, режим доступа: <http://perfectlead.ru/matrica-bcg-primer-v-exel/>
7. Модель М.Портера [Электронный ресурс]: PerfectLead, 2016, режим доступа: <http://perfectlead.ru/porter-model-analiz-pyati-sil/>
8. Промышленное производство в России 2016 г. (данные за 2010-2016 гг.) [Электронный ресурс]: Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики, 2017г. Режим доступа:

## УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫМ РАЗВИТИЕМ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

**Холявко Д.С., Плотникова Е.В.**

Кубанский государственный аграрный университет  
имени И.Т. Трубилина, г. Краснодар

В начало XXI века Россия вступила с непростым экономическим наследием, которое усугублялось острыми социальными и политическими противоречиями, падением престижа страны на мировой арене. В этой ситуации руководству предстояло выбрать оптимальный путь социально-экономического и политического развития.

В основу успешного экономического развития легла доктрина, сочетающая идеи рыночного хозяйства и эффективного государственного регулирования. Она была сопряжена со структурными преобразованиями. Было создано несколько крупных компаний с большими капиталами, которые могли служить "локомотивами" российской экономики и обладали конкурентоспособностью в рамках глобальной мировой экономики. Государство выступило инициатором слияний в ряде других отраслей – в оборонной, автомобильной промышленности. Одновременно это позволило усилить государственное присутствие в стратегических отраслях.

Экономическое производство и экспорт России носят преимущественно сырьевой характер. Экономические успехи последних лет были достигнуты страной во многом за счет благоприятной конъюнктуры мировых цен на нефть и газ. Уникальные топливно-энергетические ресурсы делают ее одним из ключевых игроков на геополитической арене. Однако ставка на сырьевой экспорт ставит развитие страны в жесткую зависимость от скачков мировых цен на энергоносители.

Показатели качества и продолжительности жизни в России пока еще несопоставимы с уровнем высокоразвитых государств. По величине ВВП на душу населения (885 \$) Россия в 2015 году занимала примерно 40-е место в мире, следуя в этом рейтинге за такими странами, как ЮАР и Чили, и незначительно опережая Мексику. Одна из острейших проблем России – резкое расслоение общества по уровню доходов и качеству жизни. Прообраз среднего слоя в России не превышает 20-25% населения, причем разрыв в доходах богатой верхушки и основной массы общества, несмотря на общий рост реальных доходов населения, не проявляет тенденции к сокращению.

В качестве важнейшей цели совершенствования экономики сегодня рассматривается создание инновационной экономики. В современном постиндустриальном обществе именно этот путь определяет основной вектор движения передовых стран. При этом общеэкономический рост не должен болезненным образом сказываться на социальном положении населения или отдельных его групп. Напротив, в качестве важнейшей задачи рассматривается использование результатов экономического развития для обеспечения нового, более высокого качества жизни людей.

Уровень социально-экономического положения Краснодарского края характеризуется высокими темпами роста экономики и преобладанием положительных тенденций развития социальной сферы региона. Однако существует ряд проблем, препятствующих экономическому развитию и оказывающих негативное влияние на показатели уровня жизни населения Краснодарского края. К ним можно отнести высокую стоимость инновационных технологий, отсутствие в достаточном объеме финансовых ресурсов в местных бюджетах на развитие субъектов малого и среднего предпринимательства, недостаток квалифицированных кадров. Комплексное решение этих проблем обеспечивается путем реализации государственной программы Краснодарского края «Социально-экономическое и инновационное развитие Краснодарского края» на 2016-2021 годы.

В настоящее время не в полном объеме решена проблема обеспечения инженерной инфраструктурой муниципальных образований Краснодарского края. В среднем по Краснодарскому краю одновременно всеми видами благоустройства (водопроводом, водоотведением, отоплением, горячим

водоснабжением, газом или напольными электрическими плитами) оборудовано 79 млн кв м (в 2013 году – 77 млн кв м), или 61% всего жилищного фонда. Уровень благоустройства жилищного фонда в сельской местности значительно ниже уровня в городских поселениях Краснодарского края. Наиболее острые проблемы связаны с состоянием основных фондов водопроводно-канализационного хозяйства, высоким удельным весом ветхих и аварийных водопроводных и канализационных сетей. Улучшение существующего положения обеспеченности общественной инфраструктурой муниципальных образований планируется посредством реализации подпрограммы «Развитие общественной инфраструктуры муниципального значения» государственной программы.

