

ЧЕЛОВЕК, ОБЩЕСТВО И КУЛЬТУРА В XXI ВЕКЕ

СБОРНИК НАУЧНЫХ ТРУДОВ

ПО МАТЕРИАЛАМ МЕЖДУНАРОДНОЙ
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ
Г. БЕЛГОРОД, 31 ОКТЯБРЯ 2017 Г.

В ПЯТИ ЧАСТЯХ

ЧАСТЬ 2



АГЕНТСТВО ПЕРСПЕКТИВНЫХ НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ
(АПНИ)

ЧЕЛОВЕК, ОБЩЕСТВО И КУЛЬТУРА В XXI ВЕКЕ

Сборник научных трудов

по материалам
Международной научно-практической конференции
г. Белгород, 31 октября 2017 г.

В пяти частях
Часть II

Белгород
2017

УДК 001
ББК 72
Ч 38

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

Редакционная коллегия

Духно Н.А., д.ю.н., проф. (Москва); *Васильев Ф.П.*, д.ю.н., доц., чл. Российской академии юридических наук (Москва); *Винаров А.Ю.*, д.т.н., проф. (Москва); *Датий А.В.*, д.м.н. (Москва); *Кондрашихин А.Б.*, д.э.н., к.т.н., проф. (Севастополь); *Котович Т.В.*, д-р искусствоведения, проф. (Витебск); *Креймер В.Д.*, д.м.н., академик РАЕ (Москва); *Кумехов К.К.*, д.э.н., проф. (Москва); *Радина О.И.*, д.э.н., проф., Почетный работник ВПО РФ, Заслуженный деятель науки и образования РФ (Шахты); *Тихомирова Е.И.*, д.п.н., проф., академик МААН, академик РАЕ, Почётный работник ВПО РФ (Самара); *Алиев З.Г.*, к.с.-х.н., с.н.с., доц. (Баку); *Стариков Н.В.*, к.с.н. (Белгород); *Таджибов Ш.Г.*, к.филол.н., доц. (Худжанд); *Ткачев А.А.*, к.с.н. (Белгород); *Шановал Ж.А.*, к.с.н. (Белгород)

Ч 38 **Человек, общество и культура в XXI веке** : сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции 31 октября 2017 г.: в 5 ч. / Под общ. ред. Е. П. Ткачевой. – Белгород : ООО Агентство перспективных научных исследований (АПНИ), 2017. – Часть II. – 140 с.

ISBN 978-5-6040198-0-1
ISBN 978-5-6040198-2-5 (Часть II)

В настоящий сборник включены статьи и краткие сообщения по материалам докладов международной научно-практической конференции «Человек, общество и культура в XXI веке», состоявшейся 31 октября 2017 года в г. Белгороде. В работе конференции приняли участие научные и педагогические работники нескольких российских и зарубежных вузов, преподаватели, аспиранты, магистранты и студенты, специалисты-практики. Материалы данной части сборника включают доклады, представленные участниками в рамках секций, посвященных вопросам развития экономических наук.

Издание предназначено для широкого круга читателей, интересующихся научными исследованиями и разработками, передовыми достижениями науки и технологий.

Статьи и сообщения прошли научное рецензирование (экспертную оценку) членами редакционной коллегии. Материалы публикуются в авторской редакции. За содержание и достоверность статей ответственность несут авторы. Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов статей. При использовании и заимствовании материалов ссылка на издание обязательна.

УДК 001
ББК 72

© ООО АПНИ
© Коллектив авторов

СОДЕРЖАНИЕ

СЕКЦИЯ «ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ»	6
<i>Аведисян Н.Н., Дедюля А.А.</i> РОЛЬ СОЦИАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СОВРЕМЕННОМ ОБЩЕСТВЕ	6
<i>Аксенова Е.А., Гасанова Х.Х.</i> СИСТЕМА «ТАРГЕТ-КОСТИНГ» КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ	9
<i>Аксенова Е.А., Комарова А.И.</i> ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ДАННЫХ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА ДЛЯ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ	12
<i>Байдужа Д.Е., Крюкова А.А.</i> КАССОВЫЕ АППАРАТЫ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ В БЮДЖЕТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ	15
<i>Безлуцкая Т.П.</i> ОСНОВЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В ОТРАСЛИ ЖИВОТНОВОДСТВА	18
<i>Бикметов Е.Ю., Яппарова Д.И.</i> ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ И МЕТОДИКА ВНУТРИКОРПОРАТИВНОГО БРЕНД-МЕНЕДЖМЕНТА	20
<i>Богатырев А.В., Спешилова Н.В.</i> УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ ОРЕНБУРГСКОЙ ОБЛАСТИ	23
<i>Бочарова Е.А., Курузов М.В.</i> ГОСУДАРСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА	28
<i>Герман Т.Л., Курузов М.В.</i> ГОСУДАРСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЕМ И ОХРАНОЙ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ	30
<i>Грицунова С.В., Кубышкина Е.В., Панькова А.И.</i> АКТУАЛЬНОСТЬ АУТСОРСИНГА В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ	33
<i>Грицунова С.В., Панькова А.И., Кубышкина Е.В.</i> РЫНОК ФРАНЧАЙЗИНГА В РОССИИ	36
<i>Деветьярова И.П., Шавкунова Е.С., Шавкунова И.С.</i> РАЗВИТИЕ ЛОГИСТИЧЕСКОГО СЕРВИСА В КИРОВСКОЙ ОБЛАСТИ	39
<i>Депутатова Е.Ю.</i> АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ИЗУЧЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ПОВЕДЕНИЯ ДЛЯ ЭКОНОМИКИ	43
<i>Долганова А.Г.</i> ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ БИЗНЕСА ПРИ УСЛОВИИ РЕАЛИЗАЦИИ КОНЦЕПЦИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ	45
<i>Захарова Р.Л., Романова И.В.</i> АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ УГРОЗЫ БАНКРОТСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ	48

Зиядуллаев Н.С. ВОЗМОЖНОСТИ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ В КОНТЕКСТЕ НОВОЙ ПРОМЫШЛЕННОЙ РЕВОЛЮЦИИ	52
Кириллова С.С. ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ НА МУНИЦИПАЛЬНОМ УРОВНЕ	56
Клопот Е.А., Мамедзаде М.Х. АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ САНКЦИЙ НА ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЙ ВНЕШНЕПОЛИТИЧЕСКОГО КУРСА РФ	59
Коледенкова Н.Н. РАЗВИТИЕ ОБРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ И РЕШЕНИЕ ЭКОЛОГИЧЕСКИХ ПРОБЛЕМ КАК КЛЮЧЕВОЕ ЗВЕНО В ПОСТРОЕНИИ СРЕДНЕЗАЖИТОЧНОГО ОБЩЕСТВА В КИТАЕ В ХХІ ВЕКЕ.....	62
Лейман Т.И., Дружинина А.А. ГЕНДЕРНОЕ НЕРАВЕНСТВО НА РЫНКЕ ТРУДА.....	65
Мамедзаде М.Х., Клопот Е.А. НАПРАВЛЕНИЯ И ФОРМЫ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ РФ.....	68
Наумова Ю.В. ПЕРСПЕКТИВЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРАНСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА РОССИЙСКОЙ АРКТИКИ.....	71
Нерозник В.С., Бритикова Е.А. РАЗВИТИЕ СФЕРЫ ЖКХ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ	75
Носов А.С. ЗНАЧИМОСТЬ ЭМОЦИОНАЛЬНОГО ИНТЕЛЛЕКТА ЛИЧНОСТИ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ.....	78
Ордынская М.Е., Арчакова О.С. НАЛОГОВОЕ БЮДЖЕТИРОВАНИЕ КАК СРЕДСТВО ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ НАЛОГОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ	80
Ордынская М.Е., Арчакова О.С. УЧЕТНАЯ ПОЛИТИКА КАК ВАЖНЕЙШИЙ ИНСТРУМЕНТ НАЛОГОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ	83
Осенняя А.В., Хахук Б.А., Анисимова Л.К., Кушу А.А. СОВРЕМЕННАЯ СИСТЕМА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ В РОССИИ.....	87
Ряплова Е.А. МЕТОДИКА ОЦЕНКИ АУДИТОРОМ СИСТЕМЫ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ НАЛОГОВОГО УЧЕТА ПО НАЛОГУ НА ПРИБЫЛЬ АУДИРУЕМОГО ЛИЦА	91
Тонаканян Д.С. ТРАНСФОРМАЦИЯ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ В РОССИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	96
Трегубова М.К., Клементьева О.Е. АНАЛИЗ ОТЕЧЕСТВЕННОГО АВТОМОБИЛЬНОГО РЫНКА И ЕГО ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ	99
Хачатурян А.А., Елисеев Д.О. ПРОБЛЕМЫ ИНФРАСТРУКТУРНОГО ПОТЕНЦИАЛА АРКТИЧЕСКОЙ ЗОНЫ РОССИИ	105

<i>Хмелевский Е.О., Плохов С.А., Чернышева Е.В.</i>	
СИСТЕМА СБАЛАНСИРОВАННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ СПОСОБ УПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ФИРМЫ	108
<i>Хмелевский Е.О., Шенина К.А., Чернышева Е.В.</i>	
СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ УРОВНЯ ЖИЗНИ В РАЗВИТЫХ РЕГИОНАХ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: МОСКВА И САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	111
<i>Шевцов В.В., Сероусова Л.В.</i>	
АПК РОССИИ: ИТОГИ 2016 ГОДА	120
<i>Шенина К.А.</i>	
РОССИЙСКИЙ РЫНОК АКЦИЙ И ОБЛИГАЦИЙ КАК МЕХАНИЗМ КОРПОРАТИВНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ	124
<i>Шогенов Т.М.</i>	
РОЛЬ ИНТЕГРИРОВАННЫХ СТРУКТУР В СИСТЕМЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК РЕГИОНА	130
<i>Щепкова И.В., Дусмухаметова К.В., Малова А.Д.</i>	
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СТАТИСТИЧЕСКИХ МЕТОДОВ ДЛЯ ИЗУЧЕНИЯ ДЕМОГРАФИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ КАЛИНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ	134
<i>Якимчук С.В., Черная В.О.</i>	
РЕКОМЕНДАЦИИ ПО СТИМУЛИРОВАНИЮ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН НА ПРИМЕРЕ БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ.....	137

СЕКЦИЯ «ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ»

РОЛЬ СОЦИАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СОВРЕМЕННОМ ОБЩЕСТВЕ

Аведисян Н.Н.

ст. преподаватель кафедры экономики и управления инновационными системами,
канд. экон. наук, Кубанский государственный университет, Россия, г. Краснодар

Дедюля А.А.

студентка третьего курса экономического факультета,
Кубанский государственный университет, Россия, г. Краснодар

В статье рассматриваются сущность и проблемы развития социального предпринимательства в современном мире, особенности развития социального предпринимательства в России, а также исследуется понятие социальных инноваций и инвестиций.

Ключевые слов: социальное предпринимательство, инновации, социальные инновации, социальные инвестиции.

В настоящее время расширяется значение социального предпринимательства в современном обществе, что обусловлено активным стремлением участия компаний в решении социальных проблем. Проблема социального предпринимательства становится в последнее время все более обсуждаемой и на мировом уровне.

Впервые термин «социальное предпринимательство» был применен в 1960–1970-е годы в литературе, посвященной социальным изменениям, но активно использоваться начал только в 1990-е годы, продвигаемый экспертом Розабет Мосс Кантер и основателем организации «Ашока» Биллом Дрейтоном. С конца 1950-х и по 1990-е самым успешным проводником концепции социального предпринимательства был Майкл Янг [1].

В настоящее время стремительно возрастает потребность общества в инновационных подходах, поиске новых методов, средств и технологий в усовершенствовании отраслей социальной сферы. Это обуславливается тем, что ускоряются общественные процессы, развиваются социально значимые проблемы, а для их решения необходимо искать новые, нетрадиционные пути их решения. Инновационный поиск должен быть всегда направлен на решение актуальных проблем, когда прежние методы не применимы или не дают должного эффекта. Неразрешенность тех или иных социальных проблем и даёт импульс к разработке новых средств и норм в социальной сфере. Социальные инновации определяются как новые идеи и стратегии развития общества. Это деятельность людей, направленная на улучшение качества жизни общества. Иными словами, это нововведения в социальной сфере, отвечающие потребностям общества. Социальные инновации представляет собой процесс планомерного улучшения социальной сферы общества или предприятия. Применение инноваций данного рода расширяет возможности на рынке рабочей силы, мобилизует персонал предприятия на достижение поставленных целей, укрепляет доверие к социальным обязательствам предприятия перед сотрудниками и обществом в целом.

В конституции закреплено, что Россия является социальным государством, и вопросам, которые касаются социального обеспечения общества, солидарности и

социальной ответственности всегда уделялось большое внимание. Однако в России термин «социальное предпринимательство» считается относительно новым, и его медленное развитие объясняется рядом причин. Основными проблемами является восприятие данного бизнеса исключительно как благотворительность, отсутствие достаточной законодательной базы, которая должна регулировать вопросы, связанные с этим направлением бизнеса. Социальные инвестиции служат для решения социальных проблем, и, в первую очередь, эти инвестиции направлены на улучшение качества жизни и развитие человеческого капитала.

Социальное предпринимательство – это деятельность, направленная на решение социально значимых задач. Социальное предпринимательство подразумевает социально направленную предпринимательскую деятельность, осуществляемую на инновационной основе, целью которой является создание благоприятных условий для формирования рынка социальных услуг. Социальное предпринимательство имеет огромный потенциал для создания позитивных перемен в обществе. Оно оказывает влияние на развитие национальной экономики, благосостояние субъектов, рост ВВП, а также на политические, экономические и социальные аспекты жизнедеятельности населения России [2]. Однако необходимо понимать, что это не благотворительность, это некий баланс между социальными целями и коммерческой составляющей. В этой деятельности деньги выступают, в большей мере, средством достижения и решения социальных задач, а не целью организации бизнеса. Социальные предприятия строятся на принципах самокупаемости, финансовой устойчивости и инновационности используемых подходов. Применение новых, уникальных инструментов решения проблем за счет собственных доходов формируют ключевые преимущества социального предпринимательства. Деятельность, которую осуществляют социальные предприниматели, очень разнообразна. Предприятие может производить товары, предоставлять социально значимые услуги и работы, в том числе для отдельных категорий граждан. Осуществлять эту деятельность могут как частные лица, так и юридические лица. Главными целями бизнеса в социальном контексте является обеспечение устойчивого развития, как для предприятий, так и для всего общества в целом. Предприниматели несут ответственность за свои компании и их успешное развитие. Лишь успешно развивающиеся компании могут способствовать улучшению экономики и позитивному социальному развитию. Предприятия осуществляют комплекс затрат на специальные программы, что является социальными инвестициями. Комплекс затрат включает в себя расходы на развитие навыков персонала: профессиональную подготовку и переподготовку, охрану здоровья, труда и так далее. Социальные инвестиции – это финансирование объектов, имеющих социальное значение для извлечения из них прибыли в будущем и достижения необходимого социального эффекта путем улучшения качества жизни населения за счет удовлетворения их потребностей. Социальные инвестиции стимулируют положительные изменения в обществе. Срок окупаемости инвестиций продолжителен, при этом результатом может являться не только денежная выгода, но и укрепление доверия, формирование имиджа и повышение деловой репутации организации. Они выступают в качестве долгосрочных вложений в нематериальные фонды компаний.

Государство и общество требуют большого внимания к вопросам экологии, качества продукции, услуг, а также условий труда, как у индивидуальных предпринимателей, так и у крупных мировых корпораций. Поскольку в современном обществе существует большое количество проблем социального характера, то дан-

ное направление предпринимательства считается перспективным. Необходимо, чтобы государство поддерживало организации данного типа, и способствовало их развитию. Необходима поддержка в лице различного рода государственных структур, занимающихся поддержкой малого и среднего бизнеса по оказанию финансового содействия, определенные льготы. Социальная предпринимательская активность эффективно влияет на конкурентную среду, обеспечивает рабочие места и снимает напряжение на рынке труда. Социальное назначение организации заключается в том, что социальная эффективность является заранее запланированным и ожидаемым результатом. Такое предприятие изначально позиционирует себя как организация, целью которой является решение социально-значимых проблем. Такими целями, чаще всего являются: создание рабочих мест для людей с ограниченными возможностями, обучение и переквалификация работников, реабилитация людей, попавших в трудную жизненную ситуацию, а также организация системы по предоставлению услуг для малоимущих слоев населения. Современному обществу необходимо функционирование социальных организаций, которые способны, хоть и частично, но справиться со многими общественными проблемами.

Социальное предпринимательство в России появилось сравнительно недавно, однако уже есть фонды, которые помогают реализовывать проекты. Агентство стратегических инициатив является механизмом реальной помощи представителям среднего бизнеса в стране, оно занимается поиском, поддержкой перспективных идей, а также увеличением доли негосударственных организаций: коммерческих и некоммерческих при оказании услуг в социальной сфере. Главная их цель – это создание Всероссийской сети Центров инноваций социальной сферы. Проект Всероссийской сети Центров инноваций социальной сферы призван создать в России инфраструктуру для развития социального предпринимательства, которое необходимо для решения таких общественно значимых проблем, как трудоустройство инвалидов, создание частных школ и детских садов, производство реабилитационного оборудования. Проект Всероссийской сети Центров инноваций социальной сферы стремится создать в России инфраструктуру для развития социального предпринимательства. Проекты центров инноваций в социальной сфере будут финансироваться совместно бюджетами регионов и крупным бизнесом. Агентство стратегических инициатив будет координировать проект и обеспечит эффективное взаимодействие с региональными и федеральными органами власти.

В России активно работает на поле этой деятельности Фонд региональных социальных программ «Наше будущее», основанный Вагитом Аликуперовым. Там проводятся специальные школы и семинары, посвященные этому виду деятельности, социальные предприниматели делятся опытом, узнают про социальные инновации в России и мире, какие послабления предусмотрены для них в Российском законодательстве и обучают новичков. Фонд направлен на развитие системы поддержки социально-ориентированных некоммерческих организаций и организаций социального предпринимательства [3].

Социальное предпринимательство интенсивно развивается за рубежом. По данным Агентства стратегических инициатив, в России социальным предпринимательством занимается только около одного процента компаний. Социальным предприятиям необходима долгосрочная финансовая поддержка. Гранты, субсидии помогают развивать социальный бизнес, но это краткосрочные, разовые вложения, лишь небольшое количество инвесторов готовы инвестировать данное направление, несмотря на высокий уровень риска. Создание условий для развития социаль-

ного предпринимательства, принятие закона и его поддержка на государственном, региональном и местном уровнях способствует появлению инноваций, которые в свою очередь повысят качество товаров, услуг, создадут рабочие места и вовлекут в бизнес все слои населения.

Список литературы

1. Александров Д.Г., Королева Т.И. Социальное предпринимательство в современном мире // <https://cyberleninka.ru/article/v/sotsialnoe-predprinimatelstvo-v-sovremennom-mire>
2. Жохова В.В. Социальное предпринимательство: сущность и понятие. // <https://cyberleninka.ru/article/n/sotsialnoe-predprinimatelstvo-suschnost-i-ponyatie>
3. Ветрова Е.А. Социальное предпринимательство как фактор развития общества // <https://cyberleninka.ru/article/v/sotsialnoe-predprinimatelstvo-kak-faktor-razvitiya-obschestva>

СИСТЕМА «ТАРГЕТ-КОСТИНГ» КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аксенова Е.А.

доцент кафедры экономической безопасности, учета и права, канд. экон. наук, Донской государственной технической университет, Россия, г. Ростов-на-Дону

Гасанова Х.Х.

студентка группы АЭБ-41, Донской государственной технической университет, Россия, г. Ростов-на-Дону

В статье рассматривается одна из эффективных идей, возникших в японском управленческом учете – концепция таргет-костинг, то есть система управления по целевой себестоимости. Данная концепция чаще всего используется при изготовлении инновационной продукции. Система таргет-костинг, зародившись в Японии, также применяется в промышленных корпорациях в США и Европы. В России данная система пока не получила широкого распространения.

Ключевые слова: концепция таргет-костинг, целевая себестоимость, целевое управление затратами, проектирование инновационных продуктов.

В современных условиях рыночных отношений, возрастает значимость конкурентной борьбы в формировании тех или иных сфер, совершенствовании производства, исследования новых идей, продуктов, снижение потерь, а с ними, в соответствии с этим, и стоимости. С целью активного формирования бизнеса следует выпускать конкурентоспособную продукцию. При этом нужно учитывать, что для потребителя привлекательны не просто качественные вещи. Зачастую при покупке того или иного продукта главную значимость представляет стоимость. Поэтому основной целью любого производителя является минимизация себестоимости продукции.

Значительная доля компаний улучшает прибыль за счет уменьшения себестоимости продукта и продаж. При этом никак не учитываются расходы на производство новых видов продукции. Как правило, производители заранее подразумевают, по какой цене они смогут реализовать свой товар. По этой причине перво-

степенной проблемой становится создание продукта, себестоимость которого будет достаточно низкой с целью предоставления задуманного уровня прибыли.

Целевое управление затратами (таргет-костинг) – это инструмент стратегического управления, сохраняющий стратегию уменьшения расходов, который обеспечивает реализацию следующих функций:

- планирования производства новой продукции;
- цена предупредительного контролирования;
- вычисление целевой себестоимости в согласовании с рыночными реалиями.

В современных японских компаниях считают, что компании, получающие сведения с классических концепций учета расходов, расходуют больше времени и средств на процесс формирования продукции.

Данное разъясняется тем, что механизмы противоположной взаимосвязи классических концепций дают возможность оценить расходы производства только лишь в завершении процесса разработки продукта. В случае если первоначальная стоимость продукта и продаж превысит рыночную стоимость, исследования обязаны начаться заново.

Главное правило, заложенный в основу концепции таргет-костинга следующее: если с целью эффективного формирования бизнеса следует реализовать товар по стоимости, не превышающей рыночную, в таком случае определение себестоимости будущей продукции начинают с установления её стоимости. То есть классический метод ценообразования вывернут «наизнанку».

Себестоимость + Прибыль = Цена, которая в концепции таргет-костинг трансформировалась в следующее равенство:

$$\text{Цена} - \text{Прибыль} = \text{Себестоимость}$$

Это элементарное решение позволило приобрести превосходный механизм предупредительного контроля и экономии расходов ещё на стадии проектирования. Идея очень простая.

Таким образом, сначала обуславливается рыночная стоимость продукта, потом устанавливается требуемый размер прибыли, а затем рассчитывается предельно допустимый объем себестоимости.

Рыночная стоимость в данном методе называется целевой ценой, предпочитаемое отличие среди продажной ценой и себестоимостью называется целевой прибылью, а себестоимость по которой продукт должен быть изготовлен, называется целевой себестоимостью.

Процесс установления цены учитывает применение трехуровневого анализа «качество продукта – набор функциональных характеристик продукта – цена продукта», где цена определяется как в целом по рынку, так и возможных покупателей. Данная цена определяется с помощью маркетинговых исследований, т.е. фактически является прогнозируемая рыночная цена продукта или услуги [3, с. 25].

Целевая себестоимость – это себестоимость максимально допустимая в рыночных условиях.

Уже после установления целевой себестоимости продукции (услуги) все без исключения члены производственного процесса стремятся спроектировать и произвести продукт с установленной себестоимостью. Традиционно процесс улучшения продукта выглядит следующим образом [2, с. 57]:

Проектирование -> Себестоимость -> Проектирование.

На предприятиях, использующих концепцию таргет-костинг, процесс усовершенствования продукта выглядит следующим образом:

Себестоимость -> Проектирование -> Себестоимость.

Данный подход дает следующие преимущества:

1. Менеджеры и сотрудники, стремясь максимально приблизить себестоимость к целевой, зачастую обнаруживают не стандартные решения в ситуациях, требующих инновационного мышления.

2. Необходимость регулярно помнить о целевой себестоимости, останавливает инженеров от соблазна применять наиболее дорогостоящие технологии и материалы.

В следствии весь производственный процесс, от концепции до нового продукта, который принимает современный вид, в пределах определенных расходов. Процесс исследования плана не прекращается до тех пор, пока расчетная цена не сойдется с целевой.

Как установить, на сколько стоит сократить затраты на приобретение сметной себестоимости по целевой. Количественный расчет величины целевого сокращения затрат осуществляется в четыре этапа [1]:

1. Установление вероятной стоимости реализации за единицу (элемент) рассматриваемой продукции или услуги.

2. Установление целевой себестоимости продукции (за единицу и в целом).

3. Сопоставление целевой и сметной себестоимости продукции с целью установления величины требуемого (целевого) сокращения затрат.

4. Перепланирование продукта и синхронное внесение улучшений в производственный процесс для достижения целевого сокращения затрат.

При реализации таргет-костинга предприятие может столкнуться с определенными проблемами [4].

Во-первых, разработка новых продуктов обязана включать в себя следующие отделы: финансовый, производственный, маркетинговый отделы и др. В случае если в компании не налажено взаимодействие между подразделениями, организации будет сложно реализовать описываемую методику. Важно также, чтобы отделы стремились снизить собственные затраты на успех фирмы.

Во-вторых, фактическая себестоимость может неожиданно превысить целевую уже в процессе производства. Во избежание этого маркетологам следует регулярно проводить мониторинг рынка – отслеживать изменения цен поставщиков и нужд потребителей. В противном случае может случиться так, что технологи будут разрабатывать заведомо не нужный потребителю товар.

Также не стоит необдуманно менять технологию производства нового продукта только для того, чтобы значительно снизить его себестоимость. В следствии компания рискует потерять крупные суммы на повторные разработки, а ее работники – большое количество периода. Помимо этого, постоянно есть вероятность, что они не смогут разработать продукт с оптимальными данными или продукция не будет пользоваться прогнозируемым спросом на рынке.

Таким образом, в отличие от классических методов ценообразования концепция «таргет-костинг» учитывает вычисление себестоимости продукта, опираясь на предварительно определенной стоимости реализации. Она может быть применима абсолютно во всех отраслях экономики, предполагая снижение цены на товар до уровня, приемлемого для потребителя.

Список литературы

1. Редченко К. Таргет-костинг. //Сетевой ресурс: URL: <http://www.cfin.ru>

2. Рябков А.В. Таргет-костинг: формирование себестоимости и цены продукта на базе маркетинговых расчетов // Маркетинг и маркетинговые исследования. – 2015.
3. Славников Д.В. Target costing как метод целевого стратегического управления затратами // Менеджмент в России и за рубежом. – 2016.
4. Смирнова Н. Таргет-костинг: позволяет управлять себестоимостью. //Сетевой ресурс: URL: <http://www.buhgalteria.ru>

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ДАННЫХ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА ДЛЯ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

Аксенова Е.А.

доцент кафедры экономической безопасности, учета и права, канд. экон. наук,
Донской государственный технический университет, Россия, г. Ростов-на-Дону

Комарова А.И.

студентка группы АЭБ-41, Донской государственный технический университет,
Россия, г. Ростов-на-Дону

В статье рассматривается одна из эффективных методик для принятия управленческих решений – управленческий учет. В современных условиях, когда предприятия самостоятельно принимают и реализуют управленческие решения, несут важнейшую экономическую и юридическую ответственность за результаты хозяйственной деятельности, объективно возрастает значение использования данных бухгалтерского управленческого учета при принятии управленческих решений. В России управленческий учет используется около 20 лет.

Ключевые слова: управленческий учёт, стратегический учет, оперативный учет, финансовый результат.

В настоящее время экономическая ситуация в стране требует от руководителей предприятий уделять больше внимания оптимизационным процессам управления бизнесом.

В частности, особого внимания требует выбор и использование накопленных в теории и практике методик по учету затрат и формированию финансовых результатов, позволяющих повысить эффективность принимаемых решений. Это связано с тем, что при изменении условий внешней среды организации необходимо достаточно гибко и оперативно на них реагировать и, как следствие, регулировать внутренние производственные и управленческие процессы.

По нашему мнению, основой для обеспечения выработки и реализации эффективных управленческих решений в настоящее время становится использование управленческого учета, цель которого состоит в предоставлении своевременной и качественной информации руководству организации.

В мировой практике управленческий учет применяется достаточно давно и широко. В России он стал использоваться примерно 20 лет назад. Основой его применения послужило принятие программы реформирования бухгалтерского учета и приближения его к международным стандартам учета и отчетности.

Стоит отметить, что в разное время в экономической теории и практике использовался не только управленческий учет, но и категории, схожие по содержанию с ним. Они представлены в таблице.

Экономические категории, схожие по содержанию [1, с.34]

Название экономической категории	Определение экономической категории
Управленческий учет	Интегрированная система учета затрат и доходов, нормирования, планирования, контроля и анализа, систематизирующая информацию для принятия оперативных управленческих решений и координации развития организации
Контроллинг	Концепция, основывающаяся на разработке оперативных и стратегических целей организации, учитывающая изменения внутренней и внешней среды, а также моделирующая систему управления на достижение обозначенных целей и выполняющая функцию управления управлением
Планово-экономическая деятельность	Совокупность действий, в результате которых определяются направления развития, его темпы, этапы обеспечения, ресурсы, результат деятельности
Хозяйственный расчет	Метод хозяйствования, основанный на измерении расходов и доходов предприятий, его структурных и функциональных подразделений, использующий экономические стимулы к увеличению объемов производства, улучшению качества продукции, увеличению заработной платы для обеспечения эффективной деятельности

Кризисные явления в экономике всегда являлись катализаторами развития экономической мысли, которая продвигалась вперед путем активного проведения поисковых исследований и в результате чего создавались механизмы преодоления последствий кризиса.

В настоящее время управленческий учет подразделяют как стратегический и оперативный.

Стратегический управленческий учет – это управленческий учет, обеспечивающий внутренних пользователей информацией о стратегии развития организации в рамках действующей учетной системы, ориентированный на процесс принятия долгосрочных управленческих решений на основе анализа внешней и внутренней бизнес-среды [4, с.11].

В профессиональной литературе первые исследования по стратегическому управленческому учету опубликованы в конце прошлого столетия. В это время были разработаны модели стратегического планирования, концепции стратегического управленческого учета и стратегического анализа.

Что касается оперативного управленческого учета, то в оперативном управленческом учете анализируются внутренние процессы (снабжение, производство, сбыт продукции) и реализуются функции управления (планирование, учет, анализ, контроль), но не рассматриваются внешние процессы и объекты (факторы внешней среды).

Управленческий учет обладает целями, объектами, принципами, требованиями к предоставляемой информации.

Цели управленческого учета:

- информационное обеспечение процесса принятия, тактических и стратегических управленческих решений,
- контроль, планирование и прогнозирование экономической, деятельности организации и центров ответственности обеспечение аналитической базы для ценообразования,

– выбор эффективных направлений развития [3, с. 21].

Основным предназначением управленческого учета является предоставление менеджерам организации достоверной, полной и своевременной информации для принятия управленческих решений.

При совершении управленческого учета, формирование документального обеспечения любой системы управления предполагает сбор и подготовку информации, необходимой пользователям. Информация, как правило, обрабатывается до предоставления пользователю. Для этого используются утвержденные формы предоставления информации. Точность, краткость, систематизация получаемой информации позволяют ускорить процесс принятия решения.

Информация формируется в достаточно больших объемах, поэтому были разработаны основные требования, которым предоставляемая информация должна соответствовать:

- 1) конфиденциальность;
- 2) достаточность;
- 3) достоверность;
- 4) точность;
- 5) экономичность;
- 6) полезность;
- 7) адресность;
- 8) оперативность;
- 9) гибкость;
- 10) целесообразность;
- 11) своевременность;
- 12) сопоставимость;
- 13) понятность;
- 14) возможность сравнения;
- 15) аналитичность [5, с. 37].

Характеризуя управленческий учет как часть информационной системы организации, можно констатировать, что предметом управленческого учета является производственная деятельность организации в целом и ее отдельных структурных подразделений (центров ответственности).

Появление управленческого учета связано с развитием техники и технологии производства, науки и практики менеджмента, появлением новых инструментов рынка, усилением конкуренции. Но организация управленческого учета – внутреннее дело экономического субъекта.

Важным, при создании системы управленческого учета, является экономическая эффективность. Внедрение системы управленческого учета только тогда оправданно, когда полученный в результате эффект превышает затраты на ее создание.

Таким образом, управление как ответственный и трудоемкий процесс должно быть систематизировано и подкреплено соответствующей достоверной информацией. Управленческий учет обеспечивает руководителей именно той информацией, которая необходима для процессов контроля и планирования, учета и оценки деятельности организации и центров ответственности. Разработка и принятие эффективных управленческих решений – основа обеспечения конкурентоспособности продукции, формирования рациональной организационной структуры и кадровой политики, создания положительного имиджа и др.

Список литературы

1. Баталов Д.А. Управленческий учет и контроллинг: соотношение категорий // Управленческий учет. – 2014.
2. Булгакова С.В. Аналитические инструменты стратегического управленческого учета // Международный бухгалтерский учет. – 2015.
3. Костюкова Е.И. Бухгалтерский управленческий учет // Источники формирования управленческого учета. – 2014.
4. Шешукова Т.Г. Стратегический управленческий анализ внешней среды // Управленческий учет. – 2015.
5. Шешукова Т.Г. История и перспективы развития управленческого учета на предприятии // Развитие управленческого учета в России-2015.

КАССОВЫЕ АППАРАТЫ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ В БЮДЖЕТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Байдужа Д.Е., Крюкова А.А.

студентки факультета корпоративной экономики и предпринимательства,
Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ»,
Россия, г. Новосибирск

В статье рассматривается история развития кассовых аппаратов, изменение функционирования касс в современном мире, применение онлайн-касс в бюджетных организациях.

Ключевые слова: кассовые аппараты, онлайн-кассы, бюджетные организации.

Сегодня современный человек практически каждый день совершает операции по оплате каких-либо товаров или услуг. Эти действия могут быть совершены как в коммерческих организациях, так и в бюджетных. В конце процедуры покупатель обязан получить чек, который выбивается на кассовом аппарате.

Жизненный цикл контрольно-кассовой техники насчитывает значительную историю. Так в середине XIX века денежный ящик в виде тумбочки с полочками и отсеками для банкнот и монет был распространен на торговых точках по всему миру.

Хороший и действенный кассовый аппарат еще не был изобретен, а других инструментов контроля над оборотом наличных средств не существовало.

Кассовый аппарат появился в конце XIX века году благодаря Джеймсу Ритти – владельцу трактира. Через некоторое время в 1879 г он запатентовал аппарат.

В "Неподкупном Кассире" использовались металлические рычаги с цифрами, нажимая на которые, можно было зарегистрировать сумму продажи. В кассовой машине Ритти также был звонок для того, чтобы подтвердить продажу. В кассе был встроен суммирующий счетчик, который подводил итог всех продаж за смену.

Изобретение Ритти понравилось Джону Паттерсону, когда он купил несколько машин для использования в своих розничных магазинах. Паттерсон приобрел авторские права у Джейкоба Г. Эккерта за шесть с половиной тысяч долларов в 1884 году, и запустил идею в производство в собственной Национальной кассовой компании, более известной в Америке как NCR. На базе NCR Паттерсон открыл конструкторский отдел для создания кассового аппарата, наиболее защищенного от воровства и качественно превосходящего модели конкурентов. Затем он

организовал курсы по обучению своих менеджеров, часто пугая новичков тренингами продаж с участием себя в качестве покупателя [3].

Кассы начала XX – XI века имеют функции по учету бухгалтерских и управленческих данных, они напоминают мини компьютер.

Документы, которые закрепляют правила ведения учета кассовых операций в бюджетных учреждениях следующие:

- Единый план счетов Минфина РФ № 157н;
- план счетов бюджетного учета Минфина РФ № 174н;
- указание ЦБ РФ о порядке ведения кассовых операций № 3210-У;
- приказ Казначейства России «О порядке кассового обслуживания исполнения федерального бюджета, бюджетов субъектов Российской Федерации и местных бюджетов и порядке осуществления территориальными органами Федерального казначейства отдельных функций финансовых органов субъектов Российской Федерации и муниципальных образований по исполнению соответствующих бюджетов» № 8н;
- закон «О ККТ» № 54-ФЗ.

На сегодняшний день, кассовые аппараты подверглись значительным изменениям под влиянием российского законодательства. Так с 1 февраля 2017 года начался новый этап реализации закона 54-ФЗ о переходе на онлайн-кассы. С этого дня Федеральная Налоговая служба России регистрирует только кассы с фискальным накопителем (устройство для шифрования и защиты фискальных данных, без которого работа онлайн-касс невозможна). Регистрация и перерегистрация аппаратов с лентой ЭКЛЗ на прежних условиях больше не проводится.