Краснодарский край традиционно является лидером в области привлечения инвестиций в Южном федеральном округе с долей в общем объеме около 60%. В 2014 году в регионе была закончена работа по внедрению Стандарта деятельности органов исполнительной власти субъекта Российской Федерации по обеспечению благоприятного инвестиционного климата в регионе, разработанного А110 «Агентство стратегических инициатив по продвижению новых проектов». Проводится регулярный мониторинг внедрения его положений и влияния на развитие бизнес-сообщества. За последние 3 года в экономику Краснодарского края привлечено инвестиций на общую сумму более 2,4 трлн рублей. Достигнутый результат является отражением системной работы органов исполнительной власти Краснодарского края и муниципальных образований по формированию благоприятного инвестиционного климата в регионе.

Согласно Стратегии Краснодарского края в качестве приоритетных направлений экономики Краснодарского края для привлечения инвестиций рассматриваются агропромышленный комплекс, курортно-рекреационный и туристский комплексы, морской транспортный комплекс, промышленный комплекс. Для этого необходимо совершенствовать систему продвижения конкурентных преимуществ Краснодарского края и целенаправленно привлекать потенциальных инвесторов на основе использования передовых технологий маркетинга территорий. Мероприятия по повышению конкурентоспособности и формированию инвестиционной привлекательности Краснодарского края, а также по продвижению интересов региона за его пределами реализуются в рамках подпрограммы «Формирование и продвижение экономической и инвестиционной привлекательности Краснодарского края за его пределами» государственной программы.

Одним из показателей результативности проводимой в последние годы работы в области развития инновационной деятельности на территории Краснодарского края стало увеличение числа организаций. В настоящее время инновационный потенциал Краснодарского края представлен 135 научно-исследовательскими и конструкторскими организациями, 94 высшими учебными заведениями, более 45 научно-техническими подразделениями на промышленных предприятиях, 127 государственными и негосударственными средними профессиональными образовательными организациями, рядом информационных центров, центров трансфера технологий и организациями, оказывающими консалтинговые услуги. Вместе с тем при наличии положительных тенденций существует ряд проблем, комплексное решение которых обеспечивается путем реализации подпрограммы «Государственная поддержка малого и среднего предпринимательства и стимулирование инновационной деятельности в Краснодарском крае» государственной программы.

России приходится искать пути интеграции своей экономики в мировую систему хозяйствования. Главное при этом – определение статуса, места своей экономики в современном мире и выработка на этой основе соответствующей линии поведения. В связи с этим существенное значение имеет реальная оценка сильных и слабых сторон экономического и геополитического положения России. Следует отметить, что России предстоит развиваться в весьма специфических условиях, которые не обеспечивают ей режим наибольшего благоприятствования. Новый мировой порядок уже сформирован, и это заставляет страны действовать по единым унифицированным процедурам, и Россия не в силах его изменить. Тем не менее сегодняшняя Россия обладает такими преимуществами, которые не только позволяют ей достаточно успешно войти в развивающееся мировое разделение труда, но и попытаться обернуть конкуренцию в свою пользу.

Решающим фактором конкурентоспособности национальной экономики является наличие условий, предпосылок, возможностей осуществления нововведений и внедрения новых технологий. Именно в этой области будут осуществляться необходимые кооперация и координация усилий правительства, бизнеса, научных, академических центров и университетов.

Перспективы России не безнадежны, если будет обеспечена большая степень координации внутри страны. Ресурсы и предпосылки к этому в России есть. Необходимы реальные целенаправленные усилия.

Процесс реформирования российской экономики оказался очень длительным и еще далеко не завершен. Главная задача современной России – найти новое качество экономического роста, сформировать экономику, которая будет опираться на максимальную реализацию человеческого потенциала. Сегодня Россия имеет уникальный исторический шанс занять достойное положение в современном глобальном обществе мировых цивилизаций.