Новые онлайн-кассы отправляют сведения о продажах оператору фискальных данных (ОФД). Эта организация хранит данные и впоследствии передает их налоговой службе.

Данный закон касается не только коммерческих, но и бюджетных учреждений, осуществляющих какую-либо платную деятельность. Это может быть оплата обучения в вузе, некоторых медицинских услуг в больнице и т.д.

Также, следует отметить, что в силу закона № 54-ФЗ существуют случаи, когда бюджетные учреждения могут осуществлять наличные или безналичные расчёты без применения контрольно-кассовой техники [1]:

- 1) при выдаче организациями бланков строгой отчетности, то есть учреждения должны выдавать специальный документ, который приравнивается к кассовому чеку;
- 2) при осуществлении таких видов деятельности, как обеспечение питанием служащих в образовательных организациях, продажа государственных знаков почтовой оплаты, торговля в сельской местности лекарственными препаратами;
- 3) при осуществлении деятельности, попадающих под обложение ЕНВД, при выдаче документа по требованию покупателя (товарного чека, квитанции и др.), который бы подтвердил прием денежных средств за соответствующий товар, работу или услугу.

В силу пункта 83 Инструкции 174н для ведения бухгалтерского учета денежных средств, денежных документов в кассе бюджетного учреждения и хозяйственных операций по их движению применяются счета аналитического учета в

соответствии с объектом учета и содержанием хозяйственной операции: • 0 201 34 000 "Касса".

Операции по поступлению денежных средств в кассу отражаются в бухгалтерском учете бюджетного учреждения на основании [2]:

- приходного кассового ордера;
- квитанции.

В июле 2016 года были приняты поправки к федеральному закону 54 «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов», которые обязывают все организации заменить кассовые аппараты онлайн-кассами.

Основной целью введения онлайн-касс является уменьшение серой экономики. Данные кассы могут отправлять чеки по электронной почте и SMS, а также передавать данные в налоговую службу.

Главное отличие новой кассы – в форме чека (например, теперь обязательным является QR код (товарный знак для типа матричных штрих-кодов)) и в том, что помимо регистрации покупки в фискальном накопителе, информация о каждом заказе поступает через посредника (оператора фискальных данных) в налоговый орган через Интернет.

Большинство существующего программного обеспечения уже поддерживает работу с онлайн-кассами. С июля 2018 все программы обязаны слать данные о каждом товаре (название и артикул) в кассу.

Таким образом, внедрение онлайн-касс может обернуться существенной финансовой нагрузкой для различных организаций. Примерная стоимость замены одного кассового аппарата равна 40 тыс. рублей. Фискальный накопитель (устройство для шифрования и защиты фискальных данных, без которого работа онлайн-касс невозможна) требуется регулярно менять. Помимо этого, необходимы специалисты, которые способны заниматься установкой и обслуживанием нового оборудования.

Так же, имеется ряд сложностей, связанных со способом передач данных в ФНС России. Онлайн-кассы могут передавать их только при наличии интернет-сигнала, с которым в деревнях и городских магазинах, расположенных в подвальных помещениях, очень непросто.

Следующей проблемой является обучение персонала, а также появляется дополнительная обязанность у продавца – необходимо узнавать у покупателя о желании получить электронный чек. Это значительно усложнит и замедлит процесс обслуживания клиентов. При этом по состоянию на июль 2017 года в стране наблюдался дефицит фискальных накопителей.

Список литературы

1. Все о кадрах/О применении бюджетными учреждениями контрольно-кассовой техники/[Электронный ресурс] URL: <http://info-personal.ru>
2. КонсультантПлюс/Приказ Минфина России от 16.12.2010 N 174н/[Электронный ресурс] URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_108766/
3. Региональный центр обслуживания ККТ / История кассовых аппаратов/[Электронный ресурс] URL: http://patentspb.com/istoriya_kassovyh_apparatov

ОСНОВЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В ОТРАСЛИ ЖИВОТНОВОДСТВА

Безлуцкая Т.П.

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

В статье раскрывается сущность государственного управления отрасли животноводства в Российской Федерации, а также отмечаются проблемы аграрного сектора экономики. Рассматривается одна из основных задач агрополитики. После проведенного анализа становится очевидным, что выход из критического состояния сельского хозяйства, и в частности, отрасли животноводства, состоит в достижении гарантированных закупочных цен на продукцию животноводства за счет бюджетной поддержки.

Ключевые слова: АПК, государственное регулирование, отрасль животноводства, проблемы аграрного сектора, развитие сельского хозяйства, ценовое регулирование, государственная программа.

Под воздействием мирового финансового кризиса в аграрном секторе экономики произошло накопление множества проблем, наиболее подвержены его влиянию оказалась сфера сельского хозяйства, в особенности отрасль животноводства из-за своей специфики производства. В данный период времени в Российской Федерации довольно серьезно стали подходить к государственной поддержке приоритетных отраслей экономики, включая аграрный сектор. Поэтому одной из первоочередных народнохозяйственных задач является эффективная реализация Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы [2].

Выделим основные проблемы в сфере АПК:

- сельхозтоваропроизводители вынуждены сокращать поголовье животных, т.к. отрасль животноводства остается убыточной;
- цивилизованный рынок земли отсутствует;
- существует нехватка производственной мощности для хранения и переработки сельскохозяйственной продукции;
- проблема недостатка квалифицированных кадров и молодых специалистов, процентные ставки по кредитам в банках растут, существует определенная сложность в оформлении и получении субсидий, диспаритет цен на сельскохозяйственную продукцию;
- растет количество убыточных предприятий;
- объем просроченной дебиторской и кредиторской задолженности растет [4, с. 25].

Увеличивается зависимость сферы АПК от иностранных поставщиков оборудования и техники, что ведет к необходимости импортозамещения. Следует отметить, что во многих субъектах РФ существует слаборазвитая, устаревшая инфраструктура животноводческого комплекса. Недостаточно развита информационно-консультационная служба в АПК регионов.

Агропромышленный сектор экономики и его главная составляющая сфера животноводства это ведущие, системообразующие сферы экономики субъекта Российской Федерации и страны в целом, которые формируют её экономическую и продовольственную безопасность.

Главная задача в настоящее время в сфере животноводства состоит в создании условий для производства конкурентоспособного сельскохозяйственного сырья и продовольствия, а также обеспечения долгосрочных перспектив поступательного развития отрасли [3, с. 24]. Для этого крайне важно решить следующие основные проблемы отрасли животноводства:

- увеличить количество пастбищ, снизить цены на корма;
- совершенствовать инфраструктуру агропродовольственного рынка;
- уменьшить внутриотраслевые диспропорции в развитии отрасли;
- увеличивать долю отечественной мясомолочной продукции на региональном рынке;
- модернизировать технологии на производствах, обновлять технические средства;
- необходимо обустройство инженерной, социальной сферы в сельских территориях, создание рабочих мест и повышения доходности животноводческого производства до уровня, который бы обеспечивал расширенное воспроизводство [4, с. 27].

Государственная программа развития сельского хозяйства, использует при реализации мероприятий инструменты господдержки привлечения инвестиций, позволяет обеспечить позитивную динамику роста объемов производства животноводческой отрасли, но не может решить всех финансовых проблем [2].

Наиболее значимые меры государственного воздействия состоят в:

- снижении налогов для фермеров;
- организации правовой базы для производства высококачественной продукции и их соответствие международным требованиям;
- усилении материальной заинтересованности, в повышении показателей качества продукции;
- увеличении уровня дотационных средств в расчете на одну голову животного с плотностью поголовья – две головы в расчете на 1 га пашни [2].

Последние две меры также можно отнести к мерам государственного регулирования внутреннего рынка сельхозпродукции, которые жизненно необходимы в перепроизводстве продукции. Государство должно проводить работу по созданию благоприятных условий для развития конкурентной среды, но более экономического характера.

Концептуальная основа государственной политики в АПК должна состоять в декларировании принципа свободного ценообразования, который был бы приспособлен к спросу, но при этом применять механизм регулирования цен предложения. При использовании такие цены подвижны и при условии дефицита продукции она определяется средними издержками производства и реализации при относительно худших условиях в основных товарных зонах страны. Как только дефицит продукции будет уменьшаться дефицитная цена будет смещаться к затратам в средних и лучших условиях.

Осуществление предложенной ценовой политики поможет приостановить расходование недостаточных бюджетных ассигнований сфере животноводства. Финансовое состояние сельскохозяйственного производства связано и с производственными показателями (низкой продуктивностью животных, а отсюда, и высокой себестоимостью продукции), повышение которых в настоящее время не представляется возможным.

Высокая ресурсоемкость российского аграрного производства и низкие результативные показатели отрасли выражаются в значительных затратах на единицу

продукции, что предопределяет ее реализацию по ценам, которые зачастую не возмещают затраты.

Можно отметить, что на данный период времени в России выход из критического состояния сельского хозяйства, в том числе отрасли животноводства, состоит в достижении гарантированных закупочных цен при помощи бюджетной поддержки, которые помогут обеспечить нормальные финансовые условия для производства продукции животноводства и активизировать данное производство. Надо продолжать искать дополнительную финансовую поддержку для сельскохозяйственного производства, и увеличивать ее. Последующее развитие отрасли должно происходить в качественно новых уровнях технического и технологического производства.

Список литературы

1. Федеральный закон от 03.08.1995 № 123-ФЗ. О племенном животноводстве // Собрание законодательства РФ.
2. Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы – Режим доступа: <http://government.ru/>
3. Гончаров В.В. Импортозамещение в продовольственном комплексе / В.В. Гончаров // Экономист. – 2015. - №3. – С. 24-31.
4. Иванова В.Н. Глобальные вызовы и возможности России в решении проблем импортозамещения / В.Н. Иванова // Пищевая промышленность. – 2014. – №7. – С. 24-28.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ И МЕТОДИКА ВНУТРИКОРПОРАТИВНОГО БРЕНД-МЕНЕДЖМЕНТА

Бикметов Е.Ю.

профессор кафедры менеджмента и маркетинга, д-р социол. наук, профессор, Уфимский государственный авиационный технический университет, Россия, г. Уфа

Яппарова Д.И.

старший преподаватель кафедры менеджмента и маркетинга, Уфимский государственный авиационный технический университет, Россия, г. Уфа

В статье организационная бренд-коммуникация рассматривается в качестве смысло-символьного взаимодействия, направленного на формирование корпоративной идентичности. Формирование бренда по принципу «изнутри – вовне» позволяет регулировать взаимодействие внутренней и внешней деловой среды компании.

Ключевые слова: бренд, менеджмент, бренд-менеджмент, организационная коммуникация, корпоративная культура.

Сегодня происходит усиление значения культурных и коммуникативных регуляторов в решении проблем корпоративного управления. Управленческий процесс имеет духовную природу, которая связана прежде всего с реализацией сущностных сил человека, личными переживаниями и ценностями субъектов управленческого взаимодействия и коммуникаций. Необходимо учитывать, что процессы организационного духовного воспроизводства и динамики являются не только самоорганизующимися, но и целенаправленно управляемыми. В этом плане сильный бренд, базирующийся на коммуникации субъектов управленческих и рыноч-

ных отношений, несущий целевым группам значимый смысл, информацию о миссии, видении организации, выступает важным ценностно-символическим ресурсом менеджмента. Как правило, тема бренд-менеджмента изучается узконаправленно – лишь со стороны маркетинга. Однако создание и воспроизводство бренд-имиджа компании осуществляется в первую очередь в процессе общения членов организации. Базовые ценности бренда должны закладываться не только в организацию маркетинга (от исследований до рекламы и сбыта), но и в систему подбора персонала, формирование и развитие корпоративной культуры [1, с. 105]. Таким образом, бренд и корпоративная философия выступают интегрирующим началом, регуляторами взаимодействия внутренней и внешней деловой среды компании.

Одним из важнейших инструментов бренд-ориентированного менеджмента является совершенствование отношений с сотрудниками на основе развития долгосрочного взаимодействия в форме взаимовыгодного сотрудничества. В этом плане сильный внутренний бренд стимулирует гибкость и адаптивность в принятии решений, имеет возможность усиливать корпоративную идентификацию, позитивную мотивацию и инновационные формы трудового поведения, поддерживать организационные изменения, что стимулирует достижение стратегических целей и миссии организации. Внутренний бренд-менеджмент как направление стратегического управления следует рассматривать в виде концепции и технологии создания, внедрения и контроля бренда во внутрикорпоративной социальной среде, организационно-функционального и информационного обеспечения позиционирования организационной жизни. Исследователи включают в содержание бренда и совокупность материальных категорий [2, с. 6]. Однако бренд прежде всего ценностно-символическая категория. Коммуникация поэтому выступает основой бренд-менеджмента. Организационная бренд-коммуникация представляется как смысло-символьное взаимодействие, направленное на формирование корпоративной идентичности. В ходе коммуникативного взаимодействия, с одной стороны, осваиваются и порождаются новые стороны идентичности, с другой – создается, воспроизводится и усложняется смысло-символьная среда коммуникации, определяющая структуру и характер организационного поведения. Смысло-символьное пространство коммуникации способно создавать базу сотрудничества и творчества. Объекты в организационной среде становятся носителями смысла, оказываются связанными с символами. Театрализация жизненных практик индивидов и социальных групп, по мнению И. Гофмана, поддерживает их жизнедеятельность и способствует реализации целей посредством активизации игровых форм. Индивидуальная игра связана с реализацией индивидуальных целей человека, его развитием, мобильностью, защитой от внешних угроз. В коллективной игре участник отождествляет себя с целями всей группы, осваивает и исполняет совокупность ролей, необходимых для группового взаимодействия [3]. Необходимость учета игровой методологии в выборе средств и приемов бренд-менеджмента объясняется тем фактом, что в игре моделируется практическая и интеллектуальная деятельность человека в реальных ситуациях социального и экономического пространства. Переживание человеком в игровой деятельности ситуации творчества, чувства свободы как проявления независимости своего решения, способно конституировать личностные, деловые и профессионально важные качества [4, с. 194]. Через игровой подход возможно формирование осознания сопричастности сотрудника организационной жизни.

Определение менеджментом целей организации, ее философии – важный стратегический выбор, базирующийся на системе ценностей корпорации. Поэтому

первым шагом бренд-менеджмента в создании новой корпоративной культуры является разработка философии организации. Далеко не всегда существующая организационная культура и система коммуникаций способствуют эффективной работе участников корпорации. Причина может состоять в том, что корпоративную культуру характеризует достаточно невысокий уровень доверия между рядовыми участниками и руководством. Не все ценностные ориентации непосредственно влияют на поведение, а лишь те, которые доминируют, реально осознаны. Ценности регулируют поведение не напрямую, а оказывают влияние на жизненные и профессиональные стратегии личности и группы [5, с. 40].

В рамках внутреннего бренд-менеджмента решаются задачи разработки системы конкретных мероприятий и процедур по укреплению ценностей. Бренд-менеджмент внутри организации предполагает прохождение стандартных этапов управления: планирования, организации, мотивации и контроля. На этапе планирования необходимо сформировать рабочую концепцию и цели внутрикорпоративного бренд-менеджмента, определить мероприятия и сроки внедрения ценностей бренда в рабочие процессы компании, а также установить критерии оценки эффективности. Ценности потребителей бренда должны быть понятны сотрудникам организации. Позитивный осознаваемый участниками имидж является не целью, а средством для достижения тех или иных стратегических целей компании (борьба за клиентов, ресурсы, формирование положительной репутации, привлечение лучших специалистов, повышению эффективности работы и пр.). Исходя из этого, компаниям следует закладывать в систему базовых ценностей именно те ценности, которые при ретрансляции через сотрудников и коммуникации приведут к достижению этих целей [6, с. 509]. При планировании необходимо учесть методы работы не только с существующими сотрудниками, но и сам процесс отбора новых сотрудников в соответствии с ценностями бренда и компании в целом. Система отбора персонала должна подразумевать проверку не только профессиональных качеств и квалификации сотрудника, но и его способности разделить ценности бренда и в процессе своей работы ретранслировать их во внешнюю среду. Мотивация и организация работы во внутрикорпоративном бренд-менеджменте предполагает реализацию запланированной концепции посредством проведения цепочки конкретных мероприятий. Эффективность системы мотивации персонала в значительной степени зависит от корпоративной культуры компании. Формирование бренда должно происходить по принципу «изнутри – вовне» и начинаться с формирования корпоративной философии. В организациях, где к планированию и целенаправленному формированию корпоративной культуры относятся пренебрежительно, организационная культура все равно существует, однако она формируется стихийно, что ведет к бесконтрольному развитию, непредсказуемости и плохой управляемости организации. В таких случаях присутствует явное несоответствие внутреннего и внешнего имиджа, что приводит к снижению эффективности мер по привлечению ресурсов в компанию [6, с. 509]. Функция контроля в рамках внутрикорпоративного бренд-менеджмента подразумевает оценку эффективности реализации предложенной концепции и уровня прогресса в достижении целей компании. Внутренний бренд-менеджмент – это циклический процесс, предполагающий последовательное прохождение этапов планирования, мотивации, организации и контроля и после получения обратной связи, в зависимости от результатов, вновь возвращение к первому этапу планирования для корректировки существующих задач и постановки новых.

Список литературы

1. Тульчинский Г.Л., Тереньтева В. Бренд-интегрированный менеджмент: каждый сотрудник в ответе за бренд. М.: Вершина, 2007. 352 с.
2. Карпова С.В. Брендинг: учеб. пособие. М.: КНОРУС, 2008. 224 с.
3. Гофман И. Представление себя другим в повседневной жизни. Пер. с англ. и вступ. статья А.Д. Ковалева. М.: КАНОН-пресс-Ц, Кучково поле, 2000. 304 с.
4. Бикметов Е.Ю., Касимова Э.Р., Кузнецова Е.В., Рувенный И.Я. // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 8. Менеджмент. 2014. № 2. С. 191-206.
5. Бикметов Е.Ю., Хуснутдинова А.В. Знание как ценностный фактор управления корпоративной культурой // Исторические, философские, политические и юридические науки, культурология и искусствоведение. Вопросы теории и практики. 2016. № 6-2 (68). С. 38-41.
6. Яппарова, Д.И., Пацков А.Е. Корпоративная философия как фундамент процесса формирования имиджа высшего учебного заведения // Теоретико-методологические проблемы естественнонаучных методов в гуманитарных науках: Материалы международной научно-практической конференции (Уфа, 16-17 октября 2014 года): сб. ст./ под. общ. ред. Р.Т. Насибуллина. Уфа: АЭТЕРНА, 2014. С. 509-513.

УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ ОРЕНБУРГСКОЙ ОБЛАСТИ

Богатырев А.В.

магистрант 2 курса, направление 38.04.01 «Экономика»,
Оренбургский государственный аграрный университет, Россия, г. Оренбург

Спешилова Н.В.

профессор кафедры организации агро-
бизнеса и моделирования экономических систем, д.э.н.,
Оренбургский государственный аграрный университет, Россия, г. Оренбург

В данной статье проводится анализ существующих проблем в учетно-аналитическом обеспечении управления задолженностью с дебиторами и кредиторами в сельскохозяйственных организациях Оренбургской области. Данные вопросы являются неотъемлемой частью грамотного ведения учета и осуществления анализа по эффективным методикам, что в свою очередь позволит увеличить эффективность управления предприятием в целом.

Ключевые слова: учетно-аналитическая информация, бухгалтерский учет, управленческий учет, управление дебиторской задолженностью, дебиторская задолженность.

В наше время одной из главных проблем действующих предприятий является увеличивающаяся дебиторская задолженность, зависящая от факторов объективности и субъективности. В результате расчетов по денежным операциям образуются реальные задолженности (с кредиторами и дебиторами), имеющие однозначный промежуток между переходящим правом собственности на товар и платежным временем, между оплатой по факту и выставлением документов на оплату.

Учетно-аналитическая информация – информация, обобщенная на счетах бухгалтерского учета для целей составления отчетности. Аналитическая информация характеризует текущее состояние исследуемого объекта и позволяет прогнози-

ровать его вероятное развитие [6]. Причем, именно бухгалтерский учет является основой всей учетно-аналитической информации, которая формируется на уровне организаций и предприятий.

Бухгалтерский учет отражает дебиторскую задолженность в виде имущества предприятия. Под дебиторской задолженностью понимается задолженность организаций, работников и физических лиц данной организации, которая возникает в процессе экономической деятельности организации, т.е. задолженность покупателей за купленные товары и услуги, подотчетных лиц за выданные им под отчет денежные суммы и др.

Задолженность с дебиторами в бухгалтерском балансе показана с экономической стороны. Это говорит о том, что объединяются долги дебиторов: по типам обязательств, источникам их появления, по виду задолженности [2, с. 2-5].

Со стороны финансов задолженность с дебиторами – это часть средств, находящихся в обороте предприятия, принадлежащие организации, но еще не полученные [1, с. 1-2].

Ремизова О.Н. рассматривает разновидности дебиторской задолженности с целью организации должного контроля за ее состоянием. При этом автор выделяет [5, с. 23-29]:

1) дебиторскую задолженность, которая может быть обусловлена обычными процессами хозяйственной жизни экономического субъекта и может подразумевать аванс, перечисленный поставщику, или стоимость товаров (услуг, работ), отгруженных (выполненных), но не оплаченных покупателями (заказчиками) по условиям договора и иным причинам;

2) дебиторскую задолженность, которая может быть выражена долгами в результате судебных споров между контрагентами из-за несоответствия количества/качества товаров (услуг, работ) установленному ассортименту, несвоевременной оплаты или ее отсутствия, иных причин расхождения в договорных отношениях.

Известно, что дебиторская задолженность отвлекает свободные денежные средства из оборота организации и приводит не только к дефициту ее бюджета, но и является в последующем причиной возникновения кредиторской задолженности.

Учетная система предприятия, которая обеспечивает классификацию и группировку обязательств по разным признакам, является главным источником информации о дебиторской задолженности для управленческих целей. Также при управлении дебиторской задолженностью применяются специальные методы учета и оценки дебиторской задолженности (табл. 1).

Управление дебиторской задолженностью является одной из важнейших составляющих краткосрочной политики предприятия. Объективную оценку реальности погашения долговых обязательств можно получить с помощью анализа дебиторской и кредиторской задолженности, который позволяет: определить изменение величины долговых обязательств; оценить и найти рациональное соотношение между дебиторской и кредиторской задолженностью; дать объективную оценку реальности погашения долговых обязательств; оценить риск дебиторской задолженности и финансовое состояние предприятия [3, с. 18-23].

Особое внимание должно уделяться анализу дебиторской задолженности, так как она занимает значительный удельный вес в составе оборотных активов. Дебиторская задолженность – это суммы, причитающиеся от покупателей и заказчиков.

Таблица 1

Дебиторская задолженность в сельскохозяйственных организациях

№	Наименование задолженности	Задолженность по дебету
1	Задолженность поставщиков и подрядчиков по выданным им авансам	Счет 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» Субсчет «Авансы выданные»
2	Задолженность покупателей и заказчиков по отгруженным им продукции, товарам (выполненным работам, оказанным услугам)	Счет 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»
3	Задолженность бюджета по излишне уплаченным налогам и сборам	Счет 68 «Расчеты по налогам и сборам»
4	Излишне уплаченные взносы в фонд социального страхования	Счет 69 «Расчеты по социальному страхованию и обеспечению»
5	Задолженность сотрудников организации по излишне выплаченным суммам	Счет 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда»
6	Задолженность подотчетных лиц по выданным и не возвращенным в кассу подотчетным суммам	Счет 71 «Расчеты с подотчетными лицами»
7	Задолженность сотрудников организации по предоставленным им ссудам и займам, а также по возмещению материального ущерба	Счет 73 «Расчеты с персоналом по прочим операциям»
8	Задолженность учредителей по вкладам в уставный капитал	Счет 75 «Расчеты с учредителями»
9	Задолженность по штрафам, пеням и неустойкам, иным финансовым санкциям	Счет 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами».

На уровень дебиторской задолженности влияют вид товара, ёмкость рынка, степень насыщенности рынка данными товарами, принятая в организации система расчётов, платёжеспособность покупателей и заказчиков и другие факторы.

Несоблюдение договорной и расчётной дисциплины, несвоевременное предъявление претензий по возникающим долгам ведут к росту дебиторской задолженности и, следовательно, к дополнительному отвлечению средств из хозяйственного оборота предприятия.

Анализ состояния расчётов с дебиторами и кредиторами включает анализ состава, структуры, темпов роста и прироста задолженности, её оборачиваемости и периода погашения.

Из удельного веса задолженности с дебиторами в составе активов организаций сельского хозяйства Оренбургской области [4] (табл. 2) видно, что дебиторская задолженность составляет около 20% оборотных активов и около 10% от суммы всех активов. В 2016 г. по сравнению с 2012 г. доля дебиторской задолженности в составе оборотных активов увеличилась на 1,1%, а доля дебиторской задолженности в составе всех активов – на 0,9%.

Таблица 2

Удельный вес дебиторской задолженности в составе активов сельскохозяйственных организаций Оренбургской области, %

Показатель	Годы					2016 г. к 2012 г. (+, –)
	2012	2013	2014	2015	2016	
– в сумме оборотных активов	20,0	20,0	19,8	20,0	21,1	1,1
– в общей сумме всех активов	10,6	10,6	10,2	10,6	11,5	0,9

Важный показатель, который характеризуется состоянием расчетов, считается оборачиваемость дебиторской задолженности, отражающая количество оборотов за анализируемый период, т.е. сколько всего раз она образуется и погашается в течение этого периода. В таблице 3 представлен сравнительный анализ дебиторской задолженности сельскохозяйственных организаций Оренбургской области по данным [4].

Таблица 3

**Сравнительный анализ дебиторской задолженности
сельскохозяйственных организаций Оренбургской области**

Показатель	Годы					2016 г. к 2012 г. (+, -)
	2012	2013	2014	2015	2016	
Среднегодовая сумма дебиторской задолженности, млн руб.	3378,0	3934,0	4108,0	4713,0	5894,0	2516,0
Темп роста дебиторской задолженности, %	139,8	116,5	104,4	114,7	125,1	-14,7
Оборачиваемость дебиторской задолженности, в оборотах	5,2	4,5	4,1	4,0	3,8	-1,4
Период погашения дебиторской задолженности, дни	70,0	81,0	89,0	91,0	96,0	26,0

Из таблицы 3 видно, что оборачиваемость дебиторской задолженности в 2016 году достигла 3,8 – минимальный уровень за пять лет. Соответственно продолжительность оборота увеличилось до 96 дней в 2016 г. с 70 дней в 2012 г. – практически в 1,3 раза.

Кроме анализа оборачиваемости задолженности важно следить за соотношением дебиторской и кредиторской задолженностями, для определения возможности погашения кредиторской задолженности при поступлении средств от дебиторов. При расчёте этого соотношения следует учитывать только краткосрочную дебиторскую задолженность.

В условиях инфляции задержка платежей ведёт к обесцениванию задолженности, от которой организация имеет потери, а от обесценивания кредиторской задолженности – экономию.

Рост кредиторской задолженности оказал негативное влияние на показатели финансовой устойчивости. В динамике прослеживается уменьшение коэффициентов финансовой независимости и финансовой устойчивости и увеличение коэффициента соотношения заёмных и собственных средств. В таблице 4 представлена динамика показателей финансового положения сельскохозяйственных организаций Оренбургской области по данным [4].

Таблица 4

**Динамика показателей финансового положения сельскохозяйственных организаций
Оренбургской области (на конец года)**

Показатель	Годы					2016 г. к 2012 г. (+, -)
	2012	2013	2014	2015	2016	
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,058	0,035	0,086	0,025	0,148	0,090
Коэффициент «критической оценки»	0,484	0,381	0,424	0,330	0,490	0,006
Коэффициент текущей ликвидности	2,080	1,874	1,658	1,574	1,568	-0,512
Коэффициент соотношения заёмных и собственных средств	1,319	1,462	1,566	1,809	1,983	0,664
Коэффициент финансовой независимости	0,431	0,406	0,390	0,356	0,335	0,096
Коэффициент финансовой устойчивости	0,744	0,717	0,692	0,649	0,655	-0,089

По таблице 4 видно, что в 2016 г. по сравнению с 2012 г. наблюдается снижение показателей по текущей ликвидности и финансовой устойчивости предприятий сельского хозяйства Оренбургской области.

Для обеспечения ведения аналитического учета дебиторской задолженности следует выполнять следующие действия:

- 1) внедрение на предприятии автоматизированной формы ведения учета и наличие современного программного обеспечения;
- 2) получение качественной своевременной информации;
- 3) повышение возможности контрольных и аналитических функций бухгалтерского учета.

Следует также обозначить задачи и методики расчетов учета с дебиторами, которые необходимо использовать на практике:

- осуществление классификации дебиторской задолженности с соблюдением требований относительно срока погашения в течение нормального операционного цикла;
- соблюдение требований действующих нормативно-правовых актов относительно обеспечения качественной методики аналитического учета дебиторской задолженности;
- обеспечение порядка учета дебиторской задолженности с длительной отсрочкой платежа (дисконтирование дебиторской задолженности).

Таким образом, задолженность с дебиторами имеет важное место в деятельности любой сельскохозяйственной организации, в связи с тем, что это приводит к отвлечению денежных, а также других платежеспособных средств из оборота, и значит ей необходимо правильно и эффективно управлять. Кроме того, следует проводить анализ, контроль за дебиторской задолженностью, и осуществлять ряд мероприятий для ее сокращения.

Список литературы

1. Алькина, Н.П. Информационно-аналитическое обеспечение контроля дебиторской задолженности // Молодой ученый. – 2016. – № 9.2. – С. 1-3.
2. Вайсблат, Б.И. Управление портфелем дебиторской задолженности на основе кредитного ценообразования / Б.И. Вайсблат, Е.Н. Шилова // Экономический анализ: теория и практика. – 2013. – № 36. – С. 2-5.
3. Демина, И.Д. Моделирование зависимости образования дебиторской задолженности от источников финансирования / И.Д. Демина, А.Р. Лейпи // Экономический анализ: теория и практика. – 2013. – № 41. – С. 18-23.
4. Официальный сайт Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Оренбургской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://orenstat.gks.ru/>
5. Ремизова, О. Н. Формирование дебиторской задолженности и ее учет на предприятии // Современный бухучет. – 2014. – № 8. – С. 14-25.
6. Савицкая, Г.В. Методика комплексного анализа хозяйственной деятельности: Учебное пособие 5-е изд. испр. – М.: Инфра-М, 2014. – 322 с.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Бочарова Е.А.

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

Курузов М.В.

доцент кафедры государственного и муниципального управления, к.э.н.,
Кубанский государственный аграрный университет им. И.Т. Трубилина,
Россия, г. Краснодар

В статье раскрывается необходимость реформирования государственного управления развитием малого и среднего предпринимательства. Для экономического роста государства развитие предпринимательства должно иметь приоритетную позицию. Совершенствование государственного управления развития сферы предпринимательства необходимо, прежде всего в налоговом регулировании, в создании фондов, инкубаторов поддержки, стимулировании развития бизнеса.

Ключевые слова: государственное управление, развитие предпринимательства, стратегия развития, налоги, экономический рост, господдержка.

Современная экономика включает в себя постоянное развитие и усложнение, внешнее влияние социальных, политических, правовых, экологических и иных условий, что усиливает неопределенность и снижает устойчивость функционирования экономических систем.

В этих условиях требуется формирование и развитие новых механизмов эффективности и надежности деятельности систем управления, которые все в большей мере приобретают адаптивный и стратегический характер [2, с. 88].

Неразвитость системы управления – это «ядро» проблемы, а проявляется последняя в: оторванности малого и среднего предпринимательства от стратегического развития государства; отсутствии системного подхода в управлении малым и средним предпринимательством; отсутствии оценки системы институционального взаимодействия государства и субъектов малого и среднего предпринимательства; отсутствии оценки структуры господдержки малого и среднего предпринимательства; отсутствии экономико-математического инструментария оценки и диагностики эффективности системы управления малым и средним предпринимательством [4, с. 33].

Именно поэтому целевая направленность Стратегии развития малого и среднего предпринимательства в РФ на период до 2030 года определяет «развитие сферы малого и среднего предпринимательства как одного из факторов, с одной стороны, инновационного развития и улучшения отраслевой структуры экономики, а с другой стороны – социального развития и обеспечения стабильно высокого уровня занятости.

Учитывая особенности организации системы управления в Российской Федерации необходимо выделение уровня развития малого и среднего предпринимательства в качестве приоритетного. Необходимо превратить предпринимателей в обособленных производителей товара, которые будут отвечать экономически за результат своей деятельности [3, с. 28].

Для экономического роста государства необходимо развитие предпринимательства, ведь там где присутствуют малые и средние предприятия экономика получает следующие плюсы:

- происходит повышение маневренности;
- увеличивается стабильности экономики страны, потому что риски распределяются между большим количеством предприятий, уменьшается зависимость от участников рынка;
- количество инновационных технологий в экономике повышается, потому что все предприниматели вносят в систему свои инновационные идеи при чем в ускоренном темпе;
- экономическое развитие на различных территориях становится одинаковым [3, с. 29].

Также необходимо создавать и поддерживать нужный предпринимательский климат, который будет стимулировать преимущества малого и среднего предпринимательства. Государственное управление предпринимательством прежде всего должно соответствовать следующим требованиям: оно должно проходить комплексно, быть постоянным, эффективным, актуальным, иметь адресность, т.е. режимы регулирования должны быть дружественны к сектору малого и среднего бизнеса, должна присутствовать соразмерность затрат к поставленным целям, государство не должно проводить политику экономии в отношении предпринимательства.

Исходя из этого государственное управление должно иметь органы управления, которые будут реализовать функции, которые в свою очередь должны обеспечить достижение поставленных целей, необходимо сформировать информационную систему, построить нужные инструменты регулирования и поддержки, с их помощью государство сможет воздействовать на предпринимателей и окружающую их среду.

Информация, которую получают предприниматели в вопросах государственного регулирования недостаточна, т.к. не каждый предприниматель предоставляет информацию в статистические органы, либо предоставляет, но недостоверные, учитываются не все сферы экономической деятельности предпринимательства, и не каждый субъект предпринимательства имеет регистрацию [2, с. 90].

Ограниченная и малоубедительная информация не дает полного представления о предприятии, что усложняет взаимный выбор нужных партнеров и установление между ними эффективных связей. Эти недостатки информационно-аналитического обеспечения должны быть нейтрализованы Федеральной корпорацией по развитию малого и среднего предпринимательства на основе формирования системы информационного, маркетингового, финансового и юридического сопровождения проектов развития малого и среднего предпринимательства. Из этого можно определить, что государство не рассматривает малое предпринимательство как составляющую экономического роста [4, с. 35].

Государству необходимо способствовать переходу малых предприятий в средние, а затем и крупные. Надо поддерживать малые предприятия, которые имеют потенциал роста и снижать для них барьеры по переходу в средние предприятия. Законодательство не должно отставать в развитии от развития предпринимательского сектора. При реализации политики развития малого и среднего предпринимательства необходимо использование инструментов бюджетной, налоговой, кредитной, инвестиционной, инновационной, кадровой, структурно-территориальной политик.

В рамках реализации Стратегии развития малого и среднего предпринимательства необходимо продолжить формирование региональных и территориальных инновационных систем, улучшить взаимодействие между ними по всем стадиям жизненного цикла.

Государство должно вести работу по созданию благоприятных условий для предприятий различными услугами, например кредитования, обучения на льготных условиях. Финансово-кредитная поддержка должна реализовываться в федеральных, региональных целевых программах путем предоставления безвозмездных льготных субсидий, снижении налогов например на инновационное развитие, налоговое регулирование в создании фондов, инкубаторов поддержки, стимулировать развитие бизнеса.

Стратегия развития малого и среднего предпринимательства до 2030 года должна быть механизмом координации действий органов власти, представителей предпринимательского сообщества, что позволит обеспечить создание благоприятных и комфортных условий реализации организационно-экономического развития.

Список литературы

1. Ахметзянова М.М. Роль органов местного самоуправления в развитии субъектов малого предпринимательства / М. М. Ахметзянова, А.А. Рабцевич // Молодой ученый. – 2013. – №4. – С. 178-179.
2. Крутик А.Б. Проблемы и перспективы развития предпринимательства в российской экономике // Проблемы современной экономики. – Москва, 2012. – С. 87-94.
3. Малое и среднее предпринимательство в России 2014 // сб. статей Росстат. – Москва, 2014. – 151 с.
4. Павлова И.В. Проблемы финансового контроля теневой экономики России / И.В. Павлова // Материалы научно-практической конференции: Проблемы финансового контроля в РФ / РГСУ. – Москва, 2015. – С. 32-37.
5. Шишкин С.Н. Предпринимательно-правовые (хозяйственно-правовые) основы государственного регулирования экономики / С.Н. Шишкин. – М: Инфотропик Медиа, 2012. – 328 с.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЕМ И ОХРАНОЙ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ

Герман Т.Л.

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

Курузов М.В.

доцент кафедры государственного и муниципального управления, к.э.н.,
Кубанский государственный аграрный университет им. И.Т. Трубилина,
Россия, г. Краснодар

В статье проводится анализ вопросов государственного регулирования сферы природопользования и охраны окружающей среды. Акцентируется внимание на проблемах в сфере природопользования и окружающей среды по распределению полномочий между органами исполнительной власти Российской Федерации и органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации. Делается вывод о необходимости государственного управления и надзора в сфере природопользования и охраны окружающей среды учиты-

вая значимость для экономики Российской Федерации объектов (ресурсов) и оказываемое на них негативное воздействие.

Ключевые слова: государственное управление, надзор, охрана окружающей среды, природопользование, экология, полномочия.

Осуществление государственного управления использованием природных ресурсов и охраной окружающей среды возлагают на различные государственные органы, которые наделены различной компетенцией и функционируют на разных уровнях власти.

Государственное управление в сфере природопользования и охраны окружающей среды является совокупностью действий, которые предпринимают соответствующие субъекты Российской Федерации, и которые направлены на обеспечение исполнения требований законодательства в данной сфере. А именно распоряжение природными ресурсами, формирование эффективного использования и воспроизводства природных ресурсов, сохранение и восстановление благоприятного состояния окружающей среды.

Охрану окружающей среды, экологическую безопасность и вопросы особо охраняемых территорий в соответствии со ст. 72 Конституции РФ относят к совместному ведению Российской Федерации и субъектов РФ. Но при этом от рационального распределения полномочий в этой сфере между федеральными органами и органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации зависит эффективное управление природными ресурсами и охрана окружающей среды [4, с. 45].

На федеральном уровне в Российской Федерации управление системой охраны окружающей среды и природными ресурсами происходит с помощью органов Министерства природных ресурсов и экологии Российской Федерации, а также всех подведомственных ему федеральных служб, федеральных агентств и организаций в данной сфере, исключая водные биологические ресурсы, а также Министерством сельского хозяйства РФ и подведомственным ему федеральным агентством по рыболовству в сфере воспроизводства, охраны и использования водных биологических ресурсов.

Министерства осуществляют выработку государственной политики и нормативно-правовое регулирование в данной сфере. Исключением являются несколько правоприменительных функций, которые министерства реализуют в соответствии с актами Правительства Российской Федерации [5, с. 36].

Федеральные службы проводят работу по выполнению контрольно-надзорных функций, а федеральные агентства осуществляют правоприменительные функции, за исключением случаев, когда на данные федеральные органы исполнительной власти актами Правительства Российской Федерации возлагается выполнение других функций. Подведомственные Министерству природных ресурсов и экологии Российской Федерации федеральные государственные бюджетные учреждения проводят организацию и функционирование охраны национальных парков, государственных природных заповедников, а также федеральных заказников [2].

Следует отметить, что определенная роль в государственном управлении природными ресурсами и охраны окружающей среды отведена регионам, так как субъекты Российской Федерации почти полностью наделены полномочиями Российской Федерации в сфере водных, лесных ресурсов, а также охоты. Регионы проводят работу по управлению участками недр местного значения, охраняют суще-

ствующие и создают новые региональные особо охраняемые природные территории [4, с. 47].

Относительно системы органов государственного управления в сфере охраны окружающей среды можно отметить, что она практически сформировалась. Но при этом большинство полномочий, которые относятся в соответствии с Конституцией РФ к предмету совместного ведения Российской Федерации и субъектов Российской Федерации, в сфере природопользования и охраны окружающей среды реализуется на федеральном уровне [1], что, может быть не логичным и не позволять в полном объеме осуществлять надлежащие государственное регулирование и надзор.

Необходимо законодательно разграничить в зависимости от степени воздействия на окружающую среду (экологической опасности) категории объектов хозяйственной и иной деятельности. Также государственное управление должно осуществляться применительно к каждой категории объектов природопользования и охраны окружающей среды. Требования законодательства относительно экологически опасных объектов и государственный контроль за их соблюдением необходимо ужесточить, а объекты хозяйственной и иной деятельности, которые практически не оказывают негативное воздействие на окружающую среду, не обязательно регулировать постоянно.

С таким распределением можно будет более прозрачно и системно разграничивать полномочия федерального и регионального уровней в сфере природопользования и охраны окружающей среды. Полномочия относительно остальных объектов целесообразно передать в ведение регионального уровня в полном объеме, включая администрирование платы за негативное воздействие и нормирование воздействия на окружающую среду.

В сфере природопользования и охраны окружающей среды также необходимо изменить систему выдачи разрешений на выбросы вредных веществ, исключая радиоактивные вещества в атмосферу стационарными источниками, которые находятся на объектах хозяйственной и иной деятельности, и не подлежат федеральному государственному надзору. Эти разрешения выдаются органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации, которые осуществляют государственное управление в сфере охраны окружающей среды, но необходимо данные объекты ввести под федеральный контроль и надзор для улучшения экологической обстановки в стране.

Государственное управление сферой природопользования и охраны окружающей среды должно обеспечивать реализацию экологического законодательства. Поэтому сложившаяся в сфере государственного управления природопользованием и охраны окружающей среды ситуация должна быть пересмотрена, функции по выдаче разрешений на выбросы вредных (загрязняющих) веществ и установления нормативов необходимо переложить на федеральный уровень власти.

Список литературы

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок от 30.12.2008 № 6-ФКЗ, от 30.12.2008 N 7-ФКЗ) // Собрание законодательства РФ.

2. Федеральный закон от 10.01.2002 № 7-ФЗ. Об охране окружающей среды. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34823/.

3. Федеральный закон от 24.06.1998 № 89-ФЗ «Об отходах производства и потребления» (с изменениями и дополнениями). [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://giod.consultant.ru/documents/1102960>.

4. Кузнецова Н.В. Экологическое право: учебное пособие / Н.В. Кузнецова. – М.: Юриспруденция, 2012. – 430 с.

5. Шемшученко Ю.С. Правовые проблемы экологии / Ю.С. Шемшученко. – М.: Центр Экос, 2014. – 120 с.

АКТУАЛЬНОСТЬ АУТСОРСИНГА В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ

Грицунова С.В.

доцент кафедры инновационного менеджмента и предпринимательства, к.э.н., доцент,
Ростовский государственный экономический университет (РИНХ),
Россия, г. Ростов-на-Дону

Кубышкина Е.В., Панькова А.И.

студентки, Ростовский государственный экономический университет (РИНХ),
Россия, г. Ростов-на-Дону

В статье аутсорсинг рассматривается как способ ведения бизнеса. Рассмотрены наиболее распространенные виды аутсорсинга, модель взаимодействия участников аутсорсинга, рассмотрены преимущество аутсорсинга на примере IT-аутсорсинга, а также рейтинг популярности видов аутсорсинга.

Ключевые слова: аутсорсинг, снижение издержек, IT-аутсорсинг, аутстаффинг, участники аутсорсинга.

Стремление развития предпринимательской деятельности и увеличения своих конкурентных способностей порождает возникновение новых форм и методов ведения бизнеса. Одной из таких форм является аутсорсинг, впервые заявивший о себе в 70-ых годах XX века. Несмотря на то, что в западных странах аутсорсинг получил широкую известность уже в 80-90-ых годах XX века, в России данное понятие появилось сравнительно недавно, поскольку в советское время в России использовалась практика кооперации и субподряда, в каком-виде ставшая прообразом применения аутсорсинга.

Аутсорсинг представляет собой сосредоточение ресурсов организации в основном направлении деятельности с использованием функций компаний-исполнителей во второстепенном направлении. Такой способ ведения бизнеса обоснован возможностью приобретения услуг у специализированной компании-исполнителя с целью концентрации организации на основном виде деятельности, снижения издержек, а также доступа к новейшим технологиям. Благодаря передаче второстепенных функций сторонней компании, организация способна сократить свои расходы до 20-25%. Актуальность применения компаниями аутсорсинга заключается в понимании того, что данная технология – отличный способ повышения эффективности и бесперебойности работы, а также производительности труда

По мере развития аутсорсинга, он стал подразделяться на следующие виды: производственный аутсорсинг, логистический, юридический, бухгалтерский, бизнес-аутсорсинг, IT-аутсорсинг и аутсорсинг персонала. [4] Несмотря на наличие

стольких видов технологии, в российском законодательстве до сих пор отсутствует понятие «аутсорсинг», отчего не предоставляется возможным определить общие нормы, регулирующие правоотношения передачи второстепенных работ компании-исполнителю. На данный момент регламентация аутсорсинга происходит на основании ст.421 Гражданского кодекса РФ, согласно которой граждане и юридические лица свободны в заключении договора.

Российские компании все чаще применяют аутсорсинг, глядя на успехи его применения западными странами. В связи с этим, в нашей стране постепенно складывается понимание, что такое аутсорсинг и устойчиво-положительное мнение о нем. Однако, тем не менее, некоторые противоречия все же возникают: например, есть утверждения, что аутсорсинг – это найм сотрудников со стороны, хотя такой вид деятельности носит название «аутстаффинг». Стоит понимать, что аутсорсинг – полноценное сотрудничество с компанией-исполнителем, в процессе которого компании-заказчику проще сконцентрироваться на основном виде деятельности, доверив второстепенные направления специалистам в этой области. Общий вид структуры взаимодействия участников аутсорсинга представлен на рисунке.

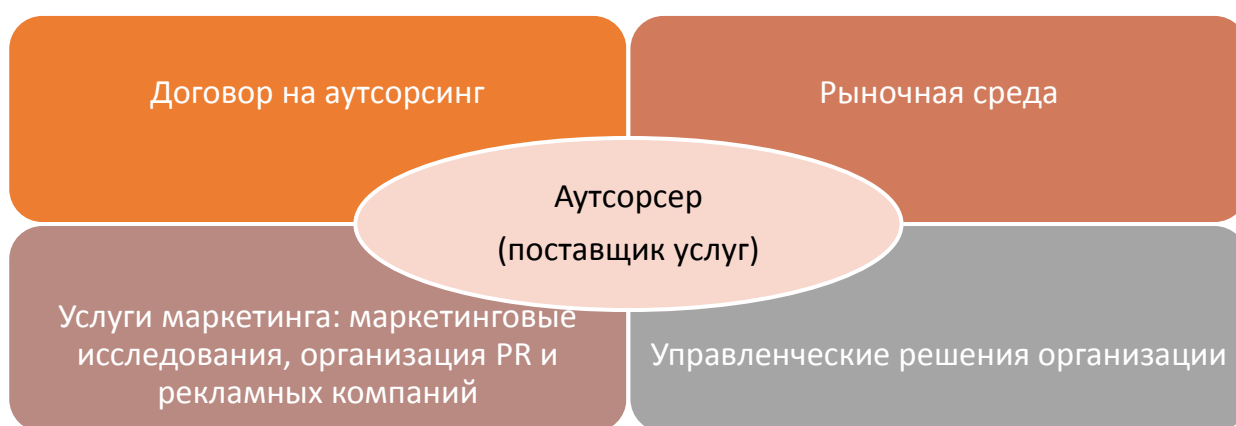


Рис. Модель взаимодействия участников аутсорсинга [3]

До недавнего времени список российских компаний, применяющих аутсорсинг, был совсем невелик: «Лукойл» и «Юкос», выделившие свои буровые подразделения в самостоятельные компании «Лукойл-бурение» и «Сибирская Сервисная Компания»; «Ломо», отказавшаяся от собственного производства печатных плат; «Ирбитский мотоциклетный завод», продавший кузнечный и автоматный цеха; «Август», освоивший производство одежды в виде сотрудничества с множеством малых и средних предприятий. В последние же годы доля компаний, использующих аутсорсинг, неуклонно растет (20%). Причем изменения проявляются не только количественно, но и качественно: компании стали чаще отказываться от непрофильных функций.

Российские компании выделяют следующие преимущества аутсорсинга: снижение расходов, концентрация на основном бизнесе, повышение качества услуг и конкурентоспособности, повышение стоимости акций и оптимизация бизнес-процессов. При его помощи Россия проще находит выходы на новые рынки, наращивает долю участия в уже активированных рынках. Некоторые крупные российские компании уже оценили достоинства аутсорсинга на примере IT-аутсорсинга, занимающего одну из лидирующих позиций по применению технологии. Примеры компаний приведены в таблице 1.

Таблица 1

Выручка российских компаний на рынке IT-аутсорсинга [2]

№ п/п	Компания	Выручка за 2015 г., тыс. руб.	Выручка за 2014 г., тыс. руб.	Динамика 2014-2015, %
1	Ланит	12 028 504	9 932 704	21,1
2	Мауког	16 629 440	10 893 023	-2,4
3	Инфосистемы Джет	5 768 890	5 176 863	11,4
4	Крок	5 321 294	4 641 763	14,6
5	ICL Services	3 765 775	3 218 574	17,0
6	AT Consulting	2 201 431	1 075 562	104,7
7	Амтел-Сервис	1 847 000	336 000	449,7
8	АМТ-Груп	1 142 227	933 190	22,4
9	АйТи	980 000	885 000	10,7
10	БФТ	858 656	796 444	7,8
11	Астерос	750 708	901 649	-16,5
12	СимбирСофт	82 694	64 329	28,5

Из таблицы 1 видно, что в целом динамика положительная, что связано с появлением некоторого кризиса в применении аутсорсинга, который привел к переосмыслению самой технологии и пересмотру аспектов текущих расходов в условиях жесткой экономии.

Еще одна особенность российского аутсорсинга – отношение руководителей к передаче функций, ведь аутсорсинг – это разделение ответственности, а не полное перекалывание ответственности на аутсорсера. Большинство руководителей долго стоит перед выбором: какой же вид аутсорсинга необходимо применять в деятельности компании. Проведенное исследование аутсорсинговым подразделением группы BDO и агентством РБК позволило подвести следующие итоги рейтинга – таблица 2.

Таблица 2

Рейтинг популярности по видам аутсорсинга в российских компаниях [1]

№ п/п	Вид аутсорсинга	%
1	Физическая охрана	67,27
2	Транспорт, логистика	66,82
3	Сфера обслуживания	65,68
4	Юридическое обеспечение деятельности	62,84
5	Подбор, обучение персонала	61,59
6	IT-инфраструктура, хостинг	58,86
7	Бухгалтерский учет (полностью)	51,48
8	Call-центры	50,34
9	Бухгалтерский учет (отдельные участки)	49,66
10	Бизнес-планирование и оптимизация процессов	46,25
11	Экономическая и информационная безопасность	39,89
12	Документальный кадровый учет	37,84
13	Расчет заработной платы	31,59

Первые три строки рейтинга занимают неключевые и некритичные виды. Также оценка показала, что наиболее динамично развивающимся видом аутсорсинга является аутсорсинг бухгалтерского учета и финансов [1].

Анализ российского рынка аутсорсинга доказывает то, что в последнее время руководители все чаще применяют какой-либо вид аутсорсинга, что способ-

ствуется развитию всех видов. Обращение компаний к аутсорсингу способствует концентрации на основном виде деятельности, рациональному распределению имеющихся ресурсов, а также возможности увеличения уровня конкурентоспособности.

Список литературы

1. Епифанова Е.С. Анализ тенденций и перспектив аутсорсинга бизнес-процессов в российских компаниях//Новые технологии. №1, 2011
2. ИТ-аутсорсинг. Рынок России. [Электронный ресурс] // Государство. Бизнес. ИТ.
3. Вериковская С.В., Гордеева Е.Н. Актуальность, проблемы, особенности и тенденции развития аутсорсинга в медицинских организациях//Маркетинг и логистика: №2(10) март/апрель, 2017
4. Грицунова С.В., Ковтун Д.А. Преимущества аутсорсинга в условиях глобализации// Инновационные процессы в условиях глобализации мировой экономики: проблемы, тенденции, перспективы (IPEG): сборник научных трудов / под ред. П.А. Неверова. Б.А. Аманжоловой – Прага Vedeckho vydavatelske centrum «Sociosfera-CZ», 2016.

РЫНОК ФРАНЧАЙЗИНГА В РОССИИ

Грицунова С.В.

доцент кафедры инновационного менеджмента и предпринимательства, к.э.н., доцент,
Ростовский государственный экономический университет (РИНХ),
Россия, г. Ростов-на-Дону

Панькова А.И., Кубышкина Е.В.

студентки, Ростовский государственный экономический университет (РИНХ),
Россия, г. Ростов-на-Дону

В статье рассматривается франчайзинг как современный инструмент ведения бизнеса. Проведен анализ тенденций становления франчайзингового бизнеса в России. Проанализирована распространённость франчайзинга с точки зрения вида деятельности, а также проанализирован опыт работы компаний по такого рода схеме ведения бизнеса.

Ключевые слова: франчайзинг, франшиза, иностранные фирмы, франчайзи, бизнес. предпринимательство.

Переход к рыночной экономике подразумевает формирование разных форм предпринимательства, при этом наиболее актуально встает вопрос развития малых компаний. Беря во внимание всю трудность создания собственного дела классическим путем, идет интенсивный поиск новых моделей предпринимательской деятельности. За минувшие годы возникло огромное число компаний, работающих под марками широко известных российских и иностранных фирм. Так как формирование сети филиалов или представительств предполагает наличие большого количества времени и существенных вложений, которые в последние годы имели очевидную тенденцию к уменьшению, можно допустить, что в этом случае может быть какой-то новый метод организации бизнеса, предоставляющий отечественным предприятиям использовать популярные торговые марки. Данным методом считается франчайзинг.

Франчайзинг – это тип взаимоотношений между рыночными субъектами, когда первая сторона (франчайзер) предоставляет второй стороне (франчайзи) за пла-

ту право на конкретный вид предпринимательства, применяя разработанную бизнес-модель его ведения.

Основным преимуществом растущей востребованности этого типа бизнеса считается его условия партнерства. Подписывая договор на ведение бизнеса согласно франшизе, франчайзи, в первую очередь основывается на стремительном старте, который обеспечивается популярным именем и наработанными способами ведения бизнеса. Франчайзер при надобности гарантирует дополнительные займы, страхование, аренду и помощь при выборе месторасположения.

Становление франчайзинга влечет за собой активное и быстрое формирование малого и среднего предпринимательства в государстве, процветание регионов в частности, стимулирование добросовестной конкурентной борьбы и увеличение потребительского спроса на качественные продукты [1].

Проанализировав тенденцию становления франчайзингового бизнеса в Российской Федерации, заметим, что за минувшие 5 лет, согласно сведениям Российской Ассоциации Франчайзинга, рынок франчайзинга на территории России каждый год возрастает примерно на 25 %, а за последний год уменьшился на 15 % (рисунки), при этом общий объем рынка оценивается в 5 млрд. долларов [2].

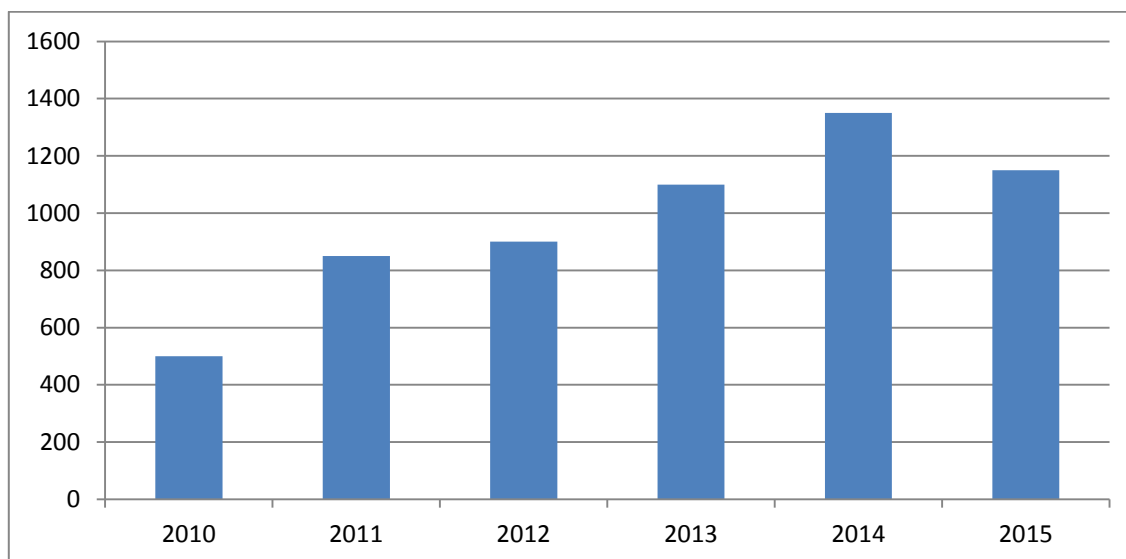


Рис. Развитие франчайзинга в России за 2010-2015 гг.

Отечественный рынок франшиз состоит более чем из 60 видов сфер деятельности, все из них разные, поэтому их трудно сравнивать между собой. В 2015 году больше пятидесяти процентов современных франшиз связаны с торговлей [3]. Также в рынок франшиз входят сфера услуг, медицина, общепит и бытовое обслуживание (табл. 1).

Таблица 1

Франшизы по отраслям в России за 2015 г.

№ п/п	Вид франшизы	Доля на рынке
1	Торговля	53%
2	Общепит	20%
3	Бытовое обслуживание	7%
4	Сфера услуг	9%
5	Авто	7%
6	Медицина и здоровье	4%

Источник: Составлено автором на основании данных сайта <http://www.franchisee.ru>

Из числа лучших франшиз с небольшими вложениями – до 0,5 млн.руб. – в 2015 г. оказались фирмы, работающие в области детских продуктов, в области предоставления услуг населению, в области розничной торговли и IT-технологий. Из числа наиболее дорогих франшиз – более 10 млн.руб. – ресторанный бизнес [4].

Стоит рассмотреть более подробно компании, которые работают на условиях франчайзинга (табл. 2).

Таблица 2

Рейтинг франшиз в РФ за 2013-2016гг.

№ п/п	2013	2014	2015	2016
1	МТС (услуги)	БЕГЕМОТиК (детская франшиза)	33 Пингвина (кафе и рестораны)	FixPrice (розничная торговля)
2	NUIRussia (отдых и развлечения)	Пятерочка (розничная торговля)	SUBWAY (общественное питание)	33 Пингвина (кафе и рестораны)
3	SUBWAY (общественное питание)	SUBWAY (общественное питание)	ИНВИТРО (спорт, здоровье и красота)	ИНВИТРО (спорт, здоровье и красота)
4	БЕГЕМОТиК (детская франшиза)	МТС (услуги)	Milavitsa (одежда)	Пятерочка (розничная торговля)
5	33 Пингвина (кафе и рестораны)	33 Пингвина (кафе и рестораны)	БЕГЕМОТиК (детская франшиза)	Аскона (товары для дома)
6	Пятерочка (розничная торговля)	Стардог!S (общественное питание)	Крошка картошка (общественное питание)	Бэби-клуб (детская франшиза)
7	Лукойл (авто)	Велл (отдых и развлечения)	Traveler`scoffee кафе и рестораны)	Лаборатория Гемотест (спорт, здоровье и красота)
8	Oodji (одежда)	Oodji (одежда)	2ГИС (ИТ и Интернет)	SUBWAY (общественное питание)
9	Экспетро! (подарки)	Лукойл (авто)	Аскона (товары для дома)	Стардог!S (общественное питание)
10	220 Вольт (розничная торговля)	Экспетро! (подарки)	Лаборатория Гемотест	TELE2 (услуги)

Источник: Составлено автором на основании данных сайта <https://2pct.ru>

Из данной таблицы можно сделать вывод о том, что на протяжении всего исследуемого периода, сохранили устойчивое и лидирующее положение отрасли розничной торговли и общественного питания.

Но наряду с положительными качествами, стоит выделить и отрицательные стороны франчайзинга. Во-первых, данный вид взаимодействия рыночных субъектов не имеет законодательной базы. Во-вторых, недостаток высококачественной недвижимости, которая могла бы гарантировать этот тип бизнеса. Ну и, в-третьих, недостаток высококвалифицированных экспертов в определенной отрасли, которые являлись бы посредниками между франчайзером и франчайзи.

Но несмотря на это, российский франчайзинг выходит на новый уровень, он становится более развитым. А вместе со становлением франчайзинга, весь бизнес и в особенности малое предпринимательство получают сильный толчок, который приведет к процветанию отечественной экономики.

Список литературы

1. Снитко Л.Т. Система франчайзинга и его эффективность на конкурентном товарном рынке. 2016. С.50-60.

2. Российская Ассоциация Франчайзинга: <http://www.rusfranch.ru>
3. ФРАНЧАЙЗИ. Журнал для франчайзи о франшизах: <http://www.franchisee.ru>
4. Каталог франшиз. Журнал про бизнес: <http://www.2pct.ru>

РАЗВИТИЕ ЛОГИСТИЧЕСКОГО СЕРВИСА В КИРОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Деветьярова И.П.

доцент кафедры сервиса, туризма и торгового дела, канд. экон. наук, доцент,
Вятский государственный университет, Россия, г. Киров

Шавкунова Е.С., Шавкунова И.С.

студенты четвертого курса, Вятский государственный университет,
Россия, г. Киров

В настоящее время транспортно-логистический рынок сталкивается с такой проблемой как быстрорастущий спрос на транспортно-логистические услуги. Для удержания уже существующих клиентов и привлечения новых, компаниям приходится расширять перечень предоставляемых услуг, что значительно повышает их конкурентные возможности. Чем шире список услуг, тем успешнее предприятие позиционирует себя среди других.

Ключевые слова: логистический сервис, объём грузоперевозок, грузооборот, конкурентоспособность, транспортные компании.

Логистический сервис представляет собой определенную совокупность услуг, оказываемых в процессе непосредственной поставки товаров потребителям, а также является завершающим этапом продвижения материального потока по логистическим цепям [1].

В целом все работы и операции в сфере логистического обслуживания делятся на три основные категории:

- услуги предпродажного характера (проектирование логистических систем, планирование системы обслуживания клиентов);
- логистические услуги, оказываемые в процессе реализации товаров (подбор и комплектация партий поставок, упаковка, маркировка, формирование грузовых единиц, информирование клиента о месте нахождения груза в процессе транспортировки);
- логические услуги послепродажного характера (гарантийное обслуживание, обеспечение запасными частями, обеспечение возвратных потоков, осуществление обмена продукции) [1].

Сегодня ни одна компания или отдельно взятый гражданин не может обойтись без помощи компаний по перевозке и доставке грузов.

В транспортные услуги входит целый комплекс мероприятий:

- выбор маршрута совместно с клиентом;
- разгрузка и погрузка;
- страхование;
- оформление всей документации для сопровождения;
- контроль за перевозками;
- информирование клиентов;
- создание отчетов.

Также транспортные компании предлагают своим клиентам ряд дополнительных услуг:

- доставка груза согласно указанному адресу;
- доставка до дверей получателя;
- транспортировка в опломбированной упаковке;
- доставка с уведомлением;
- предоставление услуг грузчика;
- выезд экспедитора по заданному адресу для получения заказа;
- упаковка груза.

В настоящее время транспортный рынок имеет огромный выбор специализированных транспортных компаний, которые занимаются качественным и своевременным выполнением грузоперевозок не только в одном городе, но и за его пределами. Рассмотрим развитие логистического сервиса транспортных компаний Кировской области.

Город Киров является достаточно крупным транспортным узлом Российской Федерации, поэтому грузоперевозки здесь весьма актуальны. Стоит отметить, что система обслуживания клиентов постоянно совершенствуется, логистические компании предлагают как срочные, так и запланированные перевозки по городу, области, по России.

Услуги грузоперевозки товаров осуществляются с помощью различных видов транспорта: воздушного, водного, автомобильного, железнодорожного. Рассмотрим структуру грузоперевозок по видам транспорта в Кировской области в 2016 г. (рис. 1).

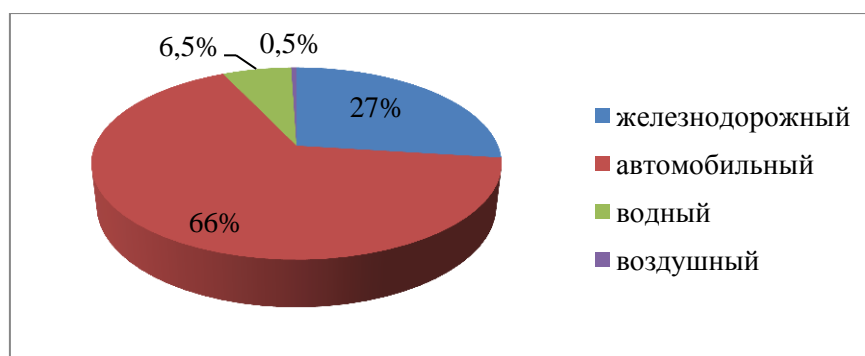


Рис. 1. Структура грузоперевозок по видам транспорта в Кировской области в 2016 г.

Перевозка грузов в Кировской области автомобильным транспортом характеризуется высокой скоростью и сравнительно небольшой ценой, поэтому очень популярна. Однако в последнее время автомобильные грузоперевозчики, на которых приходится основная часть погрузки, теряют свою долю рынка. Это связано с тем, что импорт и экспорт большинства потребительских товаров существенно сократился. При этом сегменты морских и железнодорожных перевозок увеличиваются. В конечном итоге доля перевозок автомобильным транспортом за 2016 год составила 66%, железнодорожным 27%, водным 6,5%, воздушным 0,5% [2].

В настоящее время спрос на услуги грузоперевозки в Кировской области растет, как и увеличивается число фирм, оказывающих данные услуги (рис. 2).

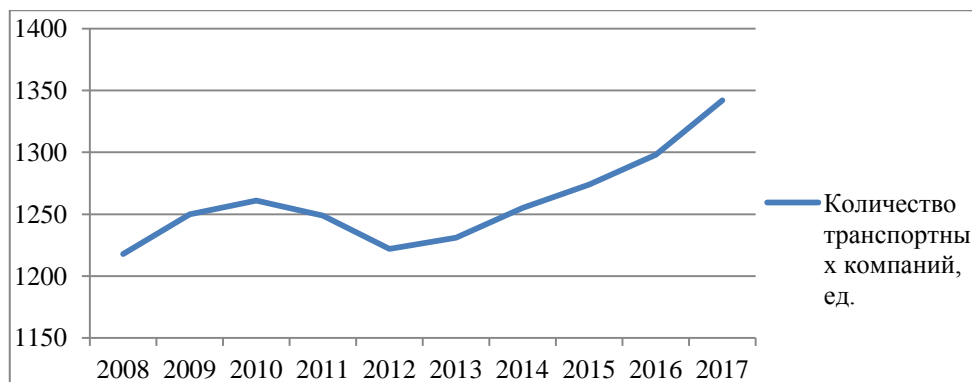


Рис. 2. Динамика количества транспортных компаний Кировской области с 2008 по 2017 гг.

Компании имеют большой автопарк современных автомобилей, который за последние годы постепенно обновляется и расширяется (рис.3 и рис.4).

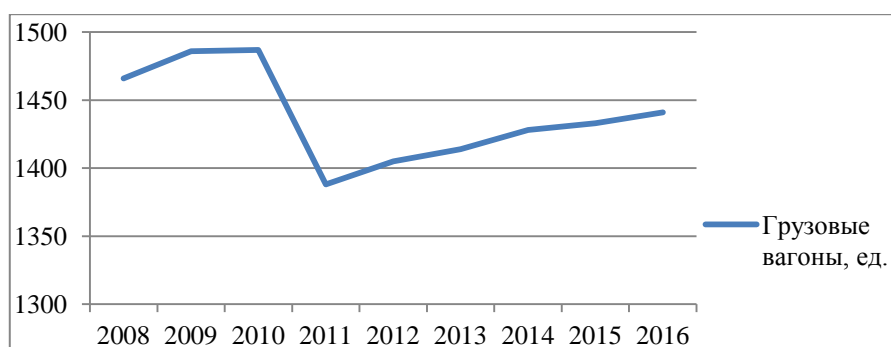


Рис. 3. Динамика количества подвижного состава железнодорожного транспорта в Кировской области

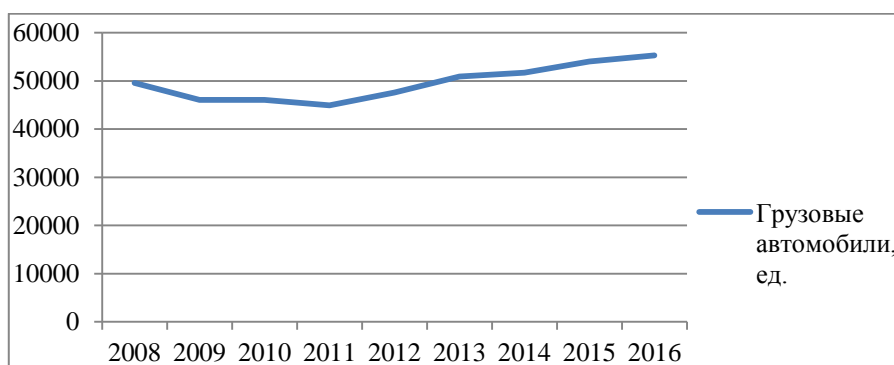


Рис. 4. Динамика количества подвижного состава автомобильного транспорта

Рассмотрим динамику основных показателей деятельности логистических компаний Кировской области с 2008 по 2016 гг. (рис. 5, рис. 6).

Резкое увеличение основных показателей деятельности транспортных компаний – грузооборота и объема грузоперевозок – произошло в 2011 г. (объем грузоперевозок увеличился на 47,9%; грузооборот – на 11,2%) [2].

В период 2013-2015 гг. происходило снижение данных показателей. Причиной такого негативного явления стало падение объемов производства в большинстве секторов экономики. В 2016 г. наблюдается положительная динамика (объем грузоперевозок увеличился на 1%, а грузооборот на 10%) [2].

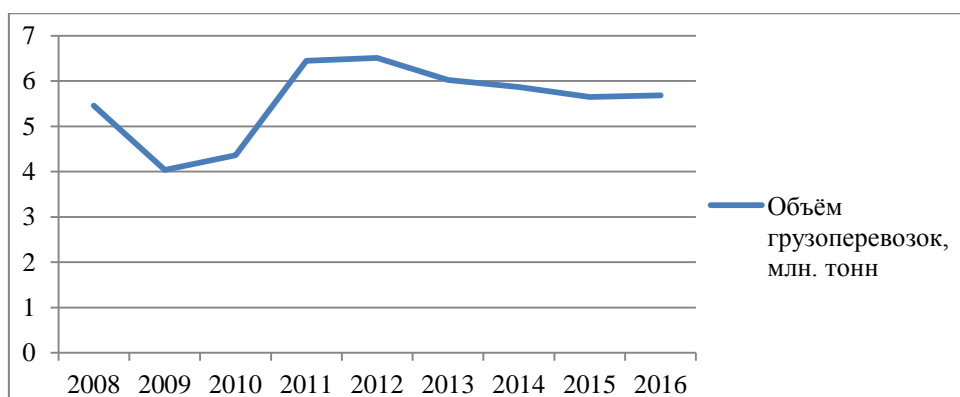


Рис. 5. Динамика объема грузоперевозок логистических компаний Кировской области с 2008 по 2016 гг.

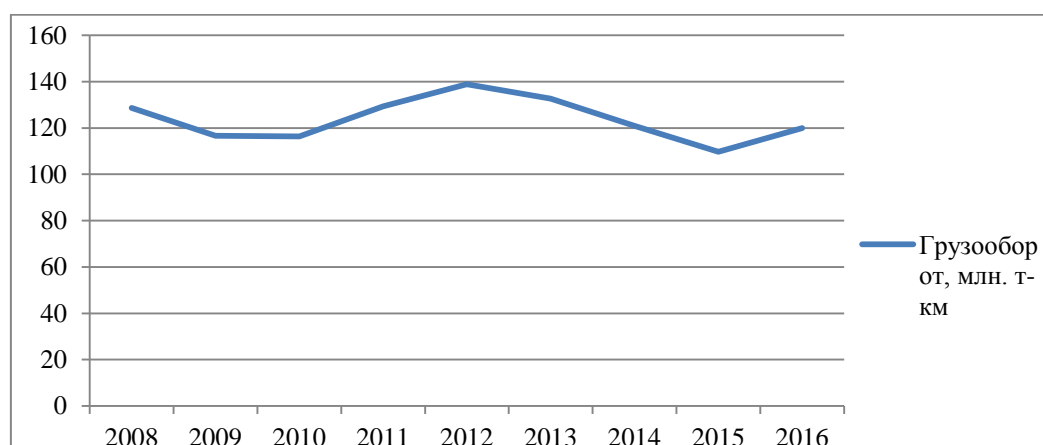


Рис. 6. Динамика грузооборота логистических компаний Кировской области с 2008 по 2016 гг.