### Список литературы

- 1 Постановление главы администрации Краснодарского края от 5 октября 2015 г. №943. Об утверждении государственной программы Краснодарского края «Социально-экономическое и инновационное развитие Краснодарского края».
- 2 Агапова Т.А. Макроэкономика: Учебник / Т.А. Агапова, С.Ф. Серегина. – М.: Дело и сервис, 2012.
- 3 Алехин Э.В. Экономика государственного и муниципального сектора: Учебное пособие / Э.В. Алехин. – Пенза: Изд-во ПГУ, 2013.
- 4 Ямулькина А.В. Экономика муниципального сектора: Учебник / А.В. Ямулькина. – М.: Юнити-Дана, 2011.

## СЕКЦИЯ №22.

### ЭКОНОМИКА ТРУДА И УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ

#### ОСОБЕННОСТИ БЕЗРАБОТИЦЫ НА МОЛОДЕЖНОМ РЫНКЕ ТРУДА КНР

Пань Лулу

Магистрант кафедры менеджмента экономического факультета Российский университет дружбы народов, г. Москва

**Аннотация.** В статье рассматриваются Особенности безработицы на молодежном рынке труда КНР. Проводится краткий анализ молодежной безработицы.

*Ключевые слова:* рынок труда, экономика, безработица, особенности молодежного рынка труда.

Последние годы стали символом перехода китайского общества от традиционного закрытого типа к современному открытому типу. КНР перенимает ценности запада, которые в некоторых моментах не совпадают с китайскими, тем самым трансформируя взгляды всех слоев общества, а в особенности у молодежи.

Например, коллективистские установки сменяются индивидуальными, понижается чувство социальной ответственности и т.п., что ведет к расширению кругозора и спектра моделей поведения, а также интересов молодежи. Поведение молодежи становится рациональнее, оно в большей степени ориентировано на материальную составляющую, чем ранее.

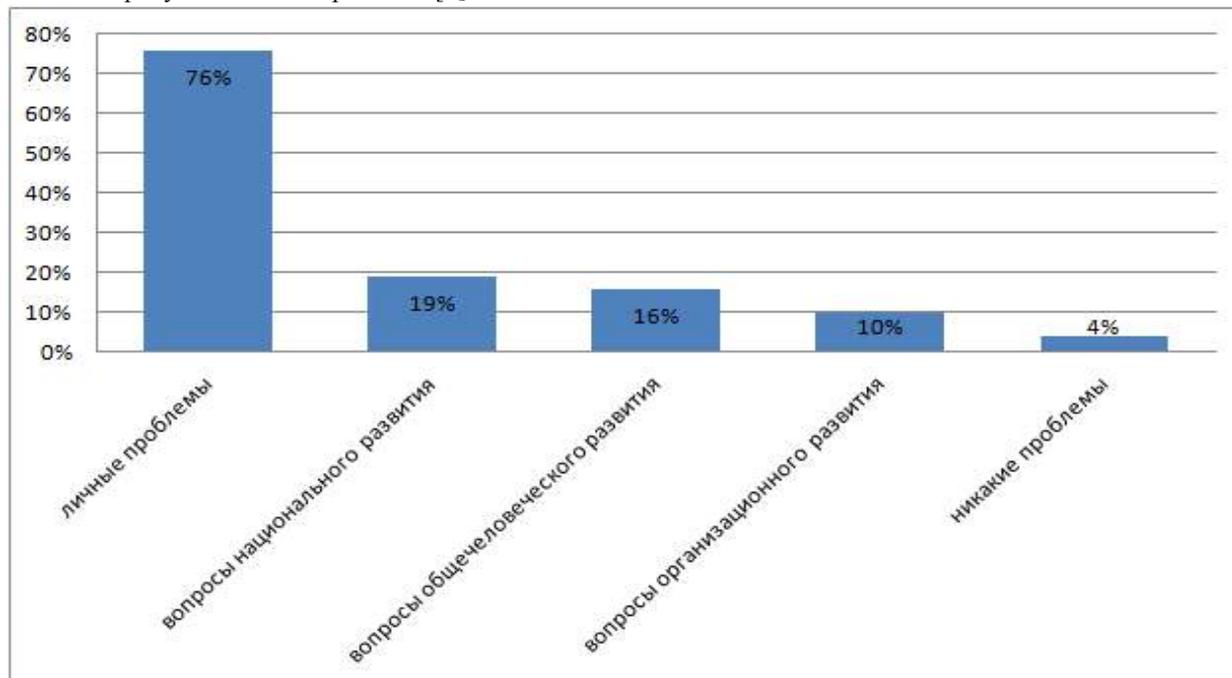
Изменения в сознании молодежи соответствуют молодежной политике Китая, ее основные положения описаны решением Коммунистической партии КНР, в котором особое внимание социальному становлению в молодежной сфере. Еще в 2004 г. были опубликованы «Постановление о поэтапном повышении духовного образования личности» и «Доклад о политико-идеологическом образовании современной китайской молодежи», которые обозначали задачи молодежной политики, такие как повышение уровня образования, большая вовлеченность в политику и экономику и т.п.