В результате проведенного анализа транспортно-логистического рынка, можно выделить следующие перспективы и проблемы развития логистического сервиса в Кировской области.

Экономические санкции, введенные в отношении России со стороны западных стран, послужили главной причиной сложившейся на сегодня ситуации на рынке логистических услуг. Падение покупательской способности приводит к увеличению количества оказываемых услуг.

Высокий уровень конкуренции ставит перед грузоперевозчиками такие задачи как: сохранение достигнутых позиций на рынке, борьба за клиента, а также умение выделиться на общем фоне.

Исходя из вышесказанного, можно предположить, что в 2018 году определяющим станет профессионализм, умение подстраиваться под нестабильные, постоянно меняющиеся рыночные условия, а также разумное соотношение показателей цены и качества предоставляемых услуг.

Список литературы

1. Левкин, Г. Г. Основы логистики [Текст] / Г. Г. Левкин, Н. Б. Куршакова, К. О. Дзюбина. – М: Берлин: Директ-Медиа, 2016. – 248с.
2. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]: – Режим доступа <http://kirovstat.gks.ru>

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ИЗУЧЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ПОВЕДЕНИЯ ДЛЯ ЭКОНОМИКИ

Депутатова Е.Ю.

старший преподаватель, канд. экон. наук,

Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова, Россия, г. Москва

В статье рассматривается важность изучения потребительского поведения с учетом эмпирических переживаний. Современная экономика является весьма динамичной средой, зависящей от политических, социальных и культурных факторов. В связи с этим, теория рационального выбора – слишком простая модель для объяснения потребительских решений и поступков, а задача оптимизации для обычных людей часто оказывается очень сложной. Перенасыщенность информационного пространства, «сетевые блага» оказывают противоречивый эффект: с одной стороны, предоставляют исчерпывающую информацию о товарах и услугах, а с другой стороны – «грузят» потребителя, усложняя процесс выбора.

Ключевые слова: потребительское поведение, покупательское поведение, рациональный выбор, магазин, нейромаркетинг.

Понимание основных закономерностей человеческого поведения является важнейшей задачей не только для маркетологов, разрабатывающих программы лояльности и коммуникативную кампанию в целом, но и для экономистов.

В современной литературе выделяют такие понятия как «поведение потребителя» и «поведение покупателя». Несмотря на то, что большинство теоретиков сходятся на их тождестве, различия, конечно есть. Так, профессор Рамазанов И.А., отмечает, что покупательское поведение представляет собой более или менее повторяющиеся решения по поводу выбора определенной торговой марки товара [2].

Большое внимание поведению покупателей стали уделять в западных странах в 50-х годах 20-го столетия, а конец 60-х годов можно считать периодом окончательного формирования «теории поведения покупателя». В России наука активно изучается и труды зарубежных авторов находят все больший отклик как в научной школе, так и на практике. Розничные торговые предприятия, оценивая важность привлечения и удержаний потребителей, формируют торговое пространство с учетом последних технических инноваций для максимально удобного и комфортного времяпрепровождения людей.

Движение по соединению экономической теории и поведенческих наук возглавил Джордж Катона, американский экономист венгерского происхождения. Он стал основателем такого направления анализа как психологическая экономика. В дальнейшем его труды развивали Дж. Говард, Дж. Шет, Ф.Вебстер, Й.Виндт, Р.Белк.

Такие парадигмальные направления как нейромаркетинг и эмпирический маркетинг нашли свое практическое применение в технологиях мерчандайзинга. Изучением гендерных аспектов восприятия товаров потребителями занимаются, в том числе, молодые ученые [1].

Основателем эмпирического маркетинга стал доктор философских наук, Бернд Шмитт (Berndt Schmitt). Термин происходит от слова «эмпиризм» (от греч. «опыт»), который признает чувственный опыт источником знания. Автор выделял «стратегические эмпирические модули» (СЭМы) – ощущения, чувства, размышления, действия, соотнесения, которые являются этапами принятия решения о покупке.

ке товаров и услуг [4]. Сторонники традиционного маркетинга отмечают, что потребители отдадут предпочтение тем товарам, которые наделены с их точки зрения важными свойствами. Такие критерии, как цена, качество, ассортимент, внешний вид, доверие товарной марке, функциональные свойства товаров наиболее важные. Но качество и культура обслуживания, атмосфера торгового зала магазина (оформление торгового зала, технологии мерчандайзинга, запахи) влияют на настроение покупателей, тем самым, способствуя покупке [2; 3].

СЕО австрийской компании Retail Branding AG Арндтом Трайндлом (*Arndt Traindl*) – основатель нейромаркетинга, отмечал: выкладка товаров, поиск способа превращения обычного процесса покупки в более позитивный и приятный могут способствовать как эффективным продажам, так и наоборот, нежеланию покупателя приходить вновь. Поэтому утверждает автор, розничному торговому предприятию необходимо улучшать качество восприятия товаров клиентами, что гарантирует успех [3].

Именно знание основ психологии и выбора потребителями товаров и услуг должно лечь в основу многих экономических моделей.

Такие ситуационные переменные, как физическая и социальная среда, настроение человека и время совершения покупки, назначение использования товара оказывают существенное влияние на поведение потребителя. Покупатели зачастую ходят в магазин не столько ради совершения покупки, сколько ради того, чтобы приятно провести время, разнообразить свои впечатления, культурно отдохнуть, изучая последние модели одежды или техники. Магазины, в свою очередь, делают все, чтобы «сыграть» на данных потребностях. Отсюда, красиво оформленные манекены, специальные ценники с «уникальной ценой», подарки при покупке.

Анализ поведения покупателей позволяет идентифицировать различные группы потребителей, для которых могут быть предложены маркетинговые стимулы.

Нобелевскую премию по экономике 2015 года получил Энгус Дитон за анализ потребления, бедности и благосостояния.

Нобелевский комитет по экономике при Шведской королевской академии наук назвал лауреатом самой престижной международной премии 2017 года американского экономиста Ричарда Талера. Исследователь в своих работах связал экономику и психологию, изучив поведение человека при принятии решений.

Работа Ричарда Талера позволила связать экономический и психологический анализы процесса индивидуального принятия решений. Результаты его теоретических изысканий сыграли важную роль в поведенческой экономике, которая оказала влияние на политические и экономические исследования.

Одна из самых известных работ Талера – «Новая поведенческая экономика. Почему люди нарушают правила традиционной экономики и как на этом заработать», опубликована в 2015 году. В этой книге подвержены критике концепции рационального экономического поведения. Профессор настаивает, что теория рационального выбора – слишком простая модель для объяснения наших решений и поступков.

Работы Талера заложили тренд в экономической науке – поведенческая экономика развивается в большинстве ведущих университетов мира. а результаты исследований экстраполируют не только на экономическую, но и на политическую реальность. Например, в 2010 году правительство Великобритании создало группу поведенческого анализа, которая использовала «теорию подталкивания» или «управляемого выбора» Ричарда Талера. Согласно теории, человек совершает вы-

бор либо рационально, предварительно обдумав, либо автоматически. Задача теории – помощь в выборе. Например, при входе в магазин женской одежды висят плакаты с новыми моделями, отлично сидящими на демонстрируемых моделях [5]. Талер определил это как «подталкивание к правильному решению». Он отмечает, что подобный подход использовался и раньше, но необходимо, чтобы государственные органы осознавали того, как на самом деле люди принимают решения, в том числе в эпоху экономической рецессии. Понять поведение человека так же важно для успеха в бизнесе, как уметь работать с финансовыми документами и отчетностью или управлять компанией.

Список литературы

1. Иванова Т.Г., Беликова С.Н., Ильяшенко С.Б. Гендерные особенности поведения покупателей в торговом зале. // Приволжский научный вестник. 2016 г. №5(57). С. 103-106.
2. Парамонова Т.Н., Рамазанов И.А. Мерчандайзинг: учебное пособие – М.: КНОРУС, 2010. – 144 с.
3. Трайндл А. Нейромаркетинг: визуализация эмоций / Пер. с нем. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – 114 с.
4. Шмитт Б. Эмпирический маркетинг: как заставить клиента чувствовать, думать, а также соотносить себя с вашей компанией / Пер. с англ. – М.: ФАИР-ПРЕСС, 2001. – 400 с.
5. www.vedomosti.ru // За что Ричард Талер получил Нобелевскую премию по экономике 12 октября 2017 г.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ БИЗНЕСА ПРИ УСЛОВИИ РЕАЛИЗАЦИИ КОНЦЕПЦИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

Долганова А.Г.

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

В статье раскрывается понятие экономической безопасности бизнес-процессов, проводится анализ значимости обеспечения экономической безопасности бизнес-процессов в целях которой есть достижение устойчивого развития предпринимательской деятельности. Выделяются элементы экономической безопасности и этапы определения угроз стабильности функционирования бизнеса в организационной модели бизнес-процесса.

Ключевые слова: устойчивое развитие, предпринимательство, бизнес-процесс, экономическая безопасность, производство, управленческое решение, угрозы.

Развитие масштаба современной промышленности, его сложность, разнообразие, комплекс решаемых проблем выбора политики и направлений развития предпринимательства, выбора объема конкурентоспособной и востребованной продукции показали, что рациональное осуществление функций руководства экономическим субъектом стало исключительно творческим процессом. Большинство проблем, которые необходимо решать управляющему в процессе управления предприятием, становятся глобальными. Реализация управленческого решения становится все более затратным, а связанный с бизнесом риск неудачи все более ощутим [2, с. 82].

Для принятия решения необходимо учитывать большое количество взаимосвязанных обстоятельств, а времени на разработку, и принятие правильного управленческого решения становится все меньше.

Для успешного функционирования любой системы производства необходимо наличие определенных внешних и внутренних факторов и условий, которые обеспечивают наиболее благоприятные условия для достижения целей предприятия, т.е. если формируется среда, подходящая к целям предприятия [2, с. 84].

Современная отечественная наука и практика при формировании модели деятельности организации или предприятия для обозначения объектов моделирования используют термин «бизнес-процесс».

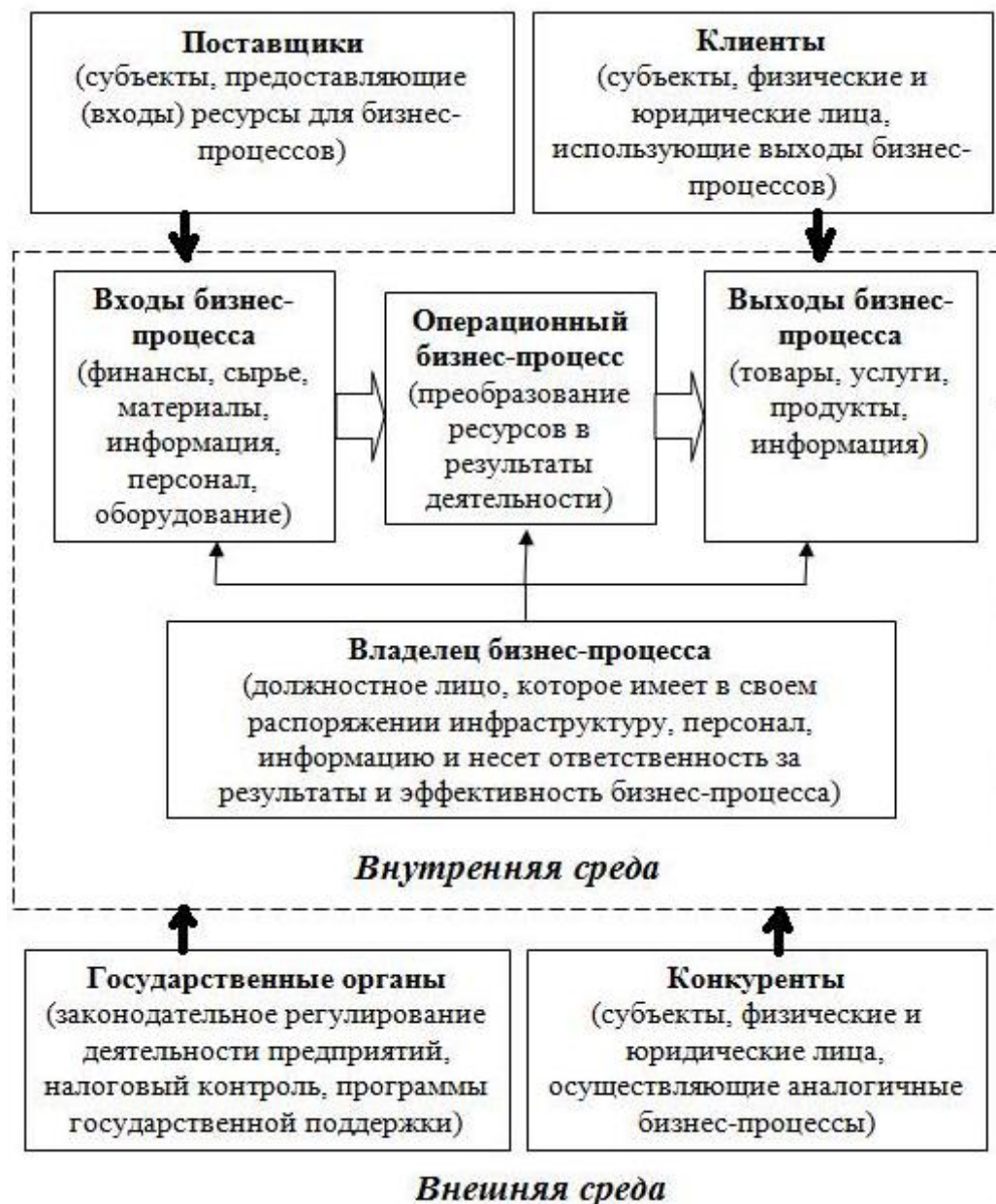


Рис. Модель организации бизнес-процесса [4, с. 202]

К системе управления предпринимательской деятельностью часто выбирают процессный подход, который включает в себе один из инструментов обеспечения финансовой составляющей экономической безопасности предприятия или организации. Бизнес-процесс состоит из устойчивой, целенаправленной совокупности взаимосвязанных видов деятельности, которая преобразует вход и выход, пред-

ставляющий ценность для потребителя [1, с. 64]. Следует отметить, что вход бизнес-процесса состоит из набора сырьевых, трудовых, финансовых, информационных, материальных, и др. ресурсов, которые требуются, чтобы бизнес-процесс функционировал должным образом, а выход является конечным результатом выполнения продукции, услуги, работы в бизнес-процессе.

Любой бизнес-процесс необходимо осуществлять с помощью работы по обеспечению экономической безопасности своего предприятия или организации. Обеспечение экономической безопасности это фактор, который как бы «поддерживает» бизнес-процесс, что заключается в комплексе мероприятий, которые направлены на обеспечение бесперебойного функционирования всех этапов бизнес-процесса, а именно вход – операционный цикл – выход, а также ставит перед собой цель извлечения прибыли и постоянное развитие бизнеса.

Предприниматели в Российской Федерации довольно часто не обращают внимания на обеспечение достаточного уровня безопасности и развития своего бизнеса. Это заключается в проблеме создания своей службы экономической безопасности, что является достаточно сложным и затратным процессом, а это процесс, который не приносит прибыль, поэтому многие предприниматели не видят в нем необходимости [1, с. 66].

Поэтому в настоящее время своя система обеспечения экономической безопасности в предпринимательской деятельности является довольно актуальной проблемой. Данный процесс приобретает особую актуальность в условиях глобализации экономического пространства.

Обеспечение экономической безопасности предприятия является гарантией устойчивости, финансовой независимости, а также важнейшим условием стабильности и эффективной хозяйственной деятельности, что показывает развитие функционирующего бизнеса. В экономическую безопасность бизнес-процесса заключена сложная внутренняя структура. Выделим в бизнес-процессе три важных элемента, которые заключаются в:

- экономической независимости;
- стабильности и устойчивости функционирования;
- способности к саморазвитию и прогрессу.

Только если предприятие будет защищено от угроз экономической безопасности, оно может занимать прочную позицию на рынке, повышая устойчивость и конкурентоспособность своего развития. Максимизация прибыли, которая долгое время рассматривалась как основной ориентир деятельности любого предпринимателя, становится возможной при условии устойчивого развития всей экономической системы.

Если соблюдать правильный порядок действий по обеспечению экономической безопасности, а именно идентификация угрозы на каждом этапе функционирования бизнес-процесса, осуществление мер, направленных на минимизацию существующих угроз и др., то можно предварительно определить объект возможных внутренних и внешних угроз в рамках осуществляемого бизнес-процесса, для того, чтобы достичь нужного состояния экономической бизнес-системы, которая только в данном случае будет реализована с точки зрения устойчивого развития.

Список литературы

1. Абрютина М. С. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия / М.С. Абрютина, А.В. Грачев. – М.: Дело и сервис, 2016. – 272 с.

2. Вайкок М.А. Оценка влияния бизнес-процессов на эффективность деятельности промышленного предприятия / М.А. Вайкок // Российское предпринимательство. – 2014. – № 8 (254). – С. 71-82.

3. Гришина Н.В. Информационная безопасность предприятия. Учебное пособие: моногр. / Н.В. Гришина. – Москва: Наука, 2015. – 240 с.

4. Репин В.В. Бизнес-процессы. Моделирование, внедрение, управление / В.В. Репин. – М.: Манн, 2013. – 512 с.

5. Сенчагов В.К. Экономическая безопасность: геополитика, глобализация, самосохранение и развитие / В.К. Сенчагов. – М.: Финстатинформ, 2012. – 815 с.

АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ УГРОЗЫ БАНКРОТСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ

Захарова Р.Л.

доцент кафедры безопасности высокотехнологичных систем, канд. экон. наук,
доцент, Санкт-Петербургский государственный университет аэрокосмического
приборостроения, Россия, г. Санкт-Петербург

Романова И.В.

доцент кафедры безопасности высокотехнологичных систем, канд. экон. наук,
доцент, Санкт-Петербургский государственный университет аэрокосмического
приборостроения, Россия, г. Санкт-Петербург

Анализ финансовой устойчивости, выявление проблемных участков в деятельности организации является обязательной частью информационного обеспечения для принятия управленческих решений, прогнозирования конкурентоспособности и своевременной разработки инструментов и этапов финансового оздоровления и недопущения банкротства предприятия.

Ключевые слова: оценка финансового состояния, обеспечение экономической безопасности, восстановления финансового равновесия, управление обязательствами дебиторов.

Оценка финансового оздоровления и соблюдения экономических интересов хозяйствующего субъекта является обязательной частью информационного обеспечения для принятия управленческих решений и своевременного принятия мер в случае возникновения вероятности банкротства.

Достоверная и подробная информации о финансовом положении предприятия, его соответствия внешней рыночной среде, конкурентоспособности и финансовой независимости необходима как внутренним, так и внешним пользователям финансовой информации.

В обычной практике критическое снижение платежеспособности, нарушение финансового равновесия и финансовой устойчивости, и как следствие банкротства обуславливает потребность изучения тактических и стратегических механизмов финансового оздоровления, анализа способов недопущения кризисной финансовой ситуации, организационно-правовых и управленческих направлений.

Основной целью анализа финансового состояния является предоставление пользователям, с применением наиболее важных показателей, полной информации и обоснованной характеристики деятельности предприятия [1, с. 117].

В процессе проведения оценки изучается имущественное и финансовое положение компании, анализируются резервы, связанные с повышением результативности функционирования деятельности организации.

Оценка экономического положения компании предполагает также реализацию мероприятий, направленных на идентификацию финансового состояния хозяйствующего субъекта; выявление изменений в финансовом состоянии фирмы в пространственно-временном разрезе; выявление основных факторов, вызвавших изменения финансового состояния; определение прогнозов и основных тенденций развития компании.

Таким образом, оценка финансового положения выступает неотъемлемым инструментом рационального формирования и эффективного использования финансовых ресурсов предприятия.

Различные методики оценки финансового состояния в условиях прогнозирования банкротства, при всей их эффективности не лишены определенных недостатков [5, с. 221].

На практике не редки случаи, когда компании, испытывающие трудности, сознательно задерживают публикацию своих финансовых отчетов, показывают завуалированные результаты своей финансово-хозяйственной деятельности.

Оценка экономического потенциала компании и вероятности наступления банкротства может производиться с использованием известных зарубежных моделей Дж. Фулмера, Г. Спрингейта, Э. Альтмана, Р. Тафлера и Г. Тишоу, Дж. Блисса, а также российских методик Г.В. Савицкой, В. В. Ковалева, К.В. Балдиной, А.Д. Шеремета и Р.С. Сайфуллина.

Анализ вероятности банкротства проводится с учетом отраслевой принадлежности и использованием нескольких моделей, а разрабатываемый комплекс мер по финансовому оздоровлению будет персональным для каждого хозяйствующего субъекта [4, с. 23].

Анализ экономической безопасности и прогнозирования угрозы банкротства предприятия начинается с определения типа финансовой устойчивости предприятия (абсолютная, нормальная финансовая устойчивость, предкризисное, критическое финансовое положение).

На основании результатов оценки системы финансового положения организации разрабатываются мероприятия по финансовому оздоровлению и обеспечению стабильного функционирования хозяйственной деятельности компании.

Основой разработки проекта обеспечения соответствующего уровня экономической безопасности является комплексный анализ финансового состояния, направленный на выявление проблемных зон в деятельности предприятия.

Аналитические процедуры включают сравнение фактических показателей текущего года с прошлогодними, с нормативами, с показателями конкурентов и отраслевыми показателями [5, с. 373].

Механизмы реализации системы обеспечения экономической безопасности и финансового оздоровления компании подразделяются на внутренние (оперативные, тактические, стратегические) и внешние, реализуемые сторонними хозяйствующими субъектами.

Таким образом, основные цели обеспечения экономической безопасности в кризисных условиях функционирования хозяйствующего субъекта связаны с устранением неплатежеспособности, восстановления финансово-устойчивого состояния, обеспечения финансового равновесия в длительном периоде.

Восстановление финансовой устойчивости фирмы и создание модели устойчивого экономического роста в условиях низкой платежеспособности покупателей обусловлено необходимостью оптимизирования системы управления дебиторской задолженностью, включающей ведение учета заказов, оформление счетов-фактур и установления характера обязательств дебиторов, ABC-анализа динамики движения дебиторской задолженности, изучения обязательств по видам товаров для определения невыгодных с точки зрения их инкассации товаров, уменьшения безнадежных долгов, определения существенных размеров скидок при досрочной оплате, оценки возможностей факторинга [3, с. 458].

Анализ дебиторской задолженности проводится путем составления сводных данных по текущей дебиторской задолженности, оценки критического срока оплаты по выставленным дебиторам счетов, составления отчета о списании дебиторской задолженности, анализа реестра инкассации дебиторской задолженности в период за 12 месяцев отчетного года.

Обоснование путей достижения финансового равновесия предприятия в длительном периоде возможно только при сбалансированности денежного потока от всех видов ее деятельности.

Однако в силу целого ряда объективных причин (инфляции, роста объема производства, задержки оплаты счетов клиентов и др.) у фирмы могут возникнуть временные дополнительные потребности в денежных и других оборотных активах.

В этих случаях финансовое обеспечение хозяйственной деятельности сопровождается привлечением заемных источников: банковских и коммерческих кредитов, займов, инвестиционного налогового кредита, инвестиционного вклада работников компании, облигационных займов.

Основное назначение банковского кредитования – это финансирование затрат, связанных с приобретением основных и текущих оборотных активов, временного роста материально-производственных запасов, налоговых платежей [2, с. 279].

При получении кредитных средств ставится цель обеспечения возвратности кредита, рационального и эффективного распределения полученных денежных потоков, разработки плана использования денежных средств компании, составления статей источников доходов и направления основных затрат.

Комплексная система управления финансовыми потоками предусматривает принятие решений о привлечении финансовых ресурсов и механизмов распределения их между объектами использования, определения временных интервалов использования и повышения экономической безопасности предприятия.

Система управления финансовыми средствами призвана обеспечивать функционирование и взаимодействие стратегических, тактических и оперативных уровней управления.

Последовательность внедрения инструментов финансового управления предусматривает определение специфики предпринимательской деятельности хозяйствующего субъекта, его размеров, выделения центров финансовой ответственности, создания системы бюджетирования и контроля движения денежных потоков.

Реализация управленческих и функциональных задач эффективного использования ресурсов компании на практике выполняется с помощью коммуникационных систем, специальных пакетов прикладных программ, позволяющих обрабатывать деловую информацию в корпоративных информационных системах.

Рынком информационных услуг в сфере финансового менеджмента и управления финансами на предприятиях предлагаются разного вида программные продукты с точки зрения инженерно-технических составляющих, программных возможностей и информационной защищенности.

Например, представляет интерес ERP-система (Enterprise Resource Planning). Это корпоративная информационная система, предназначенная для анализа, мониторинга финансовых ресурсов, регулирования движения денежных средств, контроля расчетов с дебиторами, корректного применения специализированных программных продуктов (ПО), интегрирующих с ERP-системой.

Функциональность данного программного продукта делает возможным формировать финансовую отчетность по стандартам МСФО (IAS). Результатом работы с финансовым модулем ERP-системы является финансовый анализ на основе данных внешней финансовой отчетности: форм по ОКУД 0710001, 0710002, 0710003, 0710004. В программе могут быть заложены компоненты (приложения) анализа финансовых ресурсов предприятия, включающие:

- сводные данные по финансовым ресурсам предприятия;
- критический срок оплаты по выставленным счетам;
- план по оплате по обязательствам перед поставщиками и подрядчиками;
- план по оплате по обязательствам перед бюджетом, перед персоналом;
- составление баланса поступления и расходования платежных средств (абсолютная ликвидность).

Финансовые аналитики, использующие информационную ERP-систему могут проводить полный анализ всех операций с финансовыми ресурсами, всех компонентов и сравнение финансовых показателей предприятия по годам.

В рамках разработки системы экономической (финансовой) безопасности и оценки эффективности автоматизированных технологий защиты коммерческой информации в финансово-аналитической деятельности определяются:

- система совершенствования управления обязательствами дебиторов;
- выбор и обоснование путей достижения финансового равновесия предприятия;
- внедрение комплексных автоматизированных систем управления финансами, например, программного продукта класса ERP.

Определение уровня экономической безопасности, обуславливающего динамичное, эффективное развитие хозяйственной деятельности фирмы целесообразно проводить при помощи ресурсно-функционального подхода, то есть при помощи оценки эффективности использования ресурсов предприятия.

Список литературы

1. Бердникова Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия. М.: Инфра-М, 2014. 215 с.
2. Ковалев В. В, Уланов В.А. Курс финансовых вычислений. М.: Проспект, 2013. 560 с.
3. Ковалев В. В., Ковалев В.В. Анализ баланса или как понимать баланс. М.: Проспект, 2013. 779 с.
4. Мазурова И.И., Белозерова Н.П., Леонова Т.М., Подшивалова М.М. Методы оценки вероятности банкротства предприятия. СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2012. 53 с.
5. Стоянова Е.С. Финансовый менеджмент: теория и практика. М.: «Перспектива», 2013. 570 с.

ВОЗМОЖНОСТИ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ В КОНТЕКСТЕ НОВОЙ ПРОМЫШЛЕННОЙ РЕВОЛЮЦИИ¹

Зиядуллаев Н.С.

главный научный сотрудник, д-р эконом. наук, профессор,
Институт проблем рынка РАН, Россия, г. Москва

В статье рассмотрены современное состояние и перспективы развития технологий новой промышленной революции. Показано, что наибольшее влияние на индустриальный сектор будет оказано становлением индустрии наноматериалов и роботизированного производства, которые увеличат производительность труда и поменяют качественные характеристики продукции

Ключевые слова: индустрия 4.0, наноматериалы, роботизация, технологический уклад, цифровая революция.

Мировая экономика стоит на пороге новой промышленной революции, которая определит новую структуру промышленности в долгосрочной перспективе. Новые технологии в производстве, коммуникациях, управлении предполагают коренные изменения в эффективности получения, освоения, распределения и потребления существующих ресурсов. Специфика нового индустриального развития подразумевает значительное расширение высокотехнологичных секторов промышленности, для которых требуются дополнительные инвестиционные ресурсы, высококвалифицированная рабочая сила и спрос на производимые инвестиционные (промежуточные) товары/услуги и конечные потребительские товары.

С.Ю. Глазьев утверждает, что мировая промышленность находится в процессе перехода к шестому технологическому укладу, где ключевыми факторами развития должны стать нанотехнологии, биотехнологии, «зеленая энергетика», информационно-коммуникационные технологии (NBIC-технологии). Основными преимуществами этого технологического уклада являются снижение энергоемкости и материалоемкости производства, конструирование материалов с заранее заданными свойствами. Доминирующими отраслями промышленности нового технологического уклада, согласно С.Ю. Глазьеву, станут наноэлектроника, медицина и фармацевтика, гмо-сельское хозяйство, конструкционные материалы, машиностроение и «новая» энергетика [1, 4]. Особую роль при этом будут играть отдельные технологические решения, которые значительно увеличат производительность труда, а также качественно изменят существующие материалы. К ним относятся в частности нанотехнологические решения, а также повсеместная роботизация промышленного производства. В настоящее время уже существует фактологическая информация по отдельным секторам Индустрии 4.0, которая показывает возрастающую значимость технологий новой промышленной революции в мировой экономике.

Новые материалы – нанотехнологии и nanoиндустрия. Сектор nanoиндустрии начал формироваться как отдельное направление технологий и бизнеса в начале 2000-х годов. Наноматериалы, с одной стороны, придают уникальные свойства и качественно изменяют существующие физические и химические характеристики продукции, с другой, – снижают удельные расходы сырья при производстве

¹ Статья подготовлена при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований (РФФИ), проект №15-02-00650 «Развитие процессов технологической модернизации в России в контексте формирования социально ориентированной экономики».

продукции. Эти возможности делают нанопродукцию привлекательным дополнением ко всем существующим типам технологий. Выделяются следующие типы нанопродукции, которые структурируются в 3 основных группы, по видам промежуточного использования для создания конечных продуктов:

- наноматериалы (nanomaterials) – наночастицы, нанотрубки, квантовые точки, фуллерены, дендримеры, нанопористые материалы;
- наноинтермедиаты (nanointermediates, наноинтермелиаты, нанопосредники), или нанокомпоненты – покрытия, ткани, чипы памяти и обработки информации, контрастные носители, оптические компоненты, ортопедические материалы, суперпроводящие волокна;
- наноинструменты (nanotools) – атомно-силовые микроскопы, оборудование для литографической печати, программное обеспечение для молекулярного моделирования).

В настоящее время мировой рынок наноматериалов переживает бурный рост. По данным Исследовательской Службы Конгресса США мировая промышленность использует Нанотехнологии в процессе производства как минимум 80 групп потребительских товаров и свыше 600 видов сырьевых материалов, комплектующих изделий и промышленного оборудования.

Совокупные инвестиции бизнеса, государства и некоммерческих организаций, в том числе высшего образования, в исследования и разработки нанотехнологий в 2015 году составили около 28 млрд. долларов (рис. 1).

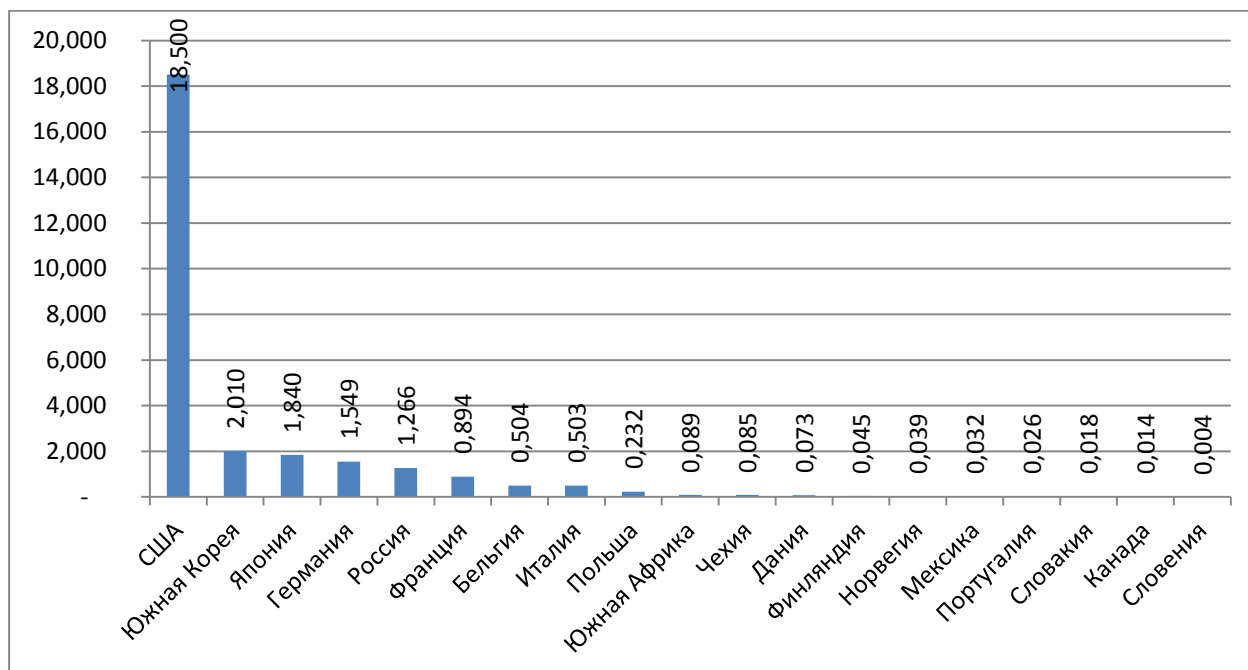


Рис. 1. Инвестиции в НИОКР в области нанотехнологий 2015 г. (млрд. долларов)
(Источник – OECD, Key Nanotechnology Indicators, <http://oe.cd/kni>, October 2016.)

Представленные данные свидетельствуют о существенном интересе коммерческих структур и государства к развитию нанотехнологического сектора промышленности. Проблема состоит в том, что в настоящее время нет четкого понимания объемов этого рынка. Оценки и прогнозы, сделанные на рубеже десятилетия, существенно отличаются от современных реалий. Так, в работе А. Хульмана приводятся данные из различных источников о состоянии рынка нанотехнологий к 2015 году [3]. Наиболее известная цифра по будущему рынку нанотехнологий опубликована

в 2001 г. Национальным научным фондом США, который оценил мировой рынок нанотехнологической продукции в 1 трлн. долл. к 2015 г. [8]. В зависимости от определения нанотехнологий и их вклада в добавленную стоимость конечного продукта, а также степени оптимизма другие многочисленные прогнозы варьируются от умеренной суммы в 150 млрд. долл. к 2010 г. до 2.6 трлн. долл. к 2014 г. [5, 6].

Однако современная реальность достаточно далека от этих прогнозов. Согласно скорректированному прогнозу Lux Research в 2012 объемы продаж нанотехнологической продукции в мире составляли 731 млрд долларов, с возможным увеличением рынка до 3,2 трлн. долларов к 2018 году [10]. Более актуальный анализ компании BCC Research за 2016 год показал, что мировой рынок нанопродукции в настоящее время оценивается всего в 40 млрд. долларов, а к 2021 году будет составлять около 100 млрд. долларов [9]. Сложность в оценке и представлении реалистичных данных обусловлена спецификой самого рынка нанотехнологий. Фактически, это промежуточная продукция, которую приобретают в составе чего-либо. Поэтому при оценках объемов рынка иногда приводят данные по стоимости и объемам продаж конечной продукции, которая содержит в своем составе наноматериалы. Но, независимо от методологии оценки, даже консервативные оценки показывают перспективность и востребованность нанотехнологий.

Роботизация промышленности. Становление этой отрасли экономики началось достаточно давно (в начале 50-х годов) и фаза активного роста пришлось на 80-90-е годы XX века. Поэтому в классическом понимании было бы неправильно относить ее к новому классу промышленности в рамках Индустрии 4.0. Однако в этой отрасли существуют отдельные новые технологии, которые могут драматически изменить существующую промышленность и, на которые сделана ставка ведущих игроков рынка. Это, в первую очередь, роботизация индустриального сектора, которая может сильно увеличить производительность труда.

Под влиянием цифровой революции значительные изменения происходят в промышленности, которые связаны с повсеместным внедрением роботизированных технологий. Совокупные продажи промышленных роботов в 2015 году составили около 250 тысяч единиц. По прогнозам международной федерации робототехники, всего в мире к 2019 году будет установлено более 1,4 млн. промышленных роботов, а их общее количество в промышленности составит более 2,6 млн. единиц (рис. 2) [2].

Роботизация уже становится неотъемлемым трендом последнего десятилетия. В 2016 году основными потребителями промышленных роботов являются автомобильная промышленность, электронная промышленность, металлургия, химическая и нефтехимическая промышленность (рис. 3). При этом наибольший рост роботизации за период 2014-2016 года наблюдался в электронной промышленности (41% по отношению к 2014 г.), металлургия (39%), химии и нефтехимии (16%).

Уровень роботизации различен. В 2015 году среднемировой показатель составлял 69 роботов на 10 000 сотрудников. Наибольшая автоматизация производственных процессов отмечается в Южной Корее (531 робота), Сингапуре (398), Японии (305), Германии (301), США (176). Ожидается, что к 2019 году основным потребителем промышленных роботов будет Китай, доля которого оценивается в 40% всех мировых продаж [11].

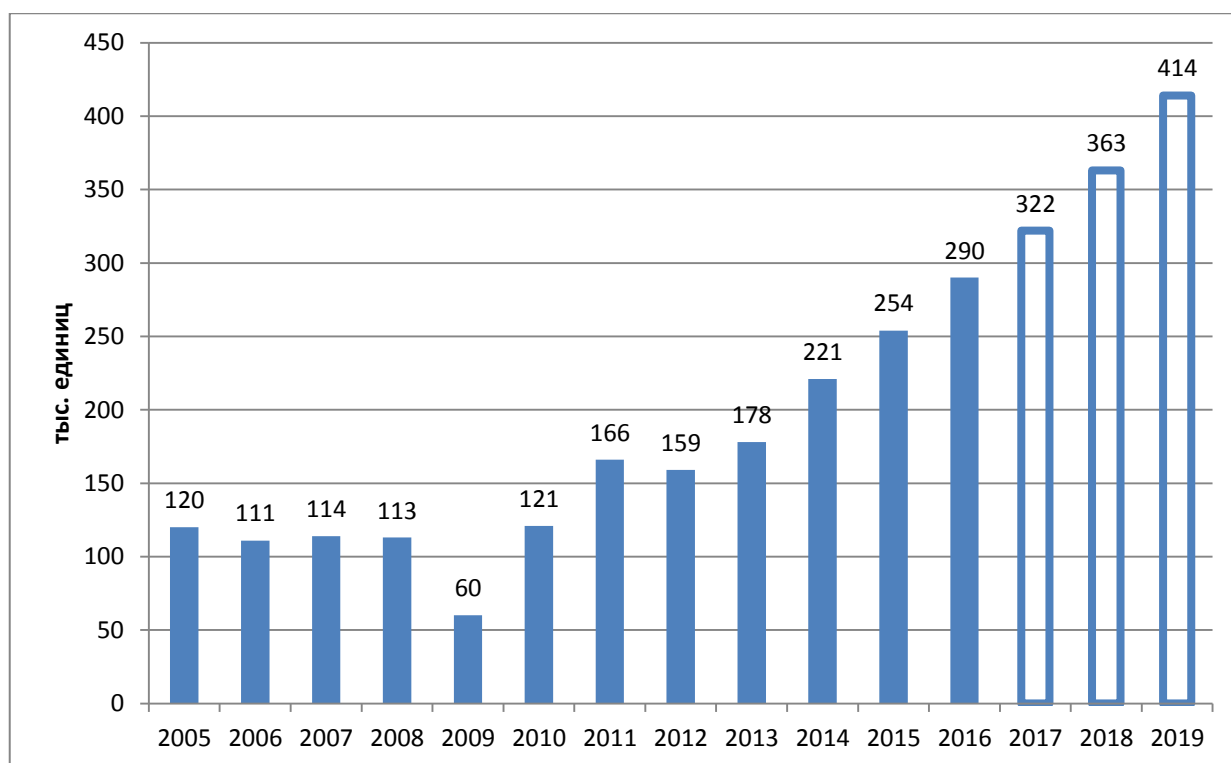


Рис. 2. Мировые продажи промышленных роботов 2005-2019 гг. (тыс. единиц)
(Источник: международная федерация роботов)

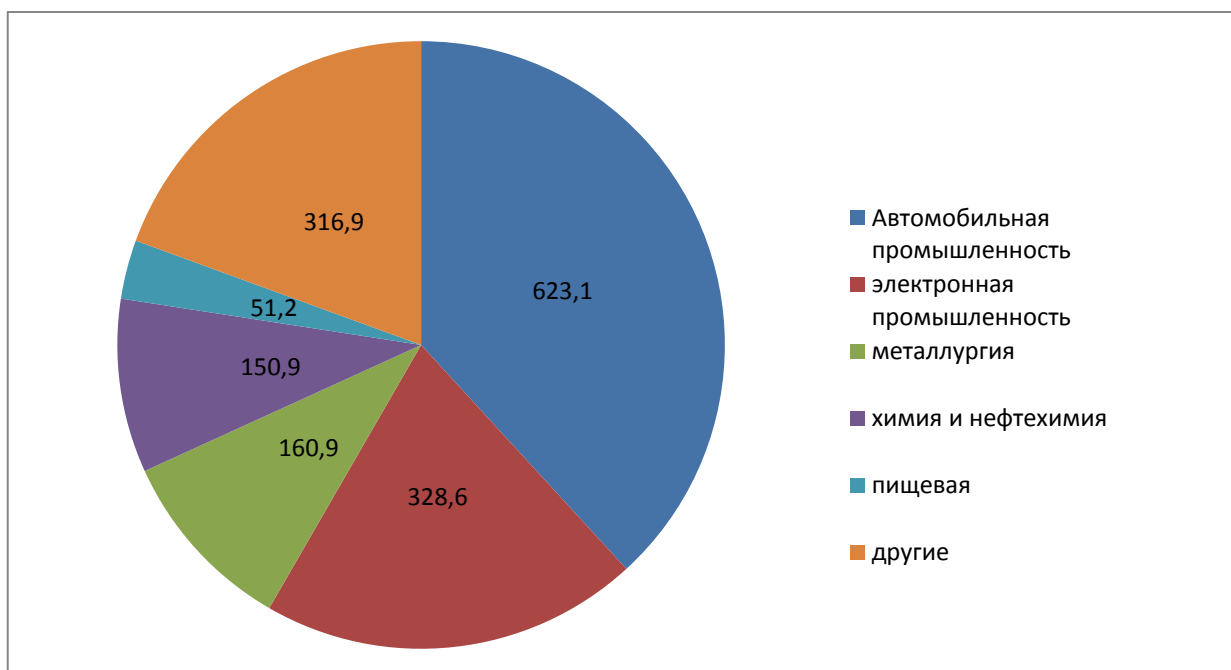


Рис. 3. Отраслевая структура использования робототехники (тыс. единиц)
(Источник: международная федерация роботов)

Характерным является то, что роботизация не только повышает автоматизацию производства и производительность труда, но и способствует росту занятости. Согласно исследованиям Центра европейских экономических исследований Манхейма, автоматизация производства в автомобильной промышленности привела к росту количества рабочих мест. Так, на автомобильных заводах в США за период 2010-2015 гг. было уставлено более 80 000 роботов, что увеличило занятость в от-

расли на 230 000 человек. В Германии 13 000 установленных роботов обеспечили увеличение занятости на 93 000 человек [7].

Проведенный анализ показал, что новое индустриальное развитие в среднесрочной перспективе будет ориентироваться на дальнейшую автоматизацию и автономизацию производства за счет внедрения роботизированных технологий. При этом будут широко применять новые материалы, которые позволят улучшить качественные характеристики производимой продукции, а также сократить расходы на сырье для ее производства.

Список литературы

1. Глазьев С.Ю. Стратегия опережающего развития России в условиях глобального кризиса, Москва, Экономика, 2010, 255 с.
2. Отчет международной федерации робототехники 2016 // <http://robotforum.ru/novosti-texnologij/otchet-mezhdunarodnoj-federaczii-robototexniki-ifr-za-2016-god-video.html>
3. Хульман А. Экономическое развитие нанотехнологий: обзор индикаторов // Форсайт. 2009. №1. С. 30-47.
4. Проблемы модернизации экономики России / Под редакцией академика РАН Н.Я. Петракова. Москва, 2012. 335 с.
5. Kamei S. Promoting Japanese style Nanotechnology Enterprises. Mitsubishi Research Institute, 2002.
6. Lux Research. The Nanotech Report 2005 // https://www.nano.gov/sites/default/files/pub_resource/final_pcast_nano_report_for_web.pdf
7. Monitoringbericht 2016: Ausgewählte wirtschaftliche Eckdaten der Kultur – und Kreativwirtschaft // http://ftp.zew.de/pub/zew-docs/gutachten/Monitoring_WirtschaftlicheEckdatenKUK2015Langfassung.pdf
8. NSF. Societal Implications of Nanoscience and Nanotechnology. National Science Foundation Report, March 2001. Kluwer Academic Publishing, 2001.
9. The Maturing Nanotechnology Market: Products and Applications // <https://www.bccresearch.com/market-research/nanotechnology/nanotechnology-market-products-applications-report-nan031g.html>
10. The National Nanotechnology Initiative: Overview, Reauthorization, and Appropriations Issues 2014// <https://fas.org/sgp/crs/misc/RL34401.pdf>
11. World robotics industrial robots report 2016 // https://ifr.org/downloads/press/02_2016/Presentation_market_overviewWorld_Robotics_29_9_2016.pdf

ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ НА МУНИЦИПАЛЬНОМ УРОВНЕ

Кириллова С.С.

доцент кафедры «Финансы и кредит», канд. экон. наук, доцент,
Мичуринский государственный аграрный университет, Россия, г. Мичуринск

Статья посвящена рассмотрению основ финансирования социальной сферы на уровне муниципалитетов. Особое внимание уделено проблемным аспектам финансирования, а также выявлению направлений его дальнейшего развития.

Ключевые слова: местный бюджет, муниципалитет, финансирование, социальная сфера, образование.

Бюджетная среда муниципальных образований ориентирована на финансирование объектов социально-культурной сферы. Подобный подход является следствием исторически сформировавшейся практики по функционированию органов местного самоуправления. Именно муниципалитеты обладают возможностями комплексно воздействовать на все процессы, происходящие на уровне городов и районов. От их финансового состояния зависит эффективность реализации социальной политики не только в рамках соответствующего региона, но и в масштабах всей страны.

Большинство новаций социальной ориентации могут быть полноценно реализованы исключительно на муниципальном уровне. Причем только муниципалитеты способны трансформировать решения вышестоящих органов управления и одновременно с этим выявлять существующие проблемы, анализировать их и принимать адекватные управленческие решения, которые не будут идти в разрез с местными интересами граждан. В настоящее время в подавляющем большинстве развитых стран прослеживаются проблемы в области обеспечения необходимыми ресурсами социальной сферы. Причины кроются в общем состоянии экономики, которое характеризуется прежде всего с позиции нестабильности, а также обусловлено рядом причин социального характера. Прежде всего, речь идет о существенном старении населения, снижении уровня рождаемости, ухудшении состояния здоровья трудоспособных граждан и детей. Все это в совокупности вынуждает правительства практически всех государств наращивать расходы по социальной защите населения. Реализовать большинство задач по устойчивому функционированию социальной сферы не представляется возможным в силу острой нехватки средств. В России данная проблема с каждым днем становится все более актуальной. Основная нагрузка по финансированию социальной инфраструктуры лежит на плечах субфедерального уровня, и, прежде всего, на местных бюджетах.

Проанализируем долю расходов муниципалитетов на социальные вопросы на примере местных бюджетов Тамбовской области за 2016 год. Рассмотрим соотношение расходов городских округов и муниципальных районов области (табл. 1).

Таблица 1

**Соотношение расходов бюджетов муниципальных образований
Тамбовской области за 2016 год**

Вид муниципально- го образования	Общая сумма расходов, млн. руб.	Доля социальных расходов, %	Доля прочих видов расходов, %
Городские округа	1692,7	60,2	39,8
Муниципальные районы	475,9	54,9	45,1
В среднем по муниципальным образованиям	786,1	56,1	43,9

Более половины расходов муниципальных образований приходится на социальную сферу. Причем данные по социальным расходам представлены без учета средств, выделенных на жилищно-коммунальное хозяйство. Эти расходы имеют двойственную природу. С одной стороны, они представляют собой ресурсы, направленные на реальный сектор экономики, поскольку организации жилищно-коммунальной сферы предоставляют услуги производственного назначения, но при этом их возможно отнести и к социальной сфере, в силу своего жизнеобеспечива-

ющего значения для населения. Принимая во внимание жилищно-коммунальное хозяйство, доля расходов социального характера возрастает по городским округам – до 71,4%, а по муниципальным районам – до 60,8 %.

Подробное изучение состава и структуры социальных расходов муниципальных образования показывает, что основную долю в них формируют расходы на содержание образовательных учреждений. Прежде всего, речь идет о общеобразовательных школах, детских дошкольных учреждениях, организациях внешкольного и дополнительного образования. Рассмотрим динамику расходов на образование на примере бюджета городского округа Мичуринск за последние пять лет (табл. 2).

Таблица 2

**Динамика расходов на образование городского округа Мичуринск
Тамбовской области за 2012-2016 годы, %**

Показатели	Годы					Отклонение 2016 года от 2012 года, п.п.
	2012	2013	2014	2015	2016	
Расходы на образование, млн. руб.	526,4	689,5	839,3	742,1	747,0	+220,6
Доля расходов на образование в структуре бюджета, %	62,9	69,7	72,6	55,0	50,7	-12,2

Объем расходов на образование весьма существенен. Однако прослеживается тенденция сокращения их доли, что связано, прежде всего, со структурными изменениями. Но в целом расходы на образование по-прежнему формируют более половины всех расходных обязательств.

Также представляет интерес анализ расходов на образование в разрезе их детализации по подразделам. В таблице 3 проведен анализ на примере бюджета города Мичуринска Тамбовской области.

Таблица 3

**Состав и структура расходов на образование бюджета
городского округа Мичуринск Тамбовской области за 2014-2016 годы**

Показатели	2014 год		2015 год		2016 год		Отклонение 2016 года от 2014 года (+,-)	
	сумма, млн.руб.	уд. вес, %	сумма, млн.руб.	уд. вес, %	сумма, млн.руб.	уд. вес, %	абс., млн.руб.	в структу- ре, п.п.
Расходы на образование, всего	839,3	100,0	742,1	100,0	747,0	100,0	-92,3	X
в том числе: -дошкольное образование	361,9	43,1	248,9	33,5	196,6	26,3	-165,3	-16,8
-общее образование	421,5	50,2	434,1	58,5	456,3	61,1	+34,8	+10,9
-молодежная политика и оздоровление детей	3,7	0,4	3,7	0,5	4,0	0,5	+0,3	+0,1
-другие вопросы в области образования	52,2	6,3	55,4	7,5	90,1	12,1	+37,9	+5,8

Данные таблицы показывают, что подавляющее большинство расходов приходится на общее образование. Вторым по значимости направлением расходования средств является финансирование детских дошкольных учреждений. В целом данная тенденция вполне актуальна. Однако при рассмотрении расходов с экономических позиций, можно констатировать, что преобладающими в них выступают расходы на оплату труда. С учетом нерешенности вопроса по дальнейшему повышению заработной платы работникам системы образования, можно отметить, что на прочие цели средств практически не выделяется.

Таким образом, необходимо укреплять финансовую составляющую деятельности муниципальных образований в целях достижения необходимого уровня социальных расходов.

Полагаем, что на местах важно расширять финансирование учреждений физкультуры и спорта, увеличивать объем ресурсов на оздоровление, реализацию политики по формированию у населения здорового образа жизни, в том числе привитие навыков здорового питания. Без государственной поддержки невозможно решение всего комплекса проблем. Только совместными усилиями Федерации, регионов и муниципалитетов можно достигнуть ощутимых результатов.

Список литературы

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 № 145-ФЗ// Информационно-правовое обеспечение «Гарант». – [Электронный ресурс]. – Электрон. прогр. – М., 2017. – Режим доступа: <http://www.garant.ru/>
2. Официальный сайт Финансового управления Тамбовской области // [Электронный ресурс]. – Электрон. прогр. – М., 2017. – Режим доступа: <http://www.fin.tmbreg.ru/>

АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ САНКЦИЙ НА ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЙ ВНЕШНЕПОЛИТИЧЕСКОГО КУРСА РФ

Клопот Е.А.

студент, Ростовский государственный экономический университет,
Россия, г. Ростов-на-Дону

Мамедзаде М.Х.

студент, Ростовский филиал Российской таможенной академии,
Россия, г. Ростов-на-Дону

В данной статье изучается проблема санкций: проводится анализ их влияния на развитие российской экономики и ее перспектив.

Ключевые слова: внешнеэкономическая политика, национальная экономика, международные экономические отношения, санкции, экономический анализ.

Основными индикаторами достижения цели внешнеэкономической политики являются: доля России в мировой экономике; рост российского экспорта; рост экспорта машиностроительной продукции; увеличение экспорта транспортных услуг; увеличение доли России на рынках высокотехнологичных товаров и услуг. В целях исследования влияния экономических санкций на реализацию внешнеэкономической политики России проведем сравнительный анализ некоторых показателей.

Одним из главных негативных последствий считается запрет на кредитование российских банков и компаний в западных банках. Это резко сократило доступ российского бизнеса к «дешевым» деньгам. По данным PricewaterhouseCoopers, если в 2013 году только на рынке еврооблигаций российские эмитенты привлекли \$46,4 млрд., то в 2015-м – лишь около 5 млрд.долл. США.

В европейских и американских банках было выгодно перекредитовываться, не отвлекая на выплату процентов по старым кредитам основные средства. В результате, компании могли инвестировать их в развитие. Эксперты Института народнохозяйственного прогнозирования (ИНП) РАН в 2015 году подсчитали, что «российская экономика вынуждена восполнить 160–200 млрд. долл. США выпадающих заемных ресурсов». То есть, эти деньги нужно либо искать в азиатских банках, что невозможно сделать быстро, либо брать из собственных оборотных средств. В итоге, деньги, которые можно было бы направить на развитие бизнеса, часто уходят на выплату процентов по старым кредитам.

Что касается положительных последствий – то российский бизнес начал искать альтернативные пути и выходить на азиатские финансовые рынки, чего раньше зачастую не делали просто из-за привычки брать деньги в «удобных» западных источниках. Например, «Газпром» в 2015 году впервые привлек 1,5 млрд. долл. США от консорциума китайских банков, а в 2016 году договорился с Bank of China о кредите на 2 млрд. евро. В начале февраля 2017 года компания US Rusal выразила намерение разместить на Шанхайской бирже облигаций на 10 млрд юаней (1,5 млрд. долл. США) [1].

Но оборонной промышленности зависимость от импортных технологий несоразмерно меньше, чем в энергетике. Именно на энергетический сектор санкции будут иметь наиболее долгосрочное и болезненное влияние, отмечают эксперты ИНП РАН. По их расчетам, снижение темпов разработки новых месторождений, при самом негативном сценарии приведет к тому, что «к 2030 г. объем добываемой нефти может сократиться на 15%».

Между тем, от эмбарго на поставку оборудования сильно страдает и западная экономика. Кроме того, по мнению экспертов, если производство нефти в России действительно снизится, это подтолкнет вверх цены и «при текущих объемах потребления нефти и газа в ЕС этот фактор может привести к дополнительным потерям 3 млрд. долл. США в год. Таким образом, скорейшая отмена санкций в энергетической сфере выгодна обеим сторонам.

Также имеется и положительный эффект, а именно проблемы с импортными, и, прежде всего, украинскими комплектующими резко ускорили реализацию программы импортозамещения в военной сфере.

По данным Минобороны РФ, уже к концу 2016 года предприятия ОПК России на 70-80% выполнили план по «украинскому» импортозамещению, а 100% этот показатель достигнет в 2018 году. Так, Рыбинское НПО «Сатурн» начнет поставки газотурбинных двигателей для военных кораблей в конце 2017 – начале 2018 года [2].

Что касается продовольственных контрсанкций со стороны России, то в 2014 году Россия ввела эмбарго на поставки в страну для «отдельных видов сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, страной происхождения которых является государство, принявшее решение о введении экономических санкций в отношении России». В список вошли мясные и молочные продукты, овощи, фрукты, орехи и т.д.

В первое время контрсанкции способствовали росту инфляции на продовольственные товары (рис. 1) [3].

В результате это стало одним из факторов того, что впервые за многие годы в 2014 году в стране была зафиксирована двузначная инфляция – 11,4%, а в 2015 году она составила 12.9%. К настоящему времени минимизировалось влияние продовольственных санкций и на инфляцию. По итогам 2016 году она составила лишь 5,4%.

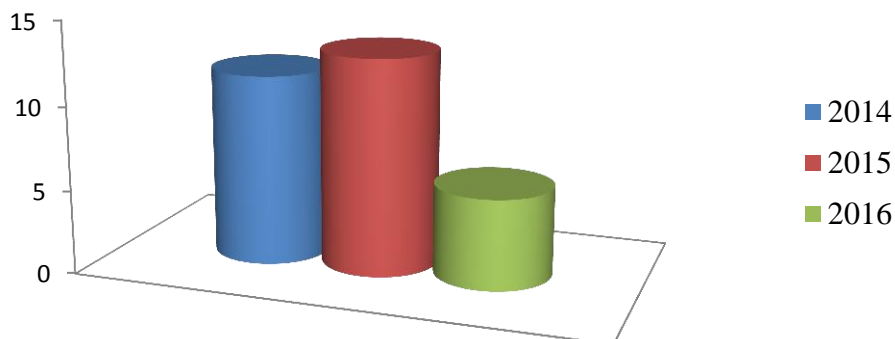


Рис. 1. Динамика уровня инфляции за 2014-2016 гг.

Однако, основной негативный эффект российские санкции имели для европейских сельхозпроизводителей. Только в 2015 году экспорт продовольственных товаров из стран ЕС в Россию сократился на 29%, европейские производители недополучили 2,2 млрд. евро прибыли, под угрозой оказались 130 тысяч рабочих мест [3].

При этом «положительный эффект» (от введения контрсанкций) продемонстрировала программа импортозамещения в АПК).

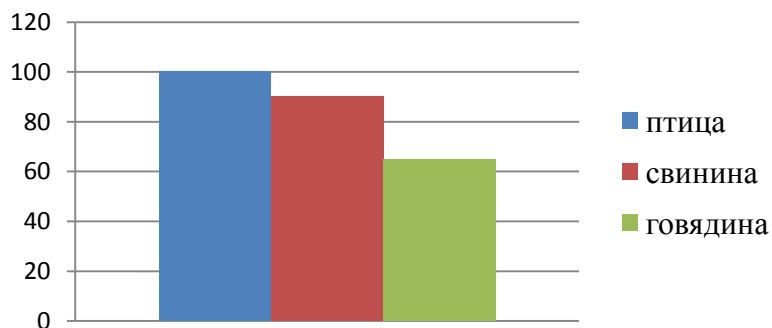


Рис. 2. Доля отечественной мясной продукции в обеспечении внутреннего рынка

По данным Национальной мясной ассоциации (НМА), самообеспеченность России по мясу птицы в настоящее время составляет почти 100%, по свинине – 90%, по говядине – 65% (рис. 2).

Что касается молочной промышленности, то в кабинете министров утверждают, что молоком Россия себя обеспечивает на 75%. Такая статистика связана со снижением конкурентоспособности национальной молочной продукции из-за высокой стоимости кредитов (рис. 3) [3].

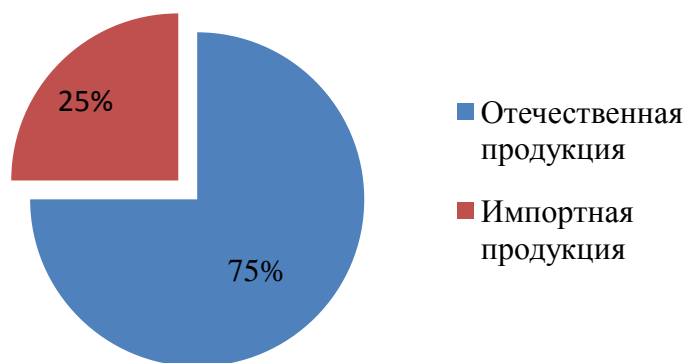


Рис. 3. Доля отечественной молочной продукции в обеспечении внутреннего рынка

Таким образом, в результате анализа влияния санкций на принятие решений внешнеполитического курса и экономику России можно сделать вывод, что проблема санкций является одной из актуальных на сегодняшний день, потому что России приходится изменять структуру экономики и направление внешней политики. Приоритетными направлениями являются поиск новых деловых партнеров, рынков сбыта, ориентация на внутреннего производителя и развитие импортозамещающей продукции.

Список литературы

1. Внешнеэкономическая стратегия РФ до 2020 г. URL: http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/foreignEconomicActivity/doc091225_1901
2. Рамазанова Л.Р. Трансформационные процессы в экономической системе России // Материалы VIII Международной студенческой электронной научной конференции «Студенческий научный форум» URL: <http://www.scienceforum.ru/2017/2550/27956>
3. Три года санкций против России: потери и приобретения. Новостная статья. URL: <http://новости-россии.ru-an.info/новости/три-года-санкций-против-России-потери-и-приобретения/>

РАЗВИТИЕ ОБРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ И РЕШЕНИЕ ЭКОЛОГИЧЕСКИХ ПРОБЛЕМ КАК КЛЮЧЕВОЕ ЗВЕНО В ПОСТРОЕНИИ СРЕДНЕЗАЖИТОЧНОГО ОБЩЕСТВА В КИТАЕ В XXI ВЕКЕ

Коледенкова Н.Н.

старший научный сотрудник, кандидат экономических наук,
Институт Дальнего Востока Российской академии наук, Россия, г. Москва

В статье рассматриваются проблемы развития обрабатывающей промышленности как основы социально-экономического развития Китая. Особое внимание уделяется вопросам решения экологических проблем. Показано, что реализация программы «Сделано в Китае – 2025» обеспечивает условия для создания индустриальной базы высокого технологического уровня и всестороннее внедрение «зеленого» производства станут важнейшими факторами в построении среднезажиточного общества в Китае в XXI веке.

Ключевые слова: Китай, среднезажиточное общество, обрабатывающая промышленность, «Сделано в Китае – 2025», экология, «зеленое» производство.

Значение обрабатывающей промышленности для экономического развития Китая в XXI веке велико, поскольку она является базовой сферой промышленного потенциала и во многом определяет выполнение поставленной задачи по полному построению среднестатистического общества к 2020 г. (показатель среднестатистического общества в Китае – ежегодный доход на душу населения 3000 долл. США). Особое значение имеют вопросы решения экологических проблем.

Развитие этой отрасли в начале XXI века позволило КНР занять 4-е место в мире по комплексному индексу стран с мощной обрабатывающей промышленностью, уступая США, Германии и Японии.

В Китае уже достигнуты успехи в развитии базовых традиционных отраслей обрабатывающей промышленности. Динамично развиваются новые производства, в том числе производство оборудования для выработки электроэнергии на основе возобновляемых источников энергии, автомобили на альтернативных источниках энергии, промышленная робототехника и многое другое.

Китай относится к числу стран – крупных производителей такой важной продукции, как электроэнергия, в т.ч. гидроэнергия, сталь, цветные металлы, цемент, автомобили, в т. ч. легковые, бытовые холодильники, швейные машины, цветные телевизоры, мобильные телефоны, в т. ч. смартфоны и др.

Несмотря на достигнутые успехи, эта отрасль находится на средне низком уровне развития. В докладе о работе правительства премьера Госсовета КНР Ли Кэцзяна на четвертой сессии ВСНП 12- го созыва (март 2016 г.) отмечалось, что обрабатывающая промышленность «крупная, но не сильная». Это проявляется в первую очередь в недостатке инноваций и в недостатке ключевых технологий. Отрасль характеризуется низким техническим уровнем, и высоким потреблением энергии и сырья, что приводит к серьезному загрязнению окружающей среды.

Китай планирует продвигать модернизацию отечественной индустрии к 2025 г. Задачи развития отрасли связаны с принятой программой «Сделано в Китае – 2025». Она представляет собой первый десятилетний план действий, нацеленный на модернизацию национальной обрабатывающей промышленности. В плане определено девять приоритетных направлений. Это – повышение инновационного потенциала обрабатывающего сектора, повышение уровня интеграции информационных технологий и индустрии, укрепление потенциала базовых отраслей промышленности, активизация процесса формирования китайских брендов, всестороннее внедрение "зеленого" производства, обеспечение прорывов в развитии 10 ключевых отраслей, углубление структурной перестройки обрабатывающего сектора, активное развитие обслуживающих производств и производственных услуг и повышение уровня интернационализации обрабатывающего сектора [2, с. 139-140].

Особое внимание в программе уделяется вопросам, связанным с охраной окружающей среды, поскольку ее состояние становится сдерживающим фактором социально-экономического развития Китая. Выбросы основных видов загрязняющих веществ огромны. В 2015 г. выбросы двуокиси серы достигли 18,591 млн т, двуокиси азота – 18,518 млн т, аммонийного азота – 2,299 млн т.

Принимая во внимание тот факт, что экологическая ситуация в КНР в последнее десятилетие находится в достаточно тяжелом состоянии, руководство страны экологическую проблему внесло в стратегию национального развития. Программа «Сделано в Китае – 2025» предполагает соблюдение баланса между экономическим развитием и защитой окружающей среды, урегулирование структуры отраслей обрабатывающей промышленности с учетом экологического движе-

ния, всестороннее внедрение «зеленого» производства. Предполагается к 2025 г. довести уровень «зеленого» производства в основных отраслях до мировых показателей, в основном завершить создание зеленой системы.

В процессе создания зеленой среды планируется: снизить расходы энергии по сравнению с 2015 г. на единицу продукции к 2018 г. до 18%, а к 2025 г. до 34%; выбросы углекислого газа соответственно до 22% и 40%; расходы воды на единицу продукции – 23% и 41%, использование твердых отходов возрастет до 73% и 79% [4].

К 2020 г. в Китае планируется создать не менее 1 тысячи «зеленых» промышленных зон и не менее 100 образцовых «зеленых» парковых зон. Предполагается снизить расходы сырья и энергии на основных предприятиях промышленности на 20%. До 2025 г. не должны увеличиваться производственные мощности в энергоемких и сильно загрязняющих окружающую среду пяти отраслях промышленности. Это в металлургии, судостроении, производстве цемента, электролитического алюминия и листового стекла.

В области металлургии важным событием явилось опубликованные и рассмотренные, в 2012 г. «Условия нормализации деятельности предприятий металлургии». В документе выдвинуты и технические требования к металлургическим предприятиям в области качества продукции, охраны окружающей среды, затраты энергии и комплексного использования ресурсов, технологий, оборудования и безопасности производства. Что касается требований в области охраны окружающей среды, то все металлургические предприятия должны выполнять такие показатели как выброс пыли в атмосферу на тонну выплавляемой стали не должны превышать 1,19 кг выброс двуокиси серы и на тонну выплавляемой стали не должен превышать 1,63 кг, суммарные выбросы загрязняющих веществ. Эти показатели не должны превышать норму, установленную природоохранным ведомством [3, с. 140-141].

Особое внимание уделяется развитию возобновляемой энергетики. Китай стал мировым лидером в использовании чистых источников энергии. В 2016 г. общий объем выработки электроэнергии на базе возобновляемых источников энергии в мире (включая гидроэнергию) составило 53 млн т в нефтяном эквиваленте. Таким образом, Китай опередил США и стал крупнейшим в мире производителем возобновляемых источников энергии. К концу 2016 г. КНР занимала первое место по общей установленной мощности ветрогенераторов и солнечных электростанций. К 2020 г. использование возобновляемых источников энергии позволит ежегодно сокращать выбросы углеродного газа на 1,4 млрд т, двуокиси серы – на 10 млн т, оксиды азота – 4,3 млн т, дыма и пыли – на 5,8 млн т, уменьшить потребление воды на 38 млрд куб м. По плану в 2016 – 2020 гг. в Китае общая установленная мощность электростанций, использующих возобновляемые источники энергии, ежегодно будут увеличиваться в среднем на 42,5 млн кВт, т.е. около 50% прироста электрогенерирующих мощностей в стране будут обеспечиваться за счет возобновляемой энергии [1].

В последние годы Китай становится одним из крупнейших в мире рынков эко-индустрии, способствующей развитию «зеленого» производства. Среднегодовые темпы ее роста составили 15-20% (второе место после Японии). В 2014 г. инвестиции в экологию достигли 4,6 трлн юаней, доля в общем объеме инвестиции составила 9,2%, в 2015 г. – 5,6 трлн юаней, соответственно 10,1%, в 2016 г. – 6,9 трлн юаней, – 11,5% [5]. Таким образом, в период «разворота» государства в сторону решения экологических проблем произошло увеличение доли расходов в природоохранную сферу.

В заключении следует отметить, что реализация программы «Сделано в Китае – 2025», где особое внимание уделяется вопросам развития обрабатывающей промышленности с внедрением «зеленого» производства, станет значительной поддержкой в построении среднезажиточного общества в Китае к 2020 г. В целях укрепления промышленной базы и в последующие периоды будет последовательно реализовываться комплекс важнейших проектов по модернизации и реконструкции обрабатывающих производств, в том числе реконструкции предприятий с применением «зеленых» технологий. Будет стимулироваться развитие новых производств, в таких перспективных стратегических сферах, как новые материалы, альтернативные виды энергии, интегральные схемы, мобильная связь пятого поколения.

Список литературы

1. Китай стал крупнейшим в мире производителем возобновляемых источников энергии. // [Электронный ресурс]/ Режим доступа: <http://russian.people.com.cn/n3/2017/07/18/c31518-9243051.html>.
2. Коледенкова Н.Н. Китайская Народная Республика: политика, экономика, культура. 2014 -2015, – М.: ИД «Форум», 2016. С. 139 – 140.
3. Коледенкова Н.Н. Китайская Народная Республика: политика, экономика, культура. 2012 -2013, – М.: ИД «Форум», 2013. С. 140 – 141.
4. Программа «Сделано в Китае – 2025». // [Электронный ресурс]/ Режим доступа: http://www.gov.cn/zhengce/content/2015-05/19/content_9784.htm.
5. Чжунго тунцзи няньцзянь – 2016. (Статистический ежегодник Китая – 2016). Пекин. ГСУ КНР, 2016. Табл. 10-10. Statistical Communiqué of the People's Republic of China on the 2016 National Economic and Social Development. National Bureau of Statistics of China February 28, 2017. // [Электронный ресурс]/ Режим доступа: http://www.stats.gov.cn/english/PressRelease/201702/t20170228_1467503.html.

ГЕНДЕРНОЕ НЕРАВЕНСТВО НА РЫНКЕ ТРУДА

Лейман Т.И.

доцент кафедры экономической теории и прикладной экономики, к.э.н.,
Тюменский государственный университет, Россия, г. Тюмень

Дружинина А.А.

студентка 2 курса направления «Экономика»,
Тюменский государственный университет, Россия, г. Тюмень

В статье рассмотрено гендерное разделение на рынке труда, существующее не только в РФ, но и в других странах. Выявлены основные причины гендерной асимметрии на рынке труда РФ.

Ключевые слова: рынок труда, гендер, гендерное неравенство, гендерная асимметрия.

В современных экономических условиях изучение гендерной асимметрии на рынке труда является неотъемлемой частью экономического анализа занятости и безработицы в России. Важнейшим фактором, который необходимо учитывать при исследовании рынка труда, выступает нестабильность, которая имеет место во всех сферах экономической деятельности, и рынок труда не является исключением. Нестабильность на рынке труда выражена в возможности внезапных сокращений,

снижения уровня оплаты труда или премирования, задержки выплат заработной платы – все это касается как работников мужчин, так и женщин.

Актуальность исследования гендерной асимметрии на рынке труда обуславливается еще и тем, что она способствует возникновению проблем с занятостью экономически активного населения, может привести к безработице.

В 1979 г. ООН приняла Конвенцию «О ликвидации всех форм дискриминации в отношении женщин». Все государства, ее подписавшие обязаны содействовать устранению всех форм дискриминации в отношении женщин, должны обеспечить равенство между мужчинами и женщинами в праве на труд и гарантию занятости, равные возможности при трудоустройстве, право на свободный выбор профессии и продвижение в должности, на равный размер оплаты труда [1].