Самая значительная доля молодежи КНР в настоящее время – это граждане, рожденные в 1980-90-ых гг. Ценности и модель поведения двух этих групп различаются в силу особенностей взросления, однако можно выделить ряд общих черт, которые присущи молодежи Китая. [6]

Высокая самооценка, мобильность, важность самореализации. Согласно данным, предоставленным Центром исследований молодежи, более 2/3 молодых людей ключевой жизненной задачей считают именно самореализацию, а важнейшими факторами успеха – профессиональные знания, иностранные языки, умение решать проблемы и т.п. [7]

Кроме того, немаловажным для молодежи КНР является патриотизм, ориентир на интересы общества: 9 из 10 опрошенных представителей молодежи считают, что необходимо придерживаться

политики социализма, более 90% выражают активное желание принимать участие в жизни страны и вносить вклад в борьбу с внешней агрессией. [7]



**Рисунок 1 - Озабоченность китайской молодежи проблемами социума**

Источник: составлено автором по материалам [7]

Несмотря на это китайская молодежь незначительно озабочена проблемами социума: 76% молодежи озабочены личностными проблемами, 19% - вопросом национального развития, 16% - общечеловеческого, 10% - организационного и только 4% утверждают, что не озабочены никакими проблемами.

Молодежь КНР в настоящее время наиболее значимыми считает самореализацию (37% опрошенных), материальный достаток (28%), социальная безопасность (20%), здоровье психики (17%), политика (15%), собственная безопасность (13%). [7]

Средний возраст начала трудовой деятельности в КНР составляет 20 лет, около 80% молодежи выходят на трудовой рынок в возрасте 17-23 года. Каждый 7-ой из категории тех, кто младше 22 лет, долгое время не может найти работу, и наоборот, большинство людей, старше 22 лет практически сразу трудоустраиваются. Начиная с 19 лет, уровень безработицы постепенно снижается, например, в группе людей 15-19 лет не могут найти работу 36% человек, после 20 лет – не могут найти работу 20-22% человек. [7]

Значительная часть китайской молодежи занята физическим трудом, который не требует профессиональных навыков, однако с возрастом растет количество занятых в администрации и менеджменте. Около 70% заняты в производственной деятельности и сфере услуг. Около 50% молодежи заняты на частных предприятиях, 35% заняты на государственных предприятиях, однако значительная часть работников не имеет социальных гарантий. Занятость в неделю в среднем составляет 48 часов, а для работающих в сельской местности от 15 до 19 лет – 53 часа. Заработная плата, как правило, очень низкая, причем 38% работают без трудового договора. [7]

В сфере высоких и информационных технологий позиции молодых специалистов существенно лучше: обследование 2000 крупных фирм в данной отрасли показало, что 57% руководителей, 62% менеджеров среднего звена и 56% первоклассных специалистов (уровня заместителя руководителя) не достигли возраста 35 лет. [7]

Согласно данным Национального бюро статистики Китая, доходы городской молодежи возрастом 25-35 лет с высоким доходом были выше, чем доходы любых других групп. Стоит учитывать и региональные различия: зарплаты в стране выше в восточных регионах, поэтому большинство выпускников ВУЗов пытаются найти работу именно там. Вследствие этого в тех районах наблюдается высокая конкуренция на рынках труда крупных мегаполисов, таких как Пекин, Шанхай, Гуанчжоу, Шэньчжэн, где зарплаты самые высокие в Китае.