Для изучения асимметрии на рынке труда дадим определение гендера и гендерной асимметрии.

Гендер – это пол в социальном аспекте, который определяет поведение человека в социуме: с коллегами по работе, друзьями, родственниками.

Гендерная асимметрия на рынке труда выражается в непропорциональной представленности социальной роли мужчины и женщины в сфере трудовой деятельности.

Гендерное разделение проявляется в дисбалансе мужчин и женщин в профессиональных, должностных сферах, а также в отраслях экономики. То есть, можно сделать вывод, что гендерное разделение выражается в разделении людей по половому признаку, которое влияет на все сферы экономики и общества, в том числе и на рынок труда.

Проблемой становления гендерного равенства, устранения барьеров для трудовой деятельности женщин занимается ЮНЕСКО. Установлено, что истоки проблем гендерной асимметрии на мировом рынке труда лежат на стадии начального образования, в обществе укоренены стереотипы – мальчики должны играть в конструктор, то есть учиться строительству, мастерить, а девочки должны играть в куклы и кухню – определена роль женщины как матери и домохозяйки. По данным ЮНЕСКО, около 65% стран мира не обеспечивают равного доступа мальчиков и девочек к начальному, среднему и высшему образованию.

Гендерная асимметрия на мировом рынке труда особенно остро проявляется в отраслях науки и техники, так, например, в Бразилии лишь 38% женщин работают в таких сферах, в Греции в сфере астрономии работают только 16% женщин, тогда как в мире в данной отрасли женщины обычно преобладают, в Японии в сфере науки и техники занято всего 12% женщин.

Анализ зарубежной литературы показывает, что имеет место закрепление гендерной дискриминации на рынке труда, женщины считаются вторичным рынком, их способности оценивают ниже, чем у мужчин, считается, что женщины охотнее, чем мужчины могут согласиться на низкооплачиваемые должности, могут с легкостью быть исполнителями, но не руководителями – все это препятствует продвижению женщин по карьерной лестнице, вызывает сложности в достижении высокооплачиваемых должностей, особенно в сферах металлургии, инженерии, науки и т.п.

Таким образом, можно сделать вывод, что проблема гендерной асимметрии на рынке труда – общемировая проблема.

Российскими учеными установлено, что женщины тратят в 4 раза больше времени на домашние дела, 2,5 раза больше времени на воспитание детей по срав-

нению с мужчинами. В семьях же с низким достатком, эти цифры еще больше, так как у женщин нет возможности использовать оборудование, облегчающие и сокращающее время на домашний труд. Поэтому женщины не имеют достаточного количества свободного времени для совершенствования своих карьерных навыков, повышения квалификации, чаще уходят на больничные по уходу за детьми, в декретные отпуска – все это укрепляет гендерную асимметрию на российском рынке труда.

Рассмотрим численность населения РФ по половому признаку по состоянию на 01.01.2017 г. по данным Федеральной службы государственной статистики (рис. 1).

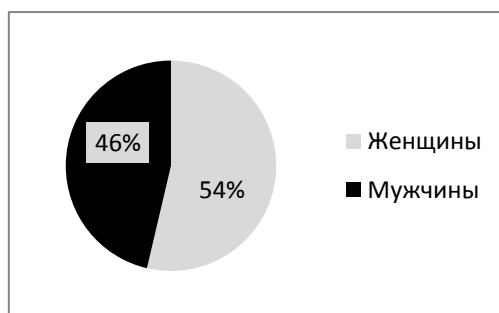


Рис. 1. Гендерный состав населения РФ [2]

Исходя из данных рисунка 1, можно сделать вывод, что в России большее количество граждан женского пола 54%.

Рассмотрим уровень профессионального образования женщин и мужчин РФ на рисунке 2.

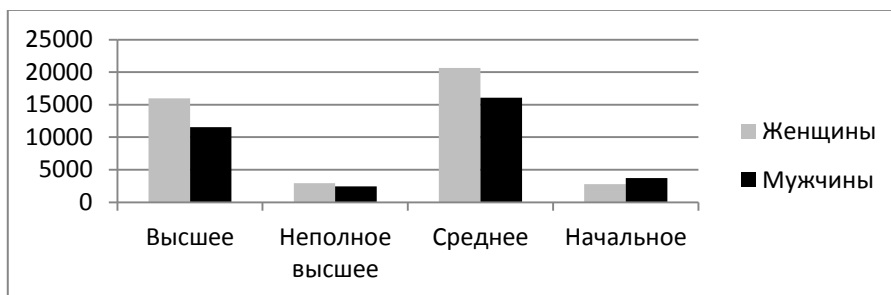


Рис. 2. Гендерная структура уровня профессионального образования граждан РФ [2]

Исходя из данных рисунка 2, можно сделать вывод, что большее количество женщин в стране имеют высшее образование, неполное высшее и среднее, мужчин больше, чем женщин в группе начального образования.

Рассмотрим гендерный состав занятого населения РФ на рисунке 3.

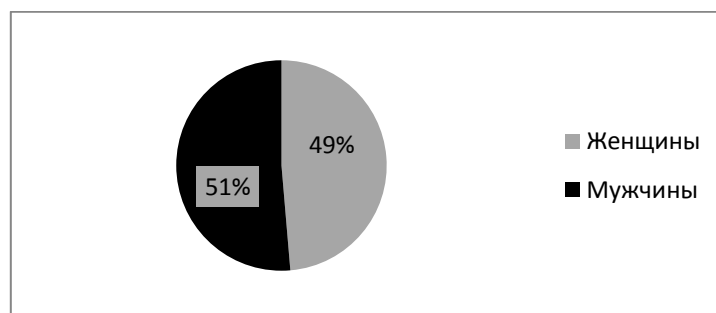


Рис. 3. Гендерный состав занятого населения РФ [2]

Исходя из данных рисунка 3, можно сделать вывод, что, несмотря на преобладание в численности населения России женщин, и, несмотря на их более высокий уровень образования, занятых мужчин больше. Это подтверждает наличие гендерной асимметрии на российском трудовом рынке.

Рассматривая региональные рынки труда, можно сделать вывод, что в некоторых регионах России гендерная асимметрия достигает рекордных значений, к таким регионам относятся Чеченская республика, Республика Дагестан, Северная Осетия и другие республики Северного Кавказа.

Исходя из проведенного в данной статье анализа, можно сделать вывод, что, несмотря на современное законодательство, женщины подвергаются дискриминации на рынке труда, работодатели охотнее берут мужчин, наиболее высокий уровень асимметрии на рынке труда наблюдается в наукоемких и материалоемких отраслях, а также в некоторых регионах России. Это обусловлено гендерными стереотипами, сложившимися в обществе. Необходима разработка гендерной политики, с целью ликвидации культурных стереотипов, обеспечивающей симметрично развивающийся рынок труда в России.

Список литературы

1. Конвенция о ликвидации всех форм дискриминации в отношении женщин. ООН, 1979. – Ст. 11.
2. Лейман Т.И. Гендерная политика на рынке труда // Академический Вестник ТГAMЭУП, №3(25), Тюмень, 2013. С. 182-188.
3. Лейман Т.И., Морозова Е.В. Проблема образовательной асимметрии в экономике России // Известия высших учебных заведений РФ. Социология. Экономика. Политика. – 2016. – №3.
4. Федеральная служба государственной статистики <http://www.gks.ru>

НАПРАВЛЕНИЯ И ФОРМЫ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ РФ

Мамедзаде М.Х.

студент, Ростовский филиал Российской таможенной академии,
Россия, г. Ростов-на-Дону

Клопот Е.А.

студент, Ростовский государственный экономический университет,
Россия, г. Ростов-на-Дону

В данной статье рассмотрены теоретические аспекты внешнеэкономической политики России, а также попутно выявлены её основные направления и формы.

Ключевые слова: внешнеэкономическая политика, национальная экономика, теоретический подход, прикладной экономический анализ.

В условиях экономической нестабильности и санкций актуальными становятся вопросы внешнеэкономической политики России. От эффективной реализации поставленных задач в области внешнеэкономической политики будет зависеть национальная экономика России. Именно этим обусловлена актуальность данного исследования.

Содержание направлений внешнеэкономической политики зависит от объекта регулирования, а также от направлений внешнеэкономической деятельности, которая является объектом регулирования.

Так, выделяют следующие виды направлений внешнеэкономической политики:

1. Внешнеторговая политика, которая охватывает действия государства в области экспорта и импорта товаров и услуг и подразумевает использование таких инструментов как таможенные пошлины и тарифы, нетарифные ограничения (экспортные и импортные квоты), а также финансовые операции государства в сфере внешней торговли (кредитование экспорта, гарантирование экспортных кредитов и пр.).

2. Денежно-кредитная политика, представляющая собой действия государства в области денежного обращения и кредитования банковской системы, направленные на сдерживание роста цен и выравнивание платежного баланса и подразумевающие использование таких инструментов, как операции на открытом рынке (продажа / покупка государственных ценных бумаг на финансовых рынках), минимальная резервная норма, учетная ставка и др.

3. Валютная политика, являющаяся совокупностью мер, осуществляемых государством в сфере валютных отношений (в том числе и в международных) и имеющая своим объектом курс национальной валюты по отношению к иностранным денежным единицам и подразумевающая использование таких инструментов, как режим валютного курса, валютные резервы, интервенции на валютных рынках, валютные ограничения, валютный контроль, валютное субсидирование [3, с. 25].

4. Фискальная политика, представляющая собой деятельность государства в сфере налогообложения и государственного бюджета, подразумевающая в том числе повышение конкурентоспособности отечественных производителей на внешних рынках (например, за счет льготного кредитования и/или налоговые льготы) и пр.

- Фискальная политика является ключевым инструментом достижения внутреннего макроэкономического равновесия;

- Основная цель современной фискальной политики заключается в стимулировании инвестиций, направленных на стабильное долгосрочное экономическое развитие;

- Координация фискальной политики стран-партнеров – экономически эффективный шаг в процессе их международной экономической интеграции, дополняющий или следующий за денежно-кредитной и валютной интеграцией [2; с. 187].

На практике осуществление внешнеэкономической политики не является дискретным по перечисленным направлениям, а использование отмеченных инструментов взаимосвязано и взаимозависимо. При этом какой бы инструмент не использовался государством во внешнеэкономической сфере, здесь возможны только две стратегии или формы реализации внешнеэкономических мер: протекционизм (например, введение налогов на импортируемые товары и снижение их на товары отечественного производства и др.) или свободные экономические отношения (снижение или ликвидация барьеров в торговых отношениях, на финансовых рынках, рынке труда и пр.). К плюсам первой традиционно относят стимулирование отечественного производства и выравнивание торгового баланса, второй – рост конкуренции и расширение ассортимента продукции на внутреннем рынке. Минусами протекционизма обычно признаются снижение эффективности и конкурент-

ности экономики; а отношений, основанных на конкурентных преимуществах стран – уязвимость к внешним экономическим изменениям.

На современном этапе развития международных экономических отношений государства часто стремятся проводить гибкую внешнеэкономическую политику. Последнее подразумевает сочетание обеих стратегий: и протекционизма, и либерализации экономических отношений на внешней арене. Баланс и степень их использования определяется исходя из конъюнктуры, складывающейся в различных секторах мирового хозяйства и на мировых рынках, а также с позиций теоретических инструментов оптимизации используемых государствами мер и форм во внешнеэкономической сфере.

Какое бы направление внешнеэкономической политики не выступало предметом экономического анализа, одним из ключевых выводов теоретического уровня исследований является констатация приоритета согласованных действий стран-партнеров.

Данный вывод подтверждает и теория международной экономической интеграции (Вильгельм Репке, Морис Аллэ, Рольф, Ростоу и др.), основные положения которой были сформулированы еще в 1950-1960-х гг. Данная теория актуализирует роль государства и его экономической политики в сближении национальных экономических систем. Осмысление эволюции участия государства в данном процессе привело в итоге к формулировке общепризнанных сегодня основных этапов международной экономической интеграции: зона свободной торговли, таможенный союз, общий рынок, экономический и валютный союз, политический союз [1, с. 39].

Согласно вышеупомянутой теории, экономическая интеграция может быть рассмотрена как следствие либерализации внешнеэкономической политики, координации внешнеэкономической политики, транснационализации бизнеса; экономическая интеграция – положительный фактор экономического развития стран-партнеров; экономическая интеграция – последовательный процесс устранения отличий между национальными экономическими системами, характеризующийся прохождением конкретных стадий (этапов), основным признаком которых является унификация конкретных направлений внешнеэкономической политики.

Рассмотренные выше теоретические подходы к пониманию внешнеэкономической политики позволяют сделать следующие обобщения, формирующие концептуальные рамки ее прикладного экономического анализа:

1) основными сферами внешнеэкономической политики являются торговая и финансовая; основными направлениями: внешнеторговая, денежно-кредитная, валютная и фискальная;

2) основной целью внешнеэкономической политики (как части макроэкономической политики в целом) является обеспечение стабильного развития национальной экономики (стабильность экономического роста и максимизация национального благосостояния);

3) различия в экономической политике стран внешнеэкономических партнеров ведут к преимущественно отрицательным внешним и внутренним последствиям, оказывая значительное влияние на торговые потоки и движение факторов производства между ними и, как следствие – на национальное благосостояние;

4) в условиях открытой экономики основным фактором, определяющим ее развитие, выступает баланс внутреннего и внешнего макроэкономических равновесий, что требует, как координации действий во внутренней и внешней политике в рамках государства, так и координации внешней политики между странами;

5) основными альтернативами внешнеэкономических действий у государств являются ограниченные (согласованные) и автономные (независимые) действия, где последние являются менее эффективной (с позиций основной цели внешнеэкономической политики) стратегией, при прочих равных условиях.

Список литературы

1. Олейнов А. Г. Внешнеэкономическая политика стран мира: теория и методология анализа // Издание МГИМО МИД России. 2016. №4. С. 39.
2. Правовое регулирование внешнеэкономической деятельности: учеб. пособие / А.М. Кальяк; СибАГС. – Новосибирск: Изд-во СибАГС, 2011. – 187 с.
3. Холопов А.В. Валютный курс как инструмент макроэкономического регулирования // Мировая экономика и международные отношения, 2004, №12. С. 25-33.

ПЕРСПЕКТИВЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРАНСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА РОССИЙСКОЙ АРКТИКИ¹

Наумова Ю.В.

ведущий научный сотрудник, канд. эконом. наук,
Федеральный исследовательский центр «Информатика и управление» РАН,
Россия, г. Россия

В статье рассмотрены перспективы транспортно-транзитного потенциала Северного морского пути. Определены основные приоритеты его развития, а также обозначены проблемы требующие решения.

Ключевые слова: арктический регион, транспортный потенциал, Северный морской путь, морские перевозки, экспортные перевозки углеводородов.

В решении задачи комплексного освоения Арктической зоны РФ особая роль отводится транспортному потенциалу региона. Его интенсивное развитие и эффективное использование способствует интеграции экономики арктических регионов в общероссийское пространство, обеспечению бесперебойных поставок топливно-энергетических ресурсов на мировые рынки и стабильного развития нефтегазового комплекс, повышению энергетической безопасности и укреплению геополитического положения России, социально-экономическому развитию арктической зоны и системной модернизации экономики страны. Как полагают ученые, по своим масштабам и географическому положению арктические пространства могут в значительной степени компенсировать России те потери, которые она понесла в результате распада СССР [8].

В настоящее время транспортная система Арктического региона отличается крайне неравномерным развитием и уровнем освоенности. Так, доля износа магистральных грузовых тепловозов, предназначенных для вождения грузовых поездов в северных районах с температурным режимом окружающей среды до –50 °С, превышает 93% [6]. Автодорожная сеть на востоке Севера и арктической зоны представлена в основном дорогами низких категорий, зимниками с ограниченным сроком эксплуатации, а также бесхозными дорогами, постепенно теряющими свои

¹ Статья подготовлена при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований, проект № 17-02-00683 «Условия использования и развития ресурсного потенциала Арктической зоны РФ».

эксплуатационные свойства. Наблюдается ряд противоречий в организации и размещении транспортно-логистической инфраструктуры, основным из которых является дисбаланс между значительным территориальным и сырьевым потенциалом северо-арктических регионов и низкой транспортной освоенностью, а часто полным отсутствием транспортных коммуникаций [6]. Особые надежды связаны с планами по реструктуризации и ростом объемов грузоперевозок по Северному морскому пути (СМП).

Существующие системы оценки грузопотоков базируются на трех элементах: исторические данные по перевозкам грузов по СМП за период эксплуатации в СССР 1933-1990 гг., современное состояние и структура перевозок по СМП, прогнозные оценки на среднесрочный и долгосрочный период.

Во времена наивысшего расцвета (в 1987 г.) по СМП перевозилось около 6,5 млн. тонн различных грузов, которые в основном относились к внутренним перевозкам (Северного завоза, полезные ископаемые, вывозимые с арктических месторождений, а также военные грузы) [5]. В работе Елисеева Д. отмечается, что в Советском Союзе СМП рассматривался как наиболее рациональный путь завоза грузов в северные районы страны (северный завоз), оптимальный маршрут транспортировки полезных ископаемых, добываемых на Севере, а также как военно-стратегическая артерия [2]. Благодаря значительной роли СМП в обеспечении жизнедеятельности населения и функционировании хозяйственных комплексов северных регионов в советские годы, в России был накоплен широкий опыт управления и использования этого маршрута в самых различных условиях внешней и внутренней среды.

В последующее десятилетие объемы перевозок резко упали; минимальный показатель – менее 1,5 млн. т – был зафиксирован 1998 г. Указанное падение объемов грузоперевозок стало одним из результатов печально известных рыночных реформ 1990-х гг., осуществление которых в Арктическом регионе России сопровождалось сокращением численности оседлого населения более чем на 50%, закрытием производственных мощностей, ликвидацией военной инфраструктуры, снижением объемов геологоразведки. В совокупности эти процессы обусловили падение грузопотоков Северного завоза, а также транспортировки грузов для хозяйственных нужд. Эксплуатация СМП в этот период поддерживалась практически исключительно благодаря крупным нефтегазовым и ресурсодобывающим компаниям, такие как «Норильский никель», «Газпром», «Лукойл» и т.д.

В 2000-х тенденция изменилась на противоположную: транспортировка грузов неуклонно росла и по итогам 2015 г. ее объем составил 5,4 млн. т, вплотную приблизивший к максимумам советского периода.

Одним из ключевых элементов транспортной системы СМП все годы эксплуатации являлось наличие ледокольного флота для обеспечения проходимости судов. Фактическое именно наличие ледокольного флота позволяет оценивать текущие возможности и перспективы роста грузоперевозок по СМП.

В советский период основу ледокольного флота составляли атомные ледоколы, осуществляющие проводку судов по магистральным трассам СМП, а также дизель-электрические ледоколы, обеспечивающие проводку по вспомогательным маршрутам. В 1987 г. объем перевозок в 6,5 млн. тонн обеспечивали 4 атомных ледокола – «Ленин», «Арктика», «Сибирь», «Россия». В последующие годы объем перевозок значительно сократился примерно до 2 млн. тонн и возник временный переизбыток мощностей ледокольного флота. Кроме этого, ряд компаний (к при-

меру, Норильский никель) ошибочно полагали, что строительство собственных судов ледового класса обеспечит независимость от ледокольной проводки [4]. Позднее было установлено, что бесперебойная работа на основных трассах может быть обеспечена только атомными ледоколами.

Следует отметить, что 6,5 млн. тонн 1987 не равноценны современным 5,4 млн. тонн. В советский период основная транспортная нагрузка, как отмечалось выше, была смещена в сторону внутренних перевозок по СМП. Иными словами, полноценного полномасштабного транзита с запада на восток и обратно фактически не было. В основном использовался западный участок СМП, а восточная часть была востребована только при северном завозе и в отдельных рейсах.

На современном этапе международный транзит по СМП рос довольно существенными для данного региона темпами: с 111 тыс. т груза в 2010 г. до 1356 тыс. т в 2013 г. и 1659 тыс. т совокупной валовой вместимости в 2014 г. (при общем объеме грузопотока по СМП 3982 тыс. т в 2014 г.) [7]. Фактически на долю транзитных перевозок в настоящее время приходится от 5% до 40% всего трафика. Это обстоятельство в свою очередь требует значительного увеличения нагрузки на ледокольный флот, что и подтверждается статистическими данными. По экспертным оценкам в настоящее время интенсивность работы атомных ледоколов в современных условиях конкурентного рынка услуг доведена до 40 ледоколомесечей, т. е. в среднем каждый ледокол используется 10 месяцев в году, тогда как, например, в 2006 г. интенсивность при 6 работающих единицах составляла 33-34 ледоколомесечья – каждый ледокол работал максимум 5,7 месяцев в году [7]. Можно заключить, что современные резервы по росту трафика, в особенности транзитного, практически исчерпаны. В среднесрочной перспективе планируется ввод в эксплуатацию 4 атомных ледоколов, с последующей постепенной заменой старых судов.

Существующие исследования показывают, что основой загрузки СМП должны стать экспортные перевозки углеводородов, добываемых на арктическом шельфе, в частности СПГ и нефти. В оптимистичном варианте объем экспорта составит около 25 млн. т, а общий объем перевозок увеличится до 50 млн. т. Транзитные грузы будут составлять около 10 млн. т. [1]. Этот сценарий, широко освещаемый в различных научных и аналитических работах, четко показывает, что развитие СМП связывается, в первую очередь, с российскими грузами, а транзит является сопутствующим дополнением.

Вместе с тем, полноценное вовлечение транспортного потенциала СМП в хозяйственный оборот сопряжено с объективными сложностями экономического, технологического и организационного характера, а также потенциальными рисками, которые во многом труднопредсказуемы и нуждаются в современных методах оценки.

Во-первых, перевозки по СМП предполагают наличие судов ледового класса, которые не очень распространены у судовладельцев и стоят ощутимо дороже по сравнению с судами транспортного флота. При этом преимущества СМП, получаемые от экономии времени, расстояния и эксплуатационных затрат могут нивелироваться из-за отсутствия всех типоразмеров судов ледового класса. В работе А.М. Спирина для решения этой задачи предлагается создание отдельного арктического флота, который будет осуществлять перевозки между крайними точками СМП с последующей перегрузкой [9]. Однако оценка стоимости создания и содержания такого флота, а также оценка экономической окупаемости и эффективности его эксплуатации по-прежнему требуют научного обоснования.

В соответствии с заявленными операторами проектов мощностями совокупный грузопоток по СМП, генерируемый только арктическими проектами, к 2021 г. должен достичь 38 млн т в год, к 2025 г. – 61 млн т в год. Для обеспечения грузопотока 60 млн т и выше потребуется 7 атомных ледоколов, включая атомный ледокол-лидер мощностью около 120 МВт. Линейные атомные ледоколы такой мощности могут использоваться для обеспечения высокоширотных рейсов, осуществления проводок судов водоизмещением более 170 000 т, а также для выполнения спасательных операций [3, 7].

Во-вторых, транзит между Европой и Азией в основном предполагает контейнерные перевозки. Узким местом СМП является отсутствие портов с крупными контейнерными терминалами, которые могли бы стать логистическими центрами и способствовать росту конкурентоспособности и привлекательности маршрута.

В-третьих, на трассе СМП ощущается нехватка глубоководных морских портов, способных принимать суда повышенной грузоподъемности. Только в последние годы стали вводиться в эксплуатацию порты, ориентированные на прием крупных нефтетанкеров и газозовов (порт Сабетта, Харасавей). В то же время в исследованиях отмечается фактическое отсутствие глубоководных портов в восточной части СМП.

Четвертая проблема, на которую указывают специалисты – это мелководность восточной части СМП. В работе М.М. Кашки отмечается, что ряд путей недостаточно глубоководны для прохода крупных судов, в том числе нефтяных танкеров и газозовов [3]. В качестве решения проблемы предлагается направлять караваны по более высокоширотным маршрутам, с более сложной ледовой обстановкой, что требует соответствующего ледокольного сопровождения. Также высказываются предложения по проведению дноуглубительных работ в проливах, что в свою очередь несет значительные финансовые и технологические издержки.

Список литературы

1. Геоэкономические процессы в Арктике и развитие морских коммуникаций. Апатиты: Изд-во Кольского научного центра РАН. 2014. 266 с.
2. Елисеев Д. Северный морской путь в условиях климатических изменений: риски и перспективы развития// Проблемы теории и практики управления. 2015. № 10. С. 18-26.
3. Кашка М.М. Перспективы развития атомного ледокольного флота/ М.М. Кашка, А. А. Смирнов, С. А. Головинский и др. // Арктика: экология и экономика № 3 (23), 2016. С. 98-107.
4. Никитин В.С. Атомная энергетика в арктическом регионе/ В.С. Никитин, В.Н. Половинкин, Ю.А. Симонов и др.// Арктика: экология и экономика. 2015. № 4 (20). С. 86-95.
5. Половинкин В.Н., Фомичев А.Б. Перспективные направления и проблемы развития арктической транспортной системы Российской Федерации в XXI веке // Арктика: экология и экономика. 2012. № 3 (7). С. 74-83.
6. Российская Арктика: современная парадигма развития/ под ред. А.И. Татаркина. – СПб: Нестор-История, 2014. С. 308.
7. Рукша В.В. Структура и динамика грузоперевозок по северному морскому пути: история, настоящее и перспективы/ В.В. Рукша, М.С. Белкин, А.А. Смирнов // Арктика: экология и экономика. 2015. № 4 (20). С. 104-110.
8. Селин В.С., Васильев В.Л. Взаимодействие глобальных, национальных и региональных экономических источников. Апатиты: Изд-во Кольского научного центра РАН 2010. С. 17.
9. Спирин А.М. Круглогодичная навигация на порт Сабетта / А.М. Спирин, Д.А. Чачин, А.А. Смирнов // Арктика: экология и экономика. 2015. № 3 (19). С. 88-95.

РАЗВИТИЕ СФЕРЫ ЖКХ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

Нерозник В.С.

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

Бритикова Е.А.

доцент кафедры менеджмента, канд. социол. наук,
Кубанский государственный аграрный университет им. И.Т. Трубилина,
Россия, г. Краснодар

В статье раскрывается необходимость реформирования функционирования сферы ЖКХ, а также формирование конкурентной среды в данной отрасли. Рассматриваются мероприятия, направленные на оздоровление и развитие отрасли, позволяющие повысить финансовую устойчивость предприятий ЖКХ с помощью реструктуризации и ликвидации дебиторской и кредиторской задолженности, надежность функционирования системы жизнеобеспечения населения, а также повышение инвестиционной привлекательности отрасли, что приведет к поступлению дополнительных доходов в консолидированный бюджет края.

Ключевые слова: государственное управление, Краснодарский край, ЖКХ, инвестиции, тарифы, повышение эффективности, реорганизация.

Доступные услуги сферы ЖКХ, которые находились бы на уровне минимальных социальных стандартов для всех потребителей, на одном уровне с обеспеченностью продуктами питания, жильем и прочими, являются определяющим фактором в системе обеспечения стабильного и устойчивого развития как региона, так и страны в целом [2, с. 35].

В связи с тем, что рынок услуг ЖКХ является смешанным, то в нем существуют как конкурентные, так и монопольные сегменты. К конкурентным сегментам следует отнести деятельность по управлению многоквартирными домами и содержание, ремонт имущества многоквартирных домов. В следующих сферах ЖКХ, таких как, водообеспечение, энергоснабжение и водоотведение существует небольшой уровень для развития конкуренции. Это можно объяснить тем, что существуют технологические ограничения и существующая система сетей не идеальна [2, с. 36].

Жилищно-коммунальная отрасль Краснодарского края формировалась под влиянием, как благоприятных, так и неблагоприятных внешних факторов. Среди благоприятных факторов, можно выделить следующие: климат, большой объем подземных и надземных водных ресурсов, компактно расположенные населенные пункты. Неблагоприятные факторы состоят из: частых стихийных бедствиях, горной местности, отсутствия местных источников энергоносителей. На состояние и развитие жилищно-коммунальной сферы Краснодарского края оказывают большое влияние все вышеперечисленные факторы.

Жилищно-коммунальный кластер Краснодарского края является важнейшей отраслью жизнеобеспечения населения Кубани и одной из крупнейших отраслей в экономике региона. В 2016 году в её состав на входило более 360 предприятий, в которых трудится приблизительно 57 тыс. человек, которые предоставляют услуги (выполняют работы) по: теплоснабжению, водоснабжению и водоотведению, сани-

тарной очистке и утилизации отходов, благоустройству территорий, обслуживанию жилищного фонда и другим видам услуг [4].

Основным источником, для возмещения затрат организаций, которые предоставляют жилищно-коммунальные услуги, являются платежи потребителей этих услуг, поэтому ценовая политика – это тот фактор, который способствует развитию или торможению сферы ЖКХ. Тарифы на предоставляемые услуги организаций ЖКХ могут значительно отличаться в разных городах с аналогичными природно-климатическими условиями, внутри отдельных городов. Например, стоимость 1 м³ холодной в Краснодаре меньше, чем в Ростове-на-Дону или Ставрополе на 35,2% и 41,54%. А если сравнивать с Астраханью и Волгоградом, то выше на 29,4% и 57,1% [3].

В первом полугодии 2017 года в Краснодарском крае тарифы на услуги ЖКХ не менялись, но с 1 июля тарифы выросли на холодное водоснабжение и водоотведение на 4,9%, газ – 4,2%, электроэнергию – 3,9%, тепловую энергию для отопления и водоснабжения – 4,6%. Данную стоимость тарифов устанавливает регион [4].

Существующие тарифы на услуги ЖКХ не способствуют повышению эффективности производства, внедрению новых технологий, не ориентированы на снижение себестоимости коммунальных услуг. Можно сделать вывод, что тарифы на услуги жилищно-коммунальной сферы являются экономически необоснованными и завышенными.

Относительно прибыли, которую приносят организации ЖКХ, то в 2017 году прибыльные организации от общего числа составили 82,04%. Доля убыточных организаций соответственно 17,96%. Рынок услуг в сфере ЖКХ по прибыльным организациям является конкурентоспособным [4].

Выделим также проблему ЖКХ Краснодарского края, такую как высокая затратность, которая связана с износом основных фондов, что в свою очередь влияет на качество предоставляемых услуг. Поэтому необходимо привлечение частного капитала, для дальнейшего развития конкурентной среды и комплексной модернизации сферы ЖКХ.

Для устойчивого развития сферы ЖКХ необходим комплекс мероприятий с привлечением инвестирования и финансирования из бюджетов всех уровней. Департамент ЖКХ Краснодарского края для стабилизации развития сферы ЖКХ в Краснодарском крае разработал мероприятия учитывая разграничения полномочий органов государственной власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления. Данные мероприятия были отражены в Стратегии развития сферы ЖКХ до 2010 года.

Основные требования стратегии развития ЖКХ Краснодарского края состоят в:

- социальной ориентированности, которая предусматривает увеличение уровня и качества услуг в сфере ЖКХ;
- реализации принципа устойчивого развития, который основывается на социальных, экономических и экологических приоритетах;
- преемственности действующих федеральных и краевых целевых программ.

Основная цель стратегии развития сферы ЖКХ состоит в повышении эффективности, устойчивости и надежности функционирования жилищно-коммунальных систем жизнеобеспечения населения, повышении качества предоставления жилищно-коммунальных услуг, при этом одновременно должны снижаться нерациональные затраты, и проводиться работа по привлечению инвестиций в отрасль [1].

Чтобы повысить инвестиционную привлекательность сферы ЖКХ, для создания рыночных механизмов и корпоративных форм управления в рамках парт-

нерства необходимо создать акционерные общества, которые будут основаны в муниципальных предприятиях ВКХ, при этом отчуждение должно быть не более 45 % акций предприятий инвесторам или с передачей инвестору в аренду основных производственных фондов сроком до 25 лет.



Рис. Классификация организаций сферы ЖКХ с целью инвестиционной привлекательности

При реорганизации многопрофильных муниципальных организаций с помощью выделения отдельных видов деятельности в самостоятельные хозяйствующие структуры можно будет использовать упрощенную систему налогообложения для уменьшения расходов на оказание жилищно-коммунальных услуг.

Это приведет к привлечению инвесторов на договорной основе, под обеспечение возврата инвестиций за счет инвестиционной составляющей тарифа и гарантированной доли прибыли.

Устойчивое развитие сферы ЖКХ в Краснодарском крае поможет решить ряд социальных, экономических и технических задач, при этом будет формироваться комфортная среда жизнедеятельности населения Краснодарского края, что приведет к созданию благоприятных и безопасных условий проживания.

Список литературы

1. Стратегия развития жилищно-коммунального комплекса Краснодарского края до 2020 года. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gkh-kuban.ru/investprj53.html>.
2. Грачева И.И. Проблемы и перспективы функционирования рынка жилищно-коммунальных услуг в современных экономических условиях / И.И. Грачева // Концепт. – 2015. – № 12(28). – С. 35-41.
3. Тарифы на услуги жилищно-коммунального хозяйства // Официальный Интернет-портал Администрации муниципального образования город Краснодар. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.krd.ru>.
4. Направления инвестиционного развития жилищно-коммунального комплекса Краснодарского края. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gkh-kuban.ru/investprj53.html>.

ЗНАЧИМОСТЬ ЭМОЦИОНАЛЬНОГО ИНТЕЛЛЕКТА ЛИЧНОСТИ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Носов А.С.

студент Института экономики и менеджмента,
Кемеровский государственный университет, Россия, г. Кемерово

В статье рассматривается проблема роли эмоционального интеллекта в современном мире. Дается понятие эмоционального интеллекта и основные его аспекты. Также идет речь о современных тенденциях в развитии рынка труда и экономики в целом, и на фоне этого рассматривается значение человеческого капитала на данный момент и в перспективе.

Ключевые слова: эмоциональный интеллект, современная экономика, человеческий капитал, рынок труда.

В последние десятилетия в экономике наблюдаются тенденция переключения внимания с технологической составляющей к проблеме развития человеческого капитала. Сегодня работодатели понимают, что именно грамотный подбор человеческих ресурсов помогает добиться значительных результатов. Вкладываются огромные средства на работу с персоналом, в первую очередь это повышение квалификации, адаптация, тренинги и прочее. Все эти мероприятия помогают организации в развитии самого ценного ресурса – человеческого капитала. И в данной статье мы разберем проблему одной из составляющих человеческого капитала – эмоционального интеллекта, его роль и значимость в современной экономике.

Одной из характеристик личности на сегодняшний день является уровень развития эмоционального интеллекта (далее ЭИ). Определимся более детально с этой категорией.

Проблема ЭИ в области психологии в последнее время обладает огромной популярностью. Множество ученых разбирают данное явление, и открывают все новые грани этого понятия. На сегодняшний день под ЭИ понимается способность, возможность понимать, отслеживать, управлять своими и чужими эмоциями, различать их и использовать эту информацию для принятия решений [1].

В современной науке выделяются возможности, которые дает нам ЭИ:

- Способность к определению и выражению эмоций;
- Контроль эмоций;
- Использование эмоциональной информации для регуляции мышления;
- Влияние на эмоции других людей [2].

ЭИ состоит из нескольких компонентов, его определяющих:

- Самосознание. Позволяет определять свои эмоции, управлять ими. Также проецируя опыт в определении своих эмоций человек получает возможность чутко определять эмоции других людей, причины их вызвавшие.

- Самоконтроль. Позволяет решать поставленные задачи в критических условиях, в стрессовых ситуациях. Также немаловажной чертой данного компонента ЭИ является возможность контроля своих эмоций, их интенсивности. В современном мире, полном стресса это немаловажно.

- Социальное понимание. Определяет навыки межличностного общения, социальной ответственности, отнесение себя к сообществу людей.

- **Управление взаимоотношениями.** Этот компонент позволяет при необходимости вызвать ту или иную эмоцию у другого человека. Индивид осознает причины тех или иных эмоций, чувствует наиболее действенные рычаги для их пробуждения в человеке [3].

Это необходимый минимум, который нужно знать об ЭИ чтобы вести речь дальше о поставленной проблеме. Вообще, на сегодняшний день есть множество подходов к этому понятию, но нашей целью не является обобщение всех, подчас противоположных, точек зрения на это явление. Нам важно влияние данного аспекта личности на его деятельность в экономической сфере, в сфере управления.

Можно сказать, что чем выше уровень ЭИ, тем сильнее у человека развиты качества, имеющие большую значимость для руководителя и обычного работника. К этим качествам можно отнести:

- **Стрессоустойчивость.** Особенно актуально это качество в XXI веке, когда одной из глобальных проблем человечества является повышенный уровень насилия, стресса в обществе. Люди, занятые в сфере услуг просто обязаны обладать высоким уровнем стрессоустойчивости.

- **Лидерство.** Существуют исследования, которые доказывают корреляцию между уровнем ЭИ и уровнем лидерских качеств [4].

- **Самомотивация.** Данное качество помогает человеку достигать поставленных целей. Оно также определяется ЭИ, так как человек может при должном уровне развития ЭИ направленно вызывать у себя определенные эмоции, которые послужат стимулом к действию.

- **Творческое мышление.** Качество, важность которого в настоящее время трудно переоценить, именно оно может стать определяющим для современных работодателей.

- **Навык межличностного общения.** С должным уровнем развития ЭИ человек становится приятным собеседником, так как хорошо чувствует движение разговора, понимает на какие темы нужно вести диалог.

- **Способность определять эмоции других людей, и источники данных эмоций.** Можно отметить данное качество, как незаменимое для руководителей любого уровня.

- **Способность к адаптации.** Заключается в гибкости мышления, адаптации к сложившимся условиям.

Именно эти качества личного характера сегодня ищут работодатели, и подчиненные в своих руководителях и неформальных лидерах. Также эти качества в быстроменяющемся мире могут определить будущее человека, как рабочей силы. Сегодня происходит все большая автоматизация производства. И если вам в данный момент кажется, что вашу профессию уж точно никогда не заменит компьютер или машина, то завтра вы можете остаться безработным. К примеру, в недавнем времени из Сбербанка было сокращено 450 юристов. Они были заменены нейронной сетью. Хотя около пяти лет назад это казалось просто фантастикой, что в роли юриста будет компьютерный алгоритм. Но, это реальность, и в современном мире, который изменяется колоссальными темпами нужно задумываться о перспективных направлениях личностного развития. Именно поэтому мы затронули тему ЭИ, ведь он дает такие качества, которые машина дать не в состоянии. На данный момент, только человек способен адекватно понимать эмоции других людей, чувствовать переживания коллег и подчиненных. Также ЭИ дает нам личностные качества, которые помогут в дальнейшем развитии во всех областях [4].

Из всего вышесказанного мы можем сделать вывод, что ЭИ играет огромную роль в современном мире и в экономике, так как определяет ключевые качества работников и руководителей. Также понятно, что развитие ЭИ является приоритетным и перспективным вектором личностного развития для современного человека.

Список литературы

1. Степанов И.С. Психологические факторы становления эмоционального интеллекта // Вестник ЧГПУ. 2012. №11. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/psihologicheskie-factory-stanovleniya-emotsionalnogo-intellekta> (дата обращения: 05.11.2017).
2. Симбирцева Н. В. Современные теоретические представления об эмоциональном интеллекте // Вестник КемГУ. 2008. №3. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/sovremennye-teoreticheskie-predstavleniya-ob-emotsionalnom-intellekte> (дата обращения: 05.11.2017).
3. Ерохина Е.В. Эмпирическое обоснование психологических типов эмоционального интеллекта // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 3: Педагогика и психология. 2011. №1. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/empiricheskoe-obosnovanie-psihologicheskikh-tipov-emotsionalnogo-intellekta> (дата обращения: 05.11.2017).
4. Эльмурзаева Р.А. Реализация эмоционального интеллекта в трудовой деятельности // Вестн. Том. гос. ун-та. Экономика. 2011. №3 (15). URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/realizatsiya-emotsionalnogo-intellekta-v-trudovoy-deyatelnosti> (дата обращения: 05.11.2017).

НАЛОГОВОЕ БЮДЖЕТИРОВАНИЕ КАК СРЕДСТВО ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ НАЛОГОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Ордынская М.Е.

доцент кафедры учета и финансирования, канд. экон. наук, доцент,
Адыгейский государственный университет, Россия, г. Майкоп

Арчакова О.С.

магистрант кафедры учета и финансирования,
Адыгейский государственный университет, Россия, г. Майкоп

В статье рассматривается налоговое бюджетирование в качестве одного из основных направлений повышения эффективности налогового планирования. Приведены цели, задачи и алгоритм формирования налогового бюджета, его взаимосвязь с другими бюджетами организации. Формирование налогового бюджета способствует снижению налоговых издержек и укреплению финансовой устойчивости организации.

Ключевые слова: налоговое планирование, оптимизация налогообложения, налоговый бюджет, налоговое бюджетирование, налоговый календарь, налогообложение.

Одним из наиболее актуальных вопросов для любой организации является налогообложение ее деятельности, поскольку оно является основным фактором, способным не только активизировать деловую активность организации, но и сдерживать ее развитие. Оказать влияние на размер налоговых платежей, увеличить объем финансовых ресурсов, улучшить финансовое состояние можно посредством налогового планирования.

Эффективность налогового планирования во многом зависит от качества процесса бюджетирования, которое связано с управлением производством, финан-

совой деятельностью и управленческим учетом.

В отечественной экономической литературе четкого определения дефиниции «бюджетирования» не существует. Каждый автор вкладывает свое понимание в значение данного термина. [3, с. 351].

Например, по мнению Г. Шейкина «бюджетирование – это технология финансового планирования, учета и контроля доходов и расходов, получаемых от бизнеса на всех уровнях управления, которая включает формирование планов и бюджетов и позволяет анализировать прогнозируемые и полученные с их помощью финансовые показатели» [4, с. 88].

С.В. Барулин, Е.А. Ермакова и В.В. Степаненко дают следующее определение: «налоговое бюджетирование представляет собой результирующую часть корпоративного налогового планирования, регулирования и контроля, а также комбинированный способ оптимизации налоговых потоков хозяйствующим субъектом» [1, с. 272].

Налоговый бюджет занимает определенное место в системе финансового планирования организации. Его формирование является одним из важных этапов при подготовке бюджета доходов и расходов, движения денежных средств и прогнозного баланса. При формировании бюджета доходов и расходов следует отражать в расчетах изменения разных видов доходов, расходов и прибыли, полученные в результате применения инструментов налогового планирования. В бюджете движения денежных средств находят отражение суммы уплаты налогов и взносов, которые определяются в соответствии с порядком, установленным законодательством РФ. Непосредственно налоговый бюджет формируются по данным операционных бюджетов. Например, по данным бюджета продаж и бюджета закупок организация планирует сумму платежей в бюджет по НДС, по данным бюджета расходов на оплату труда – суммы страховых взносов с оплаты труда и НДФЛ.

Формировать налоговый бюджет необходимо в целях:

- определения влияния на финансовые показатели деятельности организации налогового бремени;

- составления платежного календаря;

- эффективного использования финансовых ресурсов;

- налоговой оптимизации.

Задачи формирования налогового бюджета заключаются в:

- действенном управлении налоговыми затратами;

- получении данных о сроках осуществления налоговых платежей;

- расчете совокупной налоговой нагрузки;

- предварительном анализе и получении управленческой информации о влиянии налогового бремени на показатели деятельности организации.

Налоговый бюджет охватывает данные о всех налогах и сборах, уплачиваемых организацией, об их плановых величинах и сроках уплаты.

Налоговый бюджет содержит ряд показателей в разрезе видов налогов, а именно: входящие и исходящие сальдо расчетов с бюджетом; данные о начислении и перечислении налогов; справочную информацию.

При формировании налогового бюджета определяют общий итог управления налогами и принимают решение либо о продолжении применяемого комплекса мер налоговой оптимизации, либо о возможности применения других, более эффективных ее вариантов. Такие мероприятия способствуют снижению вероятности принятия неверного решения и позволяют исключить негативные последствия при неже-

лательном развитии событий. Посредством налогового бюджетирования становится возможным составление платежного налогового календаря, с помощью которого появляется возможность управлять налоговыми потоками организации, заранее определяя размер денежных средств необходимых для погашения задолженности перед бюджетом.

Так как налоговый бюджет предназначен для внутреннего пользования, то он является коммерческой тайной. Формируется он по мере необходимости (возможно составление один раз в месяц, квартал, год и др.).

Структура налогового бюджета обусловлена множеством факторов. Перечисли основные из них: размер организации; вид деятельности; режим налогообложения; место осуществления деятельности и др.

Для крупных организаций характерно составление достаточно подробных бюджетов по каждому виду налогов, с учетом данных действующего календаря уплаты налогов и сборов, что обусловлено большим объемом информации. Для малых и средних организаций достаточно формировать единый налоговый бюджет, включающий все уплачиваемые организацией налоги.

Рассмотрим алгоритм формирования налогового бюджета:

1. Определение совокупности всех уплачиваемых организацией налогов и сборов, т.е. так называемого налогового поля.
2. Составление плана мероприятий, направленных на оптимизацию налогов.
3. Расчет суммы каждого из налогов, уплачиваемых организацией.
4. Определение сроков уплаты налогов посредством составления налогового календаря.
5. Формирование налогового бюджета по установленной в организации форме.
6. Оценка исполнения показателей бюджета [2, с. 30].

Заметим, что в структуре денежных платежей организаций на налоги приходится значительный удельный вес, в связи с чем оптимизация налоговых потоков важна для обеспечения чистого денежного потока от текущей деятельности, являющегося источником финансирования инвестиционных потребностей организации.

Любая организация заинтересована в наиболее эффективном использовании своих финансовых ресурсов, поэтому и не стремится уплачивать налоги раньше установленного срока. Следует иметь в виду, что в момент наступления обязательств по уплате налогов поступление денежных средств может быть значительно меньше, чем изначально планировалось. Это может привести к необходимости заимствования финансовых ресурсов и увеличению расходов, связанных с обслуживанием долга; изменения очередности платежей, применению штрафных санкций со стороны налоговых органов.

Результаты налогового планирования могут повлиять и на структуру имущества и источников его формирования. Например, переплаты по налоговым обязательствам влекут за собой росту дебиторской задолженности и нерациональное отвлечение денежных средств из оборота, что, соответственно, сказывается на уровне платежеспособности организации. Наличие в составе кредиторской задолженности бюджету и внебюджетным фондам по налогам и взносам способствует снижению потребности организации во внешнем финансировании, а просроченной – ведет к уменьшению собственных источников финансирования, так как штрафные санкции уменьшают размер чистой прибыли организации.

Следовательно, налоговое планирование и налоговое бюджетирование оказывает влияние на эффективность деятельности организации, ее платежеспособ-

ность и финансовую устойчивость, способствует управлению затратами и прибылью, а также оптимизации денежных потоков.

Таким образом, формирование налогового бюджета, не смотря на трудоемкость этого процесса, является необходимым инструментом, посредством которого получают наглядное представление о результатах налогового планирования в организации. На его основе руководство организации может принимать обоснованные, своевременные и взвешенные решения, что способствует повышению устойчивости, прибыльности и конкурентоспособности организации.

Список литературы

1. Барулин С.В., Ермакова Е.А., Степаненко В.В. Налоговый менеджмент: учеб. пособие. М.: Омега-Л, 2007. 272 с.
2. Горохова Н.А. Налоговое бюджетирование как неотъемлемая часть стратегического планирования финансовых расходов организации // Аудит и финансовый анализ. 2009. №3. С. 29-34.
3. Дудка Е.С., Натарева Е.В. Бюджетирование как метод эффективного планирования деятельности предприятия // Молодой ученый. 2016. №1. С. 351-357.
4. Шейкин Г. Организация бюджетирования // Справочник экономиста. 2005. №4.

УЧЕТНАЯ ПОЛИТИКА КАК ВАЖНЕЙШИЙ ИНСТРУМЕНТ НАЛОГОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ

Ордынская М.Е.

доцент кафедры учета и финансирования, канд. экон. наук, доцент,
Адыгейский государственный университет, Россия, г. Майкоп

Арчакова О.С.

магистрант кафедры учета и финансирования,
Адыгейский государственный университет, Россия, г. Майкоп

В статье учетная политика рассматривается в качестве одного из самых доступных и наиболее востребованных инструментов налоговой оптимизации. Учетная политика оказывает серьезное воздействие на размер таких показателей, как себестоимость продукции, прибыль, налог на прибыль, НДС, налог на имущество и др. Посредством грамотного формирования учетной политики коммерческие организации могут повысить эффективность проводимой ими налоговой политики, сократить свои налоговые обязательства и достичь наибольшего финансового процветания.

Ключевые слова: учетная политика, налоговый учет, налоговое планирование, налоговая нагрузка, налогообложение.

Одним из наиболее актуальных вопросов для любой коммерческой организации является проблема налогообложения ее деятельности и расчеты с бюджетом по налогам и сборам. Посредством грамотного налогового планирования организации могут оптимизировать свою налоговую нагрузку, снизить налоговые платежи, максимизировать финансовые результаты.

Следует отметить, что однозначного толкования понятия «налоговое планирование» в настоящее время не существует. Это относительно новое явление в экономике России и в НК РФ такое понятие отсутствует, не закреплены и права налогоплательщика на применение налогового планирования.

Налоговое планирование можно определить как целенаправленную совокупность действий в рамках финансово-хозяйственного планирования, которые направлены на законное снижение налоговых платежей и повышение эффективности текущей и инвестиционной деятельности организации [1, с.115].

Любое возможное сокращение налогов способствует сохранению организацией средств в обороте и повышению эффективности ее работы [2, с.58]. Отметим, что налоговое планирование – это довольно трудоемкий процесс, требующий компетентности в вопросах бухгалтерского и налогового законодательства, учета и анализа.

Одним из важнейших инструментов текущего налогового планирования в любой коммерческой организации является формирование рациональной учетной политики, элементы которой могут оказать значительное влияние на величину налоговых обязательств организации.

Учетная политика для целей налогообложения представляет собой выбранную организацией совокупность допускаемых налоговым законодательством способов определения доходов и/или расходов, их признания, оценки и распределения, учета других важных для налогообложения показателей деятельности, что следует из п. 2 ст. 11 НК РФ.

В настоящее время не существует конкретного нормативного документа, который бы регламентировал порядок формирования налоговой учетной политики. Однако, в НК РФ указаны отдельные положения, которые подлежат отражению в документе по учетной политике. Такие указания, например, содержатся в части формирования информации налогу на прибыль (гл. 25 НК РФ), НДС (гл. 21 НК РФ) и др. Таким образом, налогоплательщик может самостоятельно закрепить в своей налоговой учетной политике те законодательно разрешенные способы, которые помогут оптимизировать и снизить налоговую нагрузку на организацию [2, с. 58].

Из определения, приведенного в п. 2 ст. 11 НК РФ следует что:

1) организация имеет право выбрать один из нескольких возможных по налоговому законодательству способов, регулирующих порядок формирования налоговой базы;

2) собственно процесс формирования налоговой базы включает в себя не только определение, признание, оценку и распределение доходов и расходов, но и учет других важных для налогообложения показателей деятельности коммерческой организации;

3) способы, выбранные организацией, применяются всеми ее структурными подразделениями [3, с. 213].

Помимо этого, при формировании налоговой учетной политики придерживаются следующих организационных принципов:

- она ратифицируется соответствующим приказом/распоряжением руководителя коммерческой организации;

- применяется с 1 января года, следующего за годом ее утверждения;

- для вновь созданной организации налоговая учетная политика должна быть утверждена не позднее окончания первого налогового периода и считается применяемой со дня ее регистрации.

Налогоплательщик самостоятельно формирует свою систему налогового учета и применяет ее в соответствии с принципом последовательности. Что касается

изменений в налоговую учетную политику, то они могут вноситься налогоплательщиком, если изменяется законодательство о налогах и сборах, существенно меняются условия деятельности организации или применяемые методы учета. Корректировки, связанные с изменением применяемых методов учета, принимаются с начала нового налогового периода. Если изменения произошли в налоговом законодательстве, то решения о корректировке учетной политики принимаются не ранее чем с момента вступления в силу изменений норм указанного законодательства.

Налоговую учетную политику формируют так, чтобы система налогового учета, построенная коммерческой организацией:

- вырабатывала достоверную и полную информацию, касающуюся порядка учета фактов хозяйственной жизни в целях налогообложения;
- снабжала необходимой информацией внутренних и внешних пользователей налоговой отчетности, обеспечивая тем самым контроль за соблюдением законодательства о налогах и сборах;
- предупреждала убытки, непосредственно связанные с уплатой налогов – избежание штрафов, переплат, несоблюдения принципа оптимальности налогообложения и т.д.

Система налогового учета, сформированная организацией посредством учетной политики, должна выполнять ряд функций:

- предоставление информации для нужд планирования, прогнозирования и управления коммерческой организацией;
- контроль правильности и своевременности расчетов с бюджетом всех уровней, соответствия действующему законодательству в части налогообложения;
- предоставление информации в части уплаченных налогов для осуществления финансового анализа;
- обеспечение контролирующих органов прозрачной и качественной информацией, касающейся налогов и налогообложения.

Налоговая учетная политика как инструмент оптимизации налогообложения призвана разрешить такие задачи, как:

- создание оптимальной системы налогового учета посредством скрупулезного изучения законодательства, взвешенного подхода к изменениям, происходящим в налоговом законодательстве, исследования взаимосвязи различных аспектов и направлений налогообложения;
- организация прозрачной и доступной для понимания учетной системы, возможность использования ее данных при проведении экономического и финансового анализа;
- создание такой бухгалтерской службы, которая обеспечит своевременный и четкий документооборот и учет всех данных.

Обоснованная налоговая учетная политика помогает организациям законным образом оптимизировать свои налоговые платежи посредством:

- 1) осуществления специальных расчетов для обеспечения экономии в виде высвобождаемых денежных средств при выборе альтернативного варианта учета;
- 2) реализации имеющихся возможностей снижения налогооблагаемой базы;
- 3) использования предусмотренных законом льготных режимов налогообложения.

В налоговую учетную политику следует включать элементы, характеризующие порядок ведения налогового учета по всем уплачиваемым организацией налогам; раздельного налогового учета не облагаемых операций и облагаемых налогами по разным ставкам; формирования налоговой базы по всем налогам [3, с. 215].

Следует помнить, что почти все положения налоговой учетной политики позволяют оптимизировать налоговые платежи и могут иметь определенные налоговые последствия, в связи с этим организациям следует взвешенно подходить к ее обоснованию и выбору. Учетная политика является обязательным внутренним документом коммерческой организации, который налоговики могут затребовать в рамках проверки. Она должна обеспечивать целостность системы налогового учета и охватывать все аспекты учетного процесса. Но сам по себе этот документ не гарантирует, что при возникновении спорных вопросов проверяющие органы согласятся с позицией организации. Просто этот документ поможет лучше обосновать свою позицию в суде при возникновении споров с налоговыми органами.

Таким образом, учетная политика должна отразить вопросы, в отношении которых законодательством допускается несколько альтернативных вариантов решения. Выбирая один из вариантов, организации следует обосновать последствия сделанного выбора посредством расчета величины налогов, зависящих от разных способов учета. Альтернативные способы возможны при выборе метода оценки МПЗ, списанных в производство; начисления амортизации по внеоборотным активам, формирования резервов, метода определения выручки от реализации продукции и др.

Таким образом, грамотно построенная налоговая учетная политика (выбранный оптимальный вариант учета) способствует оптимизации налоговых платежей, снижению налоговой нагрузки на коммерческую организацию. С учетом изменчивости нормативно-правовой базы в части налогообложения, а также во избежание ошибок, влекущих начисление штрафов и пеней, финансовые работники должны постоянно мониторить изменения в законодательстве о налогах и сборах, оперативно реагировать на них, учитывать при разработке налоговой политики на следующий финансовый год.

Список литературы

1. Ордынская М.Е., Карпенко С.В., Силина Т.А. Учетная политика как важнейший этап текущего налогового планирования // Совершенствование налогообложения как фактор экономического роста: Материалы II Всероссийской научной конференции. Ставрополь, 2010. С. 115-118.
2. Тарасова Л.Н., Никонова И.Ю. Учетная политика организации как инструмент налогового планирования // Дискуссия. 2015. №5 (57). С. 57-66.
3. Теоретические и методические основы формирования учетной налоговой политики в организациях / А.Н. Полозова, Л.В. Брянцева, И.В. Оробинская, И.Н. Маслова // Вестник Воронежского государственного аграрного университета. 2016. №2 (49). С. 212-217.

СОВРЕМЕННАЯ СИСТЕМА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ В РОССИИ¹

Осенняя А.В.

зав. кафедрой кадастра и геоинженерии, доцент, канд. техн. наук,
Кубанский государственный технологический университет, Россия, г. Краснодар

Хахук Б.А.

доцент кафедры кадастра и геоинженерии, канд. экон. наук,
Кубанский государственный технологический университет, Россия, г. Краснодар

Анисимова Л.К.

доцент кафедры кадастра и геоинженерии, канд. экон. наук,
Кубанский государственный технологический университет, Россия, г. Краснодар

Кушу А.А.

аспирант кафедры кадастра и геоинженерии, канд. экон. наук,
Кубанский государственный технологический университет, Россия, г. Краснодар

В статье рассматривается система налогообложения объектов недвижимости в современных российских условиях. Подробно рассмотрены: земельный налог и налог на имущество физических лиц. Приведены перспективы налогообложения объектов недвижимости.

Ключевые слова: налогообложение, объекты недвижимости, кадастровая стоимость.

В настоящее время налогооблагаемой базой по земельному налогу, а во многих регионах – и по налогу на имущество, является кадастровая стоимость объекта недвижимости. Земля – это объект налогообложения и поэтому к ней применяется налоговое законодательство. Согласно статье 388 Налогового кодекса РФ налогоплательщиками земельного налога признаются организации и физические лица, которые обладают правом собственности, правом постоянного (бессрочного) пользования, правом пожизненного наследуемого владения на земельный участок. Земельный налог относится к местным налогам [1-3].

Ранее в России земельный налог рассчитывали исходя из инвентаризационной стоимости, но в связи с изменениями в Налоговом кодексе РФ, вступивших в силу с начала 2015 года, налогообложение земли теперь осуществляется из расчета от кадастровой стоимости. В результате данных изменений возникли трудности при исчислении кадастровой стоимости земель, так как множество земельных участков в стране не содержит точных границ. Для этого на муниципалитеты возложили обязанность по проведению кадастровых работ за счет средств местного бюджета [4-7].

Кадастровая оценка должна проводиться не реже чем раз в пять лет, для этого конкурсным путем выбирается оценочная компания, которой поручено проводить кадастровую оценку определенной территории. Зачастую такая компания находится в другом регионе, далеко от оцениваемых земель, поэтому оценщики

¹ Исследование выполнено при финансовой поддержке РГНФ и администрации Краснодарского края в рамках научного проекта № 16-12-23016.

используют лишь данные Росреестра, однако этого недостаточно для объективной оценки. В результате для земельных участков будут отсутствовать важные характеристики, земельные участки могут быть неверно отнесены к определенному виду разрешенного использования. Таким образом, кадастровая стоимость земельного участка будет определена неправильно и это отразится на величине налоговой базы по земельному налогу [8-10].

На величину земельного налога влияют два показателя: кадастровая стоимость земли и налоговая ставка. Размер налоговых ставок устанавливается на уровне муниципальных образований, а кадастровая стоимость земли – на уровне субъекта РФ, на территории которого она находится. Налоговым периодом земельного налога является календарный год. Налоговые ставки по земельному налогу устанавливаются муниципальным образованием, так как земельный налог является местным налогом. Однако в Налоговом кодексе РФ содержатся предельные ставки, выше которых муниципалитеты не могут устанавливать в качестве земельного налога. Процентные ставки налога различаются в зависимости от назначения земельного участка, а также вида разрешенного использования – это к примеру земельные участки, предназначенные для размещения многоэтажной жилой застройки, для размещения автостоянок, для размещения гостиниц и так далее [11].

Максимальная ставка земельного налога, предусмотренная Налоговым кодексом РФ – 1,5 % от кадастровой стоимости участка. Это означает, что муниципалитет самостоятельно формирует ставку земельного налога, но при этом ее величина не превышает 1,5 % от кадастровой стоимости земельного участка. А для некоторых видов – не более 0,3 %. Так, к примеру, на территории города Краснодара налоговая ставка для земельных участков, предназначенных для размещения домов индивидуальной жилой застройки, составляет 0.1 % от кадастровой стоимости, а для земельных участков, предназначенных для размещения гаражей, – 1.5 %. Что касается земельных участков, находящихся в общей долевой собственности, налоговая база устанавливается пропорционально их доле в общей долевой собственности. Если земельный участок находится в общей совместной собственности, то налоговая база определяется в равных долях для каждого собственника.

Многие муниципалитеты с помощью аэрофотосъемки выявляют земельные правонарушения. Используя фотопланы местности, налоговая служба обнаруживает здания на земельных участках, право собственности на которые не зарегистрировано и обращается к правообладателям с требованием оформить права на построенный объект недвижимости [12]. Так, москвичам уже с 2016 года начали приходить уведомления с налоговых органов по поводу регистрации домов для их дальнейшего налогообложения. По состоянию на начало 2017 года выявлено более 150 тысяч объектов недвижимости, которые внесены в Реестр незаконных домов и строений Подмосковья. Однако, специалисты отмечают, что неоформленных домов в разы больше.

Зачастую граждане не оформляют права на объект недвижимости по незнанию. Однако регистрировать права на объекты недвижимости нужно не только с целью исчисления налога, но также в целях защиты имущественных интересов владельца такой недвижимости. С 1 января 2018 года землевладельцы, земли которых не имеют четких границ, не смогут заключать какие-либо сделки с таким земельным участком – продажа, наследство, залог и т.д.

В рамках ограничения нецелевого использования земельных участков и уклонения от выплаты налогов на основании п.16 ст.396 Налогового кодекса РФ

собственники земельного участка платят повышенный земельный налог – с коэффициентом 2, если по истечении 10 лет с даты государственной регистрации прав на земельный участок они ничего не построили или не зарегистрировали право на построенный объект недвижимости, при этом удвоенный налог платят вплоть до оформления права на построенный объект недвижимости.

Рыночные отношения активно развиваются в России уже много лет, а налог на дома, строения, квартиры оставался на прежнем уровне, при котором правообладатели могли оплатить без особого ущерба своему бюджету [13]. Но с 2016 года ежегодный налог меняется в связи с изменениями в Налоговом кодексе РФ, приняв за налогооблагаемую базу кадастровую стоимость объекта. По новым правилам налог рассчитывается не во всех субъектах РФ, кое-где еще рассчитывают налог от инвентаризационной стоимости. Регионы постепенно внедряют нововведения, однако, к 2020 году вся страна окончательно перейдет на новую систему. Данный налог является местным, зачисляется в бюджет муниципалитета.

Законом Краснодарского края от 04.04.2016 № 3368-КЗ установлена единая дата начала применения нового налога на имущество физических лиц на территории данного региона – 1 января 2017 года, то есть жителям Краснодарского края первые платежи на имущество физических лиц от кадастровой стоимости придут в 2018 году.

Усиление налогового контроля также выразилось в том, что начиная с 2015 года вводится обязанность самообложения налогами граждан. То есть, раньше собственник какого-либо имущества платил налог только на основании налоговых уведомлений, а если у налоговой службы отсутствовала информация по поводу какого-либо объекта, собственник мог избежать налогообложения этого имущества. Сейчас в соответствии с новой редакцией п. 2.1 ст. 23 НК РФ налогоплательщики – физические лица обязаны сообщать налоговым органам о наличии у них объектов недвижимого имущества, признаваемых объектами налогообложения. Сделать это необходимо в случае неполучения налоговых уведомлений и неуплаты налогов в отношении указанных объектов налогообложения за период владения ими, иначе придется уплатить штраф.

В настоящее время в России налогообложение недвижимости находится на стадии реформирования. Недвижимость облагается налогом не как единый объект, а как имущество и земельный участок, на котором находится здание, строение или сооружение [14]. Для физических лиц предусмотрен земельный налог и налог на имущество. В целях повышения эффективности системы налогообложения планируется объединить земельные участки с находящимися на них постройками и исчислять налог на цельный объект недвижимости. Такие преобразования должны упорядочить налоговые выплаты и повысить доходы муниципалитетов, в которые будет зачисляться налог. Главная проблема введения данного налога связана с тем, что объект недвижимости и налоговая база связаны с формированием кадастра объектов недвижимости и с разработкой методов кадастровой оценки [15-17]. И на сегодняшний день, необходимо полностью завершить работу с кадастром для того, чтобы ввести этот налог.

Список литературы

1. Осенняя А.В., Середин А.М., Будагов И.В., Хахук Б.А., Кушу А.А., Гура Д.А., Пастухов М.А. Кадастровая оценка и налогообложение недвижимости в Краснодарском крае на примере земель населенных пунктов: монография. Краснодар. 2016.

2. Ламанов П.И., Будагов И.В., Хахук Б.А., Кушу А.А. Совершенствование экономического механизма рентных отношений в сельском хозяйстве: монография. Краснодар, 2015. 151 с.
3. Осенняя А.В., Осенняя Е.Д., Хахук Б.А., Гура Д.А., Коломыцев А.А. Совершенствование институционально-экономического механизма оценки земель в современных условиях: монография. Краснодар. 2013. 135 с.
4. Осенняя А.В., Осенняя Е.Д., Хахук Б.А., Гура Д.А. Технический учет и инвентаризация объектов капитального строительства. Анализ действующей системы технического учета и инвентаризации объектов капитального строительства / Кубанский государственный технологический университет. Краснодар, 2012. Том Часть 1.
5. Осенняя А.В., Осенняя Е.Д., Хахук Б.А., Гура Д.А. Технический учет и инвентаризация объектов капитального строительства. Теоретические основы системы технического учета и инвентаризации объектов капитального строительства / Кубанский государственный технологический университет. Краснодар, 2012. Том Часть 2.
6. Осенняя А.В., Осенняя Е.Д., Хахук Б.А., Гура Д.А. Технический учет и инвентаризация объектов капитального строительства. Практические вопросы технического учета и инвентаризации объектов капитального строительства / Кубанский государственный технологический университет. Краснодар, 2012. Том Часть 3.
7. Будагов И.В., Хахук Б.А., Кушу А.А., Гура Д.А. Эволюция исследовательских подходов к оценке и налогообложению недвижимости. Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. 2016. № 3 (185). С. 201-206.
8. Осенняя А.В., Будагов И.В., Хахук Б.А. Проблемы методики кадастровой оценки в современных условиях. В сборнике: Современные исследования основных направлений гуманитарных и естественных наук. Материалы Международной научно-практической конференции. Под редакцией Насретдинова И.Т. 2017. С. 742-743.
9. Осенняя А.В., Будагов И.В., Хахук Б.А. Кадастровая оценка объектов недвижимости в современных условиях. В сборнике: Современные тенденции развития науки и технологий. Сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции. В 5-ти частях. Под общей редакцией Ж.А. Шаповал. 2017. С. 85-89.
10. Нестерова Н.В., Хахук Б.А. Кадастрово-оценочные работы в России. В сборнике: Современные исследования основных направлений гуманитарных и естественных наук. Материалы Международной научно-практической конференции. Под редакцией Насретдинова И.Т. 2017. С. 700-703.
11. Осенняя А.В., Будагов И.В., Денисенко В.В., Желтко Ч.Н., Кононенко В.Н., Кравченко Э.В., Пинчук А.П., Хахук Б.А. Мониторинг объектов недвижимости на примере муниципальных образований Краснодарского края: отчет о НИР. – Министерство образования и науки РФ.
12. Шевченко Г.Г., Гура Д.А., Петренков Д.В., Осенняя А.В., Чернова Н.В., Шишкина Н.А. Эффективное построение 3D местности для целей кадастра. В сборнике EUROPEAN RESEARCH. Сборник статей победителей VI Международной научно-практической конференции. 2016. С. 48-52.
13. Хахук Б.А. Методологические подходы к исследованию земельной ренты / Актуальные проблемы экономики и права. – 2008. – № 1. – С. 68-78.
14. Сидоренко М.И., Осенняя А.В. Совершенствование методики кадастровой оценки объектов недвижимости / Наука. Техника. Технологии (политехнический вестник). 2013. № 4 С. 42-43.
15. Осенняя А.В., Будагов И.В. Кравченко Э.В., Кушу А.А., Хахук Б.А. Анализ методов налогообложения земельной ренты. Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. 2016. № 3 (185). С. 218-224.

16. Осенняя А.В., Будагов И.В. Кравченко Э.В., Кушу А.А., Хахук Б.А. Земельная рента как основа кадастровой стоимости. Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. 2016. № 4 (190). С. 253-258.

17. Осенняя А.В., Осенняя Е.Д., Хахук Б.А. Реализация процедуры кадастровой оценки земель населенных пунктов в Краснодарском крае. Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. 2016. № 4 (190). С. 239-243.

МЕТОДИКА ОЦЕНКИ АУДИТОРОМ СИСТЕМЫ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ НАЛОГОВОГО УЧЕТА ПО НАЛОГУ НА ПРИБЫЛЬ АУДИРУЕМОГО ЛИЦА

Ряплова Е.А.

магистрант 3 курса, Донской государственный технический университет,
Россия, г. Ростов-на-Дону

Работа посвящена исследованию организационно-методических подходов к проведению налогового аудита, источников данных для проведения налогового аудита, методологических приемов к созданию плана и программы проведения налогового аудита. Исследуемая методика позволяет минимизировать аудиторские риски налогового аудита, устанавливает важнейшие принципы, стадии и подходы к проведению налогового аудита, закладывает основания общения аудиторской организации с налоговыми органами в ходе выполнения налогового аудита, определяет единые правила контроля соблюдения налогового законодательства и составления налоговой отчетности, предлагает мероприятия, сосредоточенные на реализации внутрифирменной проверки аудируемых лиц.

Ключевые слова: налоговый учет по налогу на прибыль, аудиторская проверка, аналитические регистры, аудитор.

Улучшение системы внутреннего контроля (далее СВК) предприятий необходимо в современных условиях роста экономики, что особо необходимо на больших организациях и облегчает управление ими.

Положения о контрольной среде предоставлено в международных стандартах аудита МСА 315 «Определение и оценка рисков существенных искажений на основе знания субъекта и его среды», МСА 320 «Существенность в планировании и проведении аудита», а также федеральному Правилу (стандарту) аудита № 8 «Понимание деятельности аудируемого лица, среды, в которой она осуществляется, и оценка рисков существенного искажения аудируемой финансовой (бухгалтерской) отчетности».

В отличие от МСА 315 ФПСАД 8 содержит в себе некоторый раздел, который обосновывает важность понятия деятельности экономического субъекта. Российский стандарт ФПСАД 4 «Существенность» более детальный, по сравнению с МСА 320, и содержит дополнительные требования по внедрению аудиторскими организациями внутренних методик и стандартов по установлению уровня значительности в процессе аудита, а также приложение, которые устанавливают ряд расчета уровня важности.

Согласно Методическим рекомендациям по контролю налога на прибыль и обязательств перед бюджетом при проведении аудита и оказании сопровождающих услуг, утвержденным Минфином РФ 23 апреля 2004 г., выделяются три этапа при проведении аудита налога на прибыль (таблица).

Этапы аудита налога на прибыль организаций

1 Этап	Планирование аудита	<ul style="list-style-type: none"> – оценка аудиторского риска и допустимой ошибки (уровня существенности); – анализ учетной политики; – составление программы аудита по существу, выбор аудиторских процедур.
2 Этап	Проведение аудита по существу	<ul style="list-style-type: none"> – проведение аудиторских процедур; – детальное тестирование; – аналитические процедуры; – сбор аудиторских доказательств; – оформление рабочих документов.
3 Этап	Завершение аудита	<ul style="list-style-type: none"> – обобщение и оценка результатов аудита; – документальное оформление результатов аудита.

Эта методология утверждает главные убеждения по проведению налогового аудита и его этапы, регламентирует общение аудиторской организации с налоговыми органами при проведении налогового аудита и оказании других сопровождающих услуг по налоговым вопросам, устанавливает ответственность сторон при проведении налогового аудита, а также определяет оформление и представление результатов по проведению налогового аудита.

Основной задачей данных методических советов является представление руководства по практическому употреблению главных принципов и стандартов аудита на базе конкретного рабочего материала по некоторой области аудита – налога на прибыль организаций и обязательства перед бюджетом по данному налогу. Основными итогами в процессе использования рекомендуемых данных является получение информации о верности отраженных в отчетности обязательств перед бюджетом по налогу на прибыль, о своевременном устранении этих обстоятельств, о правильном открытии в отчетности информации об образованных налоговых обязательствах.