Кроме того, есть еще отраслевой фактор дифференциации зарплат, по которому самые высокие зарплаты выпускников ВУЗов приходится на логистику, информационные технологии, СМИ, культуру и спорт, энергетику, финансы, производство. И наоборот, самые низкие зарплаты были зафиксированы в образовательной и медицинской сферах. [4] Значительно более высокий уровень зарплат наблюдался в иностранных компаниях.

Кроме того, зарплаты выше у выпускников, владеющих английским языком, окончивших известный ВУЗ, уже принимавших участие в общественной деятельности. [4] По многим параметрам существует и гендерный разрыв. Роль семьи в успешности на рынке труда заключается в том, что каждый 4-ый выпускник трудоустраивается при помощи своей семьи.

Успех молодежи на рынке труда определяется как профессионализмом, состоянием рынка и квалификациями, так и ценностями и мотивацией. [3] Согласно данным опроса, проведенного среди выпускников пекинских университетов, факторами выбора места труда у выпускников являются перспективы карьерного роста и уровень доходов, а кроме того, характер работы и ее престижность, социальные связи, образование, психологический климат в семье, качество жизни, инфраструктура и т.п. [5]

Ключевые предпочтения молодежи на рынке труда КНР: перспективы карьерного роста (71%), стабильность (67%), зарплата (60%), интерес деятельности (52%), самосовершенствование (47%) и самореализация (45%). [7] Стоит отметить, что для женщин важнее стабильность, а для мужчин – перспективы карьерного роста.

Больше половины китайской молодежи думает об открытии собственного бизнеса, из них только 10% делают для этого реальные шаги. Кроме того, около 60% молодежи заявляют о желании работать на предприятиях государственного сектора, несмотря на то, что зарплаты на иностранных предприятиях в разы выше. Причиной этому служат социальные гарантии и стабильность государственных компаний, а также присущие им льготы.

Выделяют следующие приоритеты китайской молодежи при выборе места трудоустройства[8]:

- гарантия достойного материального вознаграждения и социального пакета;
- гарантия статуса в обществе;
- возможности самореализации;
- комфортный климат на предприятии;
- поддержание семейных связей;
- организационная культура и система менеджмента в организации;
- условия трудоустройства, место работы;
- степень соответствия работы интересам индивида и ее интересность;
- ощущение социальной полезности и значимости.

Подводя итог, можно отметить, что китайская молодежь высоко ценит материальную составляющую, карьерные перспективы, статус занимаемой должности, однако вместе с тем, традиционные коллективистские ценности китайского общества. Однако в отличие от предыдущих поколений, нынешняя молодежь ценит материальный достаток, социальный статус, перспективы карьерного роста, уважение общества. Именно по этой причине значительная часть студентов КНР откладывает создание семьи, по крайней мере, до трудоустройства.

### Список литературы

1. Feng G., Mizintseva M.F., Sardaryan A.R. The main vectors of educational programs in improving the quality of human resources in People's Republic of China. *European Journal of Economic Studies*. 2015. № 4. С. 206-211.
2. Башкирова В.Е. Занятость и безработица. Причины. Методы борьбы // Гуманитарные научные исследования. 2016. № 2 [Электронный ресурс]. URL: <http://human.snauka.ru/2016/02/14268> (дата обращения: 22.05.2017).
3. Гао Ф., Мизинцева М.Ф., Сардарян А.Р. Роль человеческих ресурсов в построении системы экологического менеджмента предприятий КНР. *Экономика природопользования*. 2015. № 5. С. 109-113.
4. Петроченко А.А., Комарова Т.В. Роль и место образования в системе экономики России и

зарубежных стран. В сборнике: Роль науки в развитии общества Сборник статей Международной научно-практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. 2015. С. 220-223.

5. Петроченко А.А., Пань Л. Основные аспекты безработицы в современном мире. Научная перспектива. 2016. № 12 (82). С. 10-12.

6. Ху Ань Ган. Стратегия занятости. — Пекин, 2015

7. Шэн Сюньвэй. Ценностные ориентации современной китайской молодежи и ее образовательные стратегии )// 电子世界. 2012. Vol.4.

8. Юэ Пэнчжэн. Ценностные ориентации современной китайской молодежи жи) //社会心理学. 2012. №27.

### **СЕКЦИЯ №23.**

#### **ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ НАРОДОНАСЕЛЕНИЯ И ДЕМОГРАФИЯ**

### **СЕКЦИЯ №24.**

#### **ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ**

## ПЛАН КОНФЕРЕНЦИЙ НА 2017 ГОД

### Январь 2017г.

IV Международная научно-практическая конференция **«Актуальные вопросы экономики, менеджмента и финансов в современных условиях»**, г. Санкт-Петербург

Прием статей для публикации: до 1 января 2017г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 февраля 2017г.

### Февраль 2017г.

IV Международная научно-практическая конференция **«Актуальные проблемы менеджмента и экономики в России и за рубежом»**, г. Новосибирск

Прием статей для публикации: до 1 февраля 2017г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 марта 2017г.

### Март 2017г.

IV Международная научно-практическая конференция **«Вопросы современной экономики и менеджмента: свежий взгляд и новые решения»**, г. Екатеринбург

Прием статей для публикации: до 1 марта 2017г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 апреля 2017г.

### Апрель 2017г.

IV Международная научно-практическая конференция **«Актуальные вопросы экономики и современного менеджмента»**, г. Самара

Прием статей для публикации: до 1 апреля 2017г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 мая 2017г.

### Май 2017г.

IV Международная научно-практическая конференция **«Вопросы и проблемы экономики и менеджмента в современном мире»**, г. Омск

Прием статей для публикации: до 1 мая 2017г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 июня 2017г.

### Июнь 2017г.

IV Международная научно-практическая конференция **«Тенденции развития экономики и менеджмента»**, г. Казань

Прием статей для публикации: до 1 июня 2017г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 июля 2017г.

### Июль 2017г.

IV Международная научно-практическая конференция **«Перспективы развития экономики и менеджмента»**, г. Челябинск

Прием статей для публикации: до 1 июля 2017г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 августа 2017г.

#### Август 2017г.

IV Международная научно-практическая конференция **«Экономика и менеджмент: от теории к практике»**, г. Ростов-на-Дону

Прием статей для публикации: до 1 августа 2017г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 сентября 2017г.

#### Сентябрь 2017г.

IV Международная научно-практическая конференция **«Современный взгляд на проблемы экономики и менеджмента»**, г. Уфа

Прием статей для публикации: до 1 сентября 2017г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 октября 2017г.

#### Октябрь 2017г.

IV Международная научно-практическая конференция **«Экономика, финансы и менеджмент: тенденции и перспективы развития»**, г. Волгоград

Прием статей для публикации: до 1 октября 2017г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 ноября 2017г.

#### Ноябрь 2017г.

IV Международная научно-практическая конференция **«О некоторых вопросах и проблемах экономики и менеджмента»**, г. Красноярск

Прием статей для публикации: до 1 ноября 2017г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 декабря 2017г.

#### Декабрь 2017г.

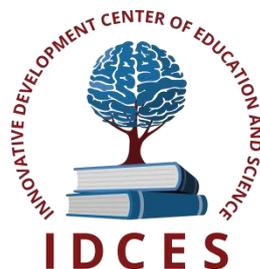
IV Международная научно-практическая конференция **«Развитие экономики и менеджмента в современном мире»**, г. Воронеж

Прием статей для публикации: до 1 декабря 2017г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 января 2018г.

С более подробной информацией о международных научно-практических конференциях можно ознакомиться на официальном сайте Инновационного центра развития образования и науки [www.izron.ru](http://www.izron.ru) (раздел «Экономика и менеджмент»).

**ИННОВАЦИОННЫЙ ЦЕНТР РАЗВИТИЯ ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ**  
**INNOVATIVE DEVELOPMENT CENTER OF EDUCATION AND SCIENCE**



**Тенденции развития экономики и менеджмента**

**Выпуск IV**

**Сборник научных трудов по итогам  
международной научно-практической конференции  
(11 июня 2017 г.)**

**г. Казань**

**2017 г.**

Печатается в авторской редакции  
Компьютерная верстка авторская

Подписано в печать 10.06.2017.  
Формат 60×90/16. Бумага офсетная. Усл. печ. л. 21,5.  
Тираж 250 экз. Заказ № 062.

Отпечатано по заказу ИЦРОН в ООО «Ареал»  
603000, г. Нижний Новгород, ул. Студеная, д. 58.