Влияние на общее состояние системы оказывают:

1) позиция, которую соблюдает руководство в дискуссионных условиях (большая готовность признать обязательство, чтобы избежать в будущем штрафных санкций, или пойти на риск);

2) присутствие службы внутреннего контроля или внутреннего аудита, реализовывающей контроль за ведением бухгалтерского и налогового учета;

3) четкое распределение обязанностей и ответственности должностных лиц, исполняющих контроль;

4) работа службы внутреннего контроля, которая выражается в присутствии обратной связи, а именно, замечания по результатам внутренних проверок вовремя ликвидируются.

Опыт проведения аудиторских проверок выводит закономерность о том, что когда между аудируемым лицом и налоговой инспекцией нередко есть договоренность перенести часть расходов на будущий период, что бы не получить убыток в нынешнем периоде и исчислить налог на прибыль. В этой ситуации есть риск перемены руководства в налоговой инспекции, для которых не будет приниматься договоренность с прежним руководством и исключить в будущем из налогооблагаемой базы расходы, относящиеся к прошлому периоду. Аудируемое лицо должно

оценивать последствия данного события. Процесс создания СВК нужно совершить по данной последовательности:

- формулировка целей СВК;
- установление системы функционирования СВК, оказывать содействие по достижению вышеупомянутых целей;
- создание организационной структуры СВК, в состав которой входит немного подразделений с четко установленными функциями в каждом;
- выработка внутренних регламентов, следование которых содействует достижению целей с наименьшими усилиями и расходами;
- организация функционирования службы внутреннего контроля.

Выразим основные принципы, которые, по мнению автора работы, закладывают основу деятельности СВК:

- принцип ответственности. Должностные лица службы внутреннего контроля несут ответственность за необнаружение нарушений в ведении налогового учета;
- принцип сбалансированности. Положенные обязанности на соответствующих лиц должны отвечать возможности надлежащего исполнения ими (уровень профессиональной подготовки сотрудника, рабочие условия);
- принцип своевременного сообщения об обнаруженных основных отклонениях. Результаты проверок внутренних аудиторов должны быть вовремя доведены до ответственных лиц с целью оперативного исправления обнаруженных ошибок;
- принцип соответствия контролирующей и контролируемой систем. Организационная структура СВК должна отвечать организационной структуре экономического субъекта и сложности деятельности;
- принцип постоянства. Служба внутреннего контроля действует непрерывно в соответствии с назначенным планом осуществляемых задач;
- принцип комплексности. В организации должны быть выделены объекты контроля, реализация которых находится под наблюдением установленного подразделения службы внутреннего контроля;
- принцип распределения обязанностей. Распределение обязанностей должностных лиц (как службы внутреннего контроля, так и ответственных лиц за ведением бухгалтерского и налогового учета) должно помогать функционированию контрольной среды.

На основе этих принципов был сделан новый подход к аудиторской оценке системы внутреннего контроля (СВК) налогового учета. Эта методология включает в себя некий ряд:

- выражение целей СВК. В больших предприятиях нужно вырабатывать службу контроля за соблюдением налогового учета. В обязанности этой службы включается проверка соблюдения работниками нормативно – правовой базы, правил и предписаний внутренних документов организации, а также их компетенции в области налогообложения; контроль налоговой базы по каждому виду налогов; контроль оптимальности предпочтенных способов ведения налогового учета, зафиксированных в учетной политике;
- установление главных функций СВК, нужных для достижения назначенных целей. На этом этапе действующая служба дает руководству отчеты по результатам проверки следования правил, нормативных актов и внутренней документации; оперативно предупреждает ошибки в налоговом и бухгалтерском учете на основе контроля протекающих операций; дает собственникам принятые результаты

анализа плановых и фактических платежей по налогам и сборам; итоги разбора штрафных санкций по налогам и сборам и оценивает их влияние на финансовые итоги деятельности;

- разработка структуры СВК, предусматривающей присутствие штатной службы ревизионной комиссии и внутреннего аудита;

- разработка положений, внутренних стандартов и методик, сосредоточенных на реализацию контрольных функций, эффект от которых будет выше совершенных затрат;

- знакомство с аудируемым лицом реализуется в соответствии с международными стандартами аудита МСА 315 «Определение и оценка рисков существенных искажений на основе знания субъекта и его среды», федеральными правилами (стандартами) аудиторской деятельности ФПСАД № 8 «Понимание деятельности аудируемого лица, среды, в которой она осуществляется, и оценка рисков существенного искажения аудируемой финансовой (бухгалтерской) отчетности». Использование самостоятельно разработанных стандартов для целей налогового аудита будет только упрощать работу аудиторов;

- исследование схемы взаимодействия службы внутреннего аудита с другими звеньями СВК и системы управления компанией. При анализе системы налогового учета аудитор определяет правильность установления налоговых баз и составления налоговых деклараций, точность расчетов сумм налогов, подлежащих к уплате. Для этого нужно проконтролировать присутствие всех нужных первичных документов, договоров по различным финансово-хозяйственным операциям, а также соответствие данных, показанных в расчетах, данным бухгалтерского учета и удостоверить соответствие финансовых и хозяйственных операций оказывать влияние налоговому законодательству.

Ведение налогового аудита необходимо начинать совместно с проверкой бухгалтерского учета, поскольку налоговый учет нужно сопоставлять с бухгалтерским, проверять характер постоянных и временных разниц, правильность данных декларации по налогу на прибыль данным налогового и бухгалтерского учета.

Аудитор не может проводить общую проверку на крупных предприятиях и оценивает полученный результат на основе выборочной проверки; в зависимости от полученных данных повышает объем аудиторских процедур.

В процессе выполнения аудиторской проверки разбираются аналитические регистры налогового учета; проверяется система ведения налогового учета на правильность организационной структуре организации: в совместной или отдельной программе; ведется ли проверка данных программы уполномоченными лицами, которые несут ответственность за составление налоговых деклараций; или налоговые регистры проводятся без машинных программ и сохраняются только в файлах Excel. Регистры налогового учета разбираются с учетом полноты отображенной в них информации: должны прозрачно отображать показатели, создающие налогооблагаемую базу по налогу на прибыль, что облегчает проверку как со стороны организации, так и со стороны проверяющих, что минимизирует ошибки. Регистры по ведению налогового учета должны быть ратифицированы в приложении к учетной политике.

Процесс получения аудиторских доказательств составляют в соответствии с МСА 500 «Аудиторские доказательства». Аудитор обязан проводить тестирование средств контроля организации, оценивая СВК на стадии планирования аудита.

Аналитические регистры налогового учета выступают как сводные формы

систематизации данных за отчетный (налоговый) период без распределения (отражения) по счетам бухгалтерского учета. Согласно ст. 314 НК РФ формы регистров налогового учета формируются самим налогоплательщиком и отображаются в учетной политике для целей налогообложения. По нескольким налогам формы регистров определены органами ФНС России, например, журналы регистрации полученных и выданных счетов-фактур, книги покупок и книги продаж. Формы аналитических регистров налогового учета для формирования налоговой базы, являющиеся документами для налогового учета, в обязательном порядке обязаны охватывать надлежащие реквизиты:

- 1) наименование регистра;
- 2) период (дату) составления;
- 3) измерители операции в натуральном (если это возможно) и в денежном выражении;
- 4) наименование хозяйственных операций;
- 5) подпись (расшифровку подписи) лица, ответственного за составление указанных регистров.

Последней стадией составления регистров налогового учета является классификация данных о доходах и расходах, создающих налоговую базу. Налоговая база – стоимостная, физическая или прочая характеристика объекта налогообложения. Налоговая ставка – величина налоговых начислений на единицу формирования налоговой базы. Налогоплательщики-организации рассчитывают налоговую базу по итогам каждого налогового периода с помощью данных регистров бухгалтерского учета и на основе иных документально подтвержденных предоставленных об объектах, подлежащих налогообложению либо взаимосвязанных с налогообложением.

Знакомство с аудируемым лицом выполняется в соответствии с МСА 315 «Определение и оценка рисков существенных искажений на основе знания субъекта и его среды», ФПСАД № 8 «Понимание деятельности аудируемого лица, среды, в которой она осуществляется, и оценка рисков существенного искажения аудируемой финансовой (бухгалтерской) отчетности». Аудитор обязан проконтролировать определенную систему налогообложения организации воздействующему законодательству и дать оценку ее целесообразности в случае, если организации имеет право выбрать систему налогообложения. Для исследования СВК аудитор запрашивает:

- 1) бухгалтерскую (финансовую) отчетность;
- 2) статистическую отчетность;
- 3) учетную политику для целей бухгалтерского и налогового учета;
- 4) график документооборота.

По итогам оценки СВК аудитор собирает первоначальный объем аудиторских процедур, который может измениться по результатам проведенной проверки. Цель проверки – выражение мнения о достоверности налоговой отчетности и корреспонденции во всех основных аспектах законодательным нормам. Задача проверки – собрать достаточные аудиторские свидетельства о правильности налоговой отчетности.

Употребление методики оценки и анализа налоговых рисков по налогу на прибыль на основе аналитических процедур разрешит принять решение аудиторским организациям надлежащие задачи:

- унифицировать работу аудиторов, в том числе рабочую документацию, и

порядок объединения проверки того или иного налога и сбора, а также охватить все нужные звенья проверки;

- уменьшить риск обнаружения ошибок у аудируемого лица, взаимосвязанных с ошибочным употреблением налогового законодательства, и уменьшить риск недостоверности аудиторского заключения или назначений аудитора;

- увеличить результативность работы аудиторов и зафиксировать их ответственность по участкам проверки;

- увеличить авторитет аудиторской фирмы и конкурентоспособность ее услуг на рынке аудиторских услуг.

Список литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.2016 № 146-ФЗ.
3. Федеральный закон от 06.12.2013 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете».
4. Федеральный закон от 30.12.2010 № 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности».
5. Брызгалин А.В. Новое в налоговом администрировании в 2013 году. Новое в налогообложении в 2013 году // Налоги и финансовое право. 2013. №1. С. 37-93, 298-348.
6. Каширина М.П. Налоговый аудит строительных организаций: информационная база // Бухгалтерский учет в строительных организациях. 2014. – №3. – С. 20-22.

ТРАНСФОРМАЦИЯ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ В РОССИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Тонаканян Д.С.

магистрант первого курса Института магистратуры,
Ростовский государственный экономический университет (РИНХ),
Россия, г. Ростов-на-Дону

В статье рассматриваются основные проблемы и тенденции развития системы государственного и муниципального финансового контроля в современных условиях. В настоящее время обеспечению необходимой эффективности созданных систем внутреннего финансового контроля и финансового аудита мешает нерешенность ряда методологических и процедурных вопросов. Несмотря на поступательное развитие бюджетных правоотношений, к настоящему времени процесс формирования целостной системы управления общественными финансами еще не завершен.

Ключевые слова: финансы, финансовый контроль, финансовый аудит, государственный и муниципальный финансовый контроль, экономика, финансовый менеджмент, государственные закупки.

Успешное развитие экономики Российской Федерации и как следствие рост благополучия граждан в значительной мере зависят от способности государства эффективно управлять своими финансовыми и материальными ресурсами. В условиях реализуемой в Российской Федерации бюджетной политики, ориентированной на обеспечение устойчивости бюджетов бюджетной системы РФ, эффективности использования бюджетных средств, а также на внедрение в бюджетный процесс принципов эффективного и ответственного управления общественными финансами вопрос исследования трансформации системы государственного финансового контроля в России приобретает особую актуальность.

В сегодняшних условиях, характеризующихся необходимостью существенного повышения эффективности использования бюджетных средств, вопрос качества и действенности систем финансового контроля стоит как никогда остро. Именно поэтому, огромную роль приобретает потребность совершенствования финансового контроля с целью повышения его результативности и действенности.

Как известно, в нашей стране на федеральном уровне функционирует двухуровневая система государственного финансового контроля. Внешний государственный финансовый контроль в сфере бюджетных правоотношений осуществляет Счетная палата РФ. Субъектный состав органов внутреннего финансового контроля представлен Федеральным казначейством и подразделениями внутреннего финансового контроля и внутреннего финансового аудита непосредственно главных распорядителей бюджетных средств, а также участников и неучастников бюджетного процесса [4, с. 39].

В целях обеспечения эффективного государственного финансового контроля обеспечена непрерывность осуществления функций по контролю и надзору в финансово-бюджетной сфере, реализация которых передана Федеральному казначейству после упразднения Федеральной службы финансово-бюджетного надзора.

Министерством финансов РФ планируется в 2017-2019 гг. продолжить развитие системы государственного и муниципального финансового контроля, в том числе посредством:

- расширения перечня объектов государственного и муниципального финансового контроля;
- смещения акцентов с последующего на предварительный контроль;
- организации бюджетного мониторинга на регулярной основе;
- перехода к риск-ориентированному подходу в планировании и осуществлении контрольной деятельности;
- определения условий взаимного признания органами внешнего и внутреннего государственного и муниципального финансового контроля результатов контрольной деятельности;
- введения в бюджетное законодательство понятия «ущерб публично-правовому образованию»;
- введения стандартов осуществления внутреннего государственного финансового контроля в отношении всех бюджетов бюджетной системы РФ;
- внедрения классификатора нарушений в сфере бюджетных правоотношений и сфере госзакупок;
- совершенствования системы санкций за совершение нарушений в финансово – бюджетной сфере, учитывающих наличие и масштаб ущерба;
- регламентации механизма досудебного обжалования представлений, предписаний, действий (бездействия) должностных лиц органов внутреннего государственного (муниципального) финансового контроля [3, с. 45].

В настоящее время обеспечению необходимой эффективности созданных систем внутреннего финансового контроля и финансового аудита мешает нерешенность ряда методологических и процедурных вопросов.

В настоящее время действуют формализованные процедуры оценки качества финансового менеджмента, которую осуществляет Минфин России в отношении федеральных главных администраторов бюджетных средств. Они, в свою очередь, экстраполируют эти процедуры на свои подведомственные структуры. Параллельно у тех же главных администраторов выстраиваются формализованные процедуры

внутреннего финансового контроля и финансового аудита, которые они зачастую также распространяют на свою подведомственную сеть, несмотря на отсутствие таких требований со стороны законодательства.

Оба этих процесса работают на достижение одной цели – на повышение качества управления финансовыми ресурсами, создание прозрачной эффективной системы финансового менеджмента, однако никакой формализованной связи между этими инструментами сегодня нет. Вследствие этого на практике внутренний финансовый контроль и финансовый менеджмент воспринимаются как отдельные функции, не встроенные (или встроенные очень слабо) в общий управленческий процесс и в общую систему внутреннего контроля, требующие дополнительных трудовых и материальных ресурсов. Как следствие, они осуществляются формально.

Таким образом, назрела необходимость в корректировке систем внутреннего финансового контроля и внутреннего финансового аудита, определения их места и роли в системе финансового менеджмента. Это должно сформировать условия, необходимые для принятия каждым органом власти решений по формированию эффективного дизайна внутреннего финансового контроля и аудита, обеспечивающего реальное выполнение целей, которые заложены в Бюджетном Кодексе, и развитие функций внутреннего контроля и внутреннего аудита в организациях сектора государственного управления [5, с. 9].

Приоритетной задачей по осуществлению контрольных мероприятий в сфере контрактных отношений в 2017 году является развитие и совершенствование инструментов контроля в сфере закупок.

В 2017 году планируется активное использование информационных ресурсов при проведении контрольных мероприятий в сфере закупок, что позволит обеспечить:

- контроль информации о закупках товаров, работ и услуг, имеющейся в информационных системах в сфере закупок;
- невозможность закончить неправомерно начатую операцию и повысить качество контроля закупок;
- выявление наиболее рискованных направлений деятельности субъекта контроля, по которому целесообразно проведение проверочных мероприятий традиционными способами и методами;
- своевременность, полноту и достоверность отражения в документах учета поставленного товара, выполненной работы (ее результата), оказанной услуги;
- эффективность, результативность и адресность осуществления закупки и использования бюджетных средств.

Фактически на базе информационного контроля в сфере закупок планируется создание действенной системы интеллектуального контроля и мониторинга, превентивного механизма, функционирующего в автоматическом режиме на базе имеющихся в Федеральном казначействе информационных систем, и не позволяющего осуществлять процедуру закупки товаров, работ и услуг при выявлении негативных критериев уже на этапе планирования закупок [2, с. 115].

Таким образом, несмотря на поступательное развитие в последние годы нормативного правового регулирования и методического обеспечения бюджетных правоотношений, к настоящему времени процесс формирования целостной системы управления общественными финансами еще не завершен.

Реализация указанных мероприятий позволит обеспечить дальнейшее развитие и совершенствование государственного финансового контроля, позволит повысить результативность и эффективность контрольно-надзорной деятельности, с це-

люю обеспечения эффективного, ответственного и прозрачного управления общественными финансами.

Список литературы

1. Демидов А. Ю. Актуальные вопросы контрольной деятельности Федерального казначейства // Бюджет. – 2015. – №10. 5 с.
2. Итоговый доклад о результатах деятельности Федерального казначейства за 2016 год и основных направлениях деятельности на среднесрочную перспективу 115 с. [Электронный ресурс] // Официальный сайт Казначейства России. – URL: <http://www.roskazna.ru/>
3. Основные направления бюджетной политики на 2017 год и плановый период 2018 и 2019 годов. 45с. [Электронный ресурс] // Официальный сайт Министерства финансов РФ. – URL: <https://www.minfin.ru/ru/>
4. Прокофьев С.Е. Модернизация системы государственного финансового контроля в Казначействе России // Бюджет. – 2017. – №2. 39 с.
5. Романов С.В. О вопросах развития внутреннего финансового контроля и аудита // Бюджет. – 2017. – №3. 9 с.

АНАЛИЗ ОТЕЧЕСТВЕННОГО АВТОМОБИЛЬНОГО РЫНКА И ЕГО ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

Трегубова М.К., Клементьева О.Е.

студентки, Московский государственный технический
университет имени Н.Э. Баумана, Россия, г. Москва

Отечественное машиностроение – важнейшая отрасль российской экономики. В 2013 году был пик производства легковых автомобилей. Однако, после кризиса 2014 года авторынок ощутимо упал: производство на некоторых заводах приостановилось, несколько крупных игроков вовсе покинули рынок. По состоянию на 2017 год российский авторынок начал восстанавливаться благодаря поддержке государства. Проанализируем, как сильно эти меры поддержки повлияли на рынок.

Ключевые слова: машиностроение, автомобильный рынок, автомобильная отрасль, автомобилизация, Минпроторг.

Руководство нашей страны уделяет большое внимание развитию отечественного машиностроения. Но тенденция развития рынка легковых автомобилей в России характеризуется крайней неустойчивостью. Мы можем наблюдать это, оглянувшись на колоссальные скачки и изменения, которые коснулись данной отрасли в течение нескольких прошедших лет. Попробуем воспроизвести динамику рынка легковых автомобилей нашей страны.

С 2005 по 2008 гг. в объеме производства и продаж автомобилей в России прослеживался стремительный рост. То есть ещё в докризисный период эта отрасль в нашей стране демонстрировала одни из самых высоких темпов роста по миру. В период мирового экономического кризиса 2008 года автомобильный рынок России испытал значительный спад (рис. 1). Только в отличие от общемирового уровня объем продаж на российском рынке сократился в 2009 г. почти на 50%, в то время как по миру падение данного показателя составило менее 3%.

Начиная с 2010 года стала заметной тенденция «выздоровления», которая продолжалась и в 2011-2012 гг. Восстановление отечественного автомобильного

рынка в посткризисный период связывают с программами утилизации и субсидирования кредитов, ростом доходов на душу населения, укреплением рубля. Однако с 2013 года в отличие от общемировых показателей, на отечественном рынке легковых автомобилей снова начался спад. Он был вызван сложившейся макроэкономической ситуацией в российской экономике в целом, связанной с падением доходов населения, ослаблением рубля, вследствие чего произошел существенный рост цен на новые легковые автомобили.

2014 год ознаменовался годом разочарований для российской автомобильной индустрии. При этом следует отметить, что в 2014 г. динамика объемов продаж легковых автомобилей менялась не единожды. Благодаря действующей программе автомобильного кредитования по первоначальному рынку рос, затем по причине обострения геополитической ситуации произошел спад рынка, а в конце года в связи с введением санкций и роста цен объем продаж легковых автомобилей снова увеличился.

В 2015 г. наблюдалась схожая динамика продаж легковых автомобилей в России. В 2015 г. по сравнению с 2014 г. продажи легковых автомобилей в России сократились на 56,5%. При этом самое большое изменение объемов продаж легковых автомобилей произошло в первом квартале 2015 года. Причиной этому стало повышение ключевой процентной ставки Центрального Банка в декабре 2014 г., что сделало практически недоступным банковский кредит. С апреля по август 2015 г. наблюдалось относительное замедление темпов падения российского рынка легковых автомобилей в связи с началом реализации программ льготного автомобильного кредитования, существенным снижением ключевой ставки процента, стабилизацией курса рубля, что вызвало небольшое снижение цен на автомобили, а также введением мер государственной поддержки автомобильного рынка. Однако, начиная с сентября, вследствие ослабления курса рубля и повышения цен на автомобили, снова усилился спад продаж легковых автомобилей. Такая ситуация вызвала массовый уход зарубежных автопроизводителей с российского рынка. Так в 2015 г. в России автомобильный концерн Volkswagen прекратил продажи автомобилей марки SEAT [4], компания General Motors закончила производство автомобилей Opel [2], отложила экспорт автомобилей Ssang Yong [5], приостановились поставки новых автомобилей Honda и её премиального суббренда Acura [3], компания BMW отсрочила строительство сборочного завода [1].



Рис. 1. Динамика продаж легковых автомобилей в России

По итогам 2016 года объем продаж легковых автомобилей составил около 1,4 миллиона единиц. Согласно прогнозам экспертов, «выздоровление» российской автомобильной индустрии может начаться с 2017 года, но подобный положительный исход полностью зависит от таких факторов, как геополитическая ситуация, цены на нефть, курс рубля, меры государственной поддержки, стоимость автомобильного кредита

По данным Ассоциации европейского бизнеса (АЕБ), продажи новых легковых автомобилей в России в январе-апреле 2017 г. выросли на 7,4% в сравнении с январем-апрелем 2016 г. и достигли 400,2 тыс. ед. Но эксперты считают, что не стоит столь быстро торопиться с выводами, касаясь восстановления и улучшения положения рынка.

Так что нам ожидать в ближайшее время и каковы же прогнозы?

Согласно прогнозу АА «Автостат» [6], который представлен на рис. 2, ориентируясь на позитивный сценарий развития отечественного авторынка, в ближайшие два года его темпы роста могут стремительно возрасти. Уже к 2018 г. продажи новых легковых автомобилей могут достичь 2,5 млн. шт.



Рис. 2. Сценарии развития отечественного автомобильного рынка

Учитывая вышеуказанную актуальность автомобильной отрасли для российской экономики, государство принимает меры, способствующие поддержанию рынка и стимулированию спроса на автомобили. Как мы помним, после кризиса 2008 года покупательская способность населения настолько упала, что произошло масштабное затоваривание дилерских центров и, как следствие, остановка конвейеров на нескольких автозаводах. Для того, чтобы не допустить повтора этой ситуации в 2014 году, государство полностью взяло на себя значительную роль в регулировании авторынка путем внедрения программы обновления автопарка. Привлечение покупателей происходило благодаря скидкам на покупку автомобилей по схеме «trade-in» и «утилизация». Кроме того, продолжали действовать программы льготного автокредитования и автолизинга.

Таким образом, государство выполнило ряд важнейших задач для поддержки экономики государства:

- загрузка производственных мощностей крупнейших автомобильных заводов;
- поддержка автопроизводителей;

- утилизация автомобилей со сроком пользования более 10 лет, так как это опасно;
- стимулирование продаж автомобилей;
- помощь банковской системе (льготное кредитование).

Эта программа действует уже 3 года, и мы можем проследить, насколько эффективна в действительности она была.

Проанализируем динамику емкости автомобильного рынка России, представленную на рис. 3 [8].

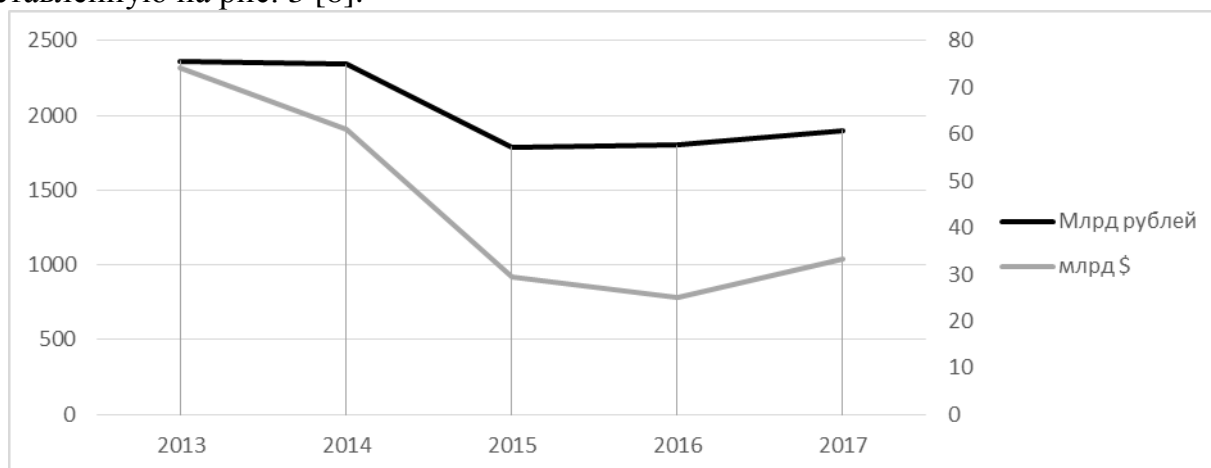


Рис. 3. Динамика емкости автомобильного рынка России

2014 год демонстрирует еще вполне приличные показатели емкости в рублевом эквиваленте. Это связано с тем, что курс доллара подскочил в последние месяцы года. Тем не менее, далее очевиден уверенный спад.

Следующий показатель — количество дилеров в России. На рис. 4 четко видно, что авторынок становится все менее насыщенным автоцентрами [7].

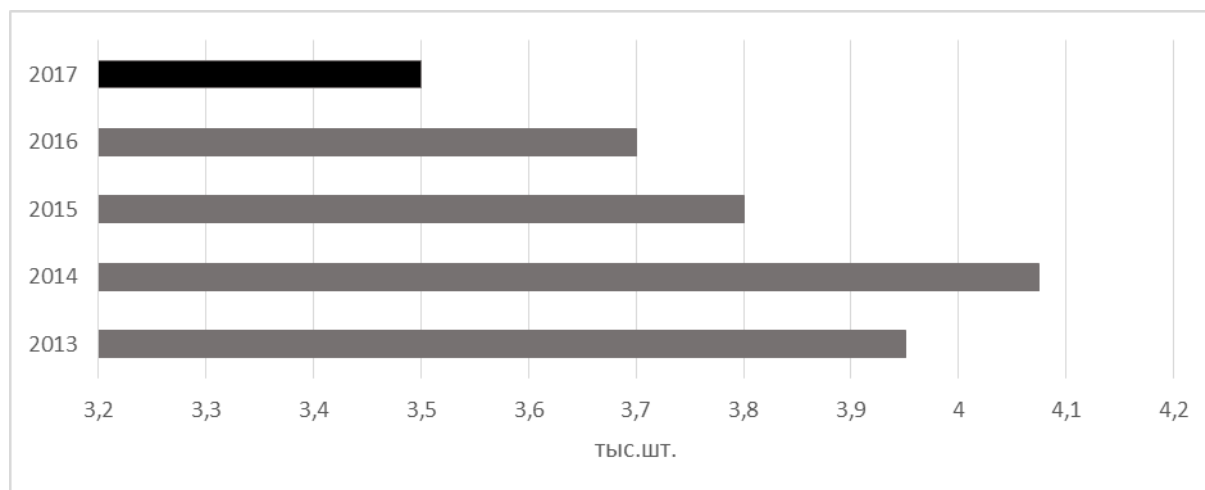


Рис. 4. Изменение количества дилеров в России

На графике четко видны последствия кризиса 2014 года: количество дилеров сократилось на 10% и продолжает снижаться ежегодно. Это связано главным образом с тем, что крупные автопроизводители ушли с российского рынка. В их число входят Mazda, Opel, SEAT. Кроме того, дилеры китайский и корейских марок тоже стремительно закрываются, не осилив планы продаж. В целом, по состоянию на 2017 год мы наблюдаем отрицательный прирост дилерских центров (закрытий

больше открытий). Это говорит о недостаточно здоровом состоянии автомобильного рынка в России.

Между тем, уровень автомобилизации уверенно растет (рис. 5) [10].

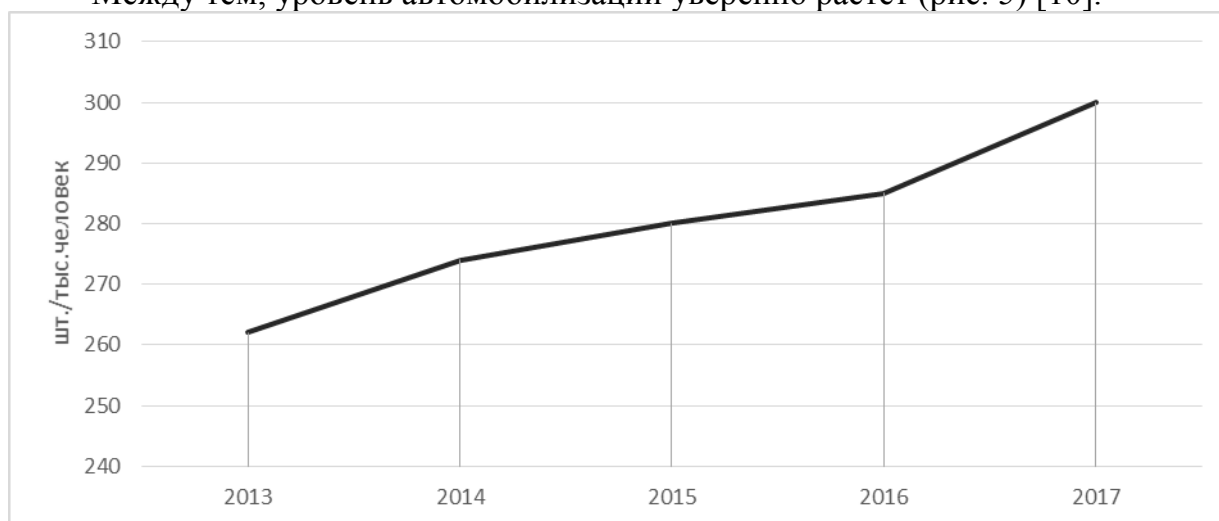


Рис. 5. Динамика уровня автомобилизации России

Уровень оснащённости населения России автомобилями медленно, но уверенно растет. Такая ситуация объясняется тем, что благодаря действиям государства спрос на автомобили не ослабевает, но, вместе с тем, люди не стремятся утилизировать автомобили с возрастом более 10 лет.

Проблема высокого среднего возраста автомобилей в России до сих пор актуальна. Не смотря на все усилия государства по обновлению автопарка, в нашей стране количество старых автомобилей не уменьшается, что видно из рис. 6 [11].

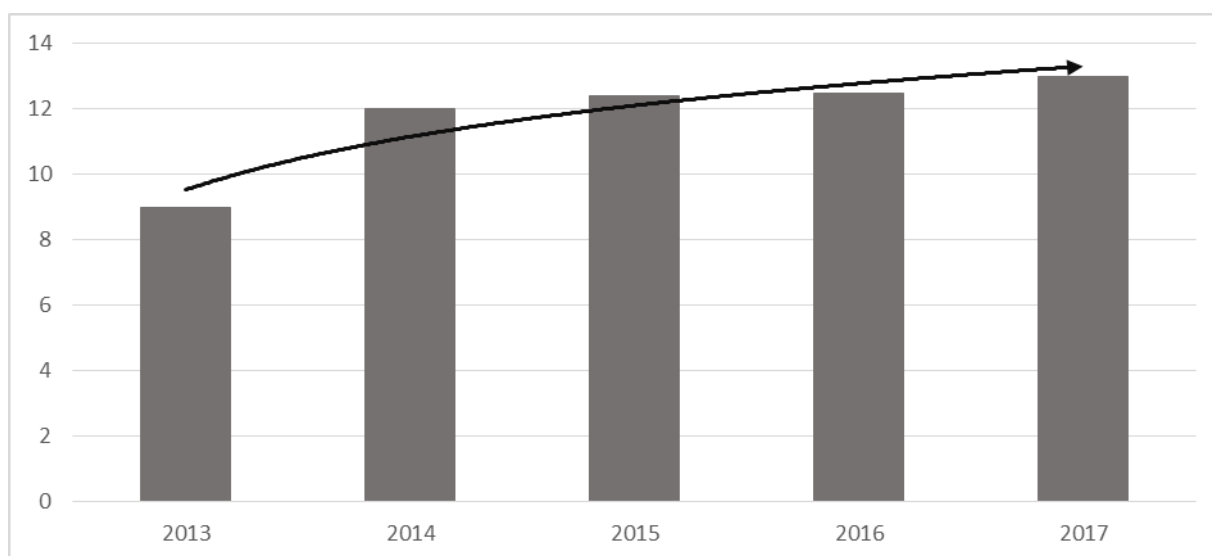


Рис. 6. Средний возраст легковых автомобилей в России

Средний возраст легковых автомобилей не только не уменьшается, но и плавно повышается. Это связано с тем, что купив автомобиль, владелец планирует поменять его только после 10-15 лет эксплуатации. Несмотря на меры поддержки, автомобили становятся не сильно доступнее для среднего населения.

Тем не менее, по данным автопроизводителей, доля утилизации в программе обновления автомобилей минимальна — сейчас она составляет в среднем лишь 10%. Покупатели не стремятся утилизировать свои старые автомобили, предпочитая пе-

репродавать их, даже если стоимость авто – 50 тысяч рублей. Такая ситуация имеет негативное воздействие на безопасность передвижения на автомобилях для всех участников дорожного движения, так как риск внезапной поломки или полного отказа системы значительно выше, чем у автомобилей с возрастом 3-5 лет.

Более того, существует еще одна причина, по которой люди не спешат сдавать снимать свои автомобили с целью утилизации. На территории России на данный момент функционируют 78 пунктов-утилизаторов. Это означает, что совсем не в каждом регионе есть хотя бы один пункт.

В целом, по состоянию на 2017 год, программа обновления автопарка принесла свои плоды: рынок уверенно растет ежегодно на 3-5%, автопроизводители начинают повышать продажи и увеличивать прибыль на 10-40%. Возникает вопрос о целесообразности продления программы, ведь свои основные функции она выполнила. Ежегодно на компенсацию скидок на новые автомобили государство выделяет десятки миллиардов рублей. Летом 2017 года появились и новые программы: «Первый автомобиль», «Семейный автомобиль», «Русский тягач», «Русский фермер» и «Свое дело» [9]. Покупатели смогут получить скидку 10% от стоимости автомобиля.

На основе проведенного анализа можно заключить, что говорить о стабильности макросреды отечественного автомобильного рынка на данный момент сложно. Тем не менее, после кризисного периода рынок медленно, но уверенно восстанавливается благодаря мерам государственного регулирования. Ежегодно из бюджета расходуются десятки миллиардов рублей на программу обновления автопарка и льготное кредитование. Исходя из крупных затрат на стимулирование спроса и одновременно растущий авторынок, можно ставить вопрос о продлении данных программ в 2018 году. По нашему мнению, объемы субсидирования будут снижены. Окончательное решение будет принято министерством промышленности и торговли в конце текущего года.

Список литературы

1. BMW отложил строительство завода в России // <http://lenta.ru/news/2015/05/06/bmw/> (дата обращения: 10.10.2017).
2. General Motors законсервировал завод в Петербурге // <http://paperpaper.ru/papernews/2015/07/01/generalmotors/> (дата обращения: 10.10.2017).
3. Honda прекращает постоянные поставки в Россию всех своих автомобилей и мотоциклов // <http://auto.newsru.com/article/03sep2015/honda> (дата обращения: 10.10.2017).
4. SEAT (VW Group) // <http://www.euro-auto-history.ru/seat.html> (дата обращения: 10.10.2017).
5. SSang Yong прекратил поставки автомобилей в Россию // <http://lenta.ru/news/2015/03/19/ssangyoung/> (дата обращения: 10.10.2017).
6. Авторынок начнет расти при цене нефти \$70 за баррель // <https://www.autostat.ru/news/23539/> (дата обращения: 10.10.2017).
7. В 2016 году количество автодилеров в России снизилось на 8% // <https://www.autostat.ru/news/28792/> (дата обращения: 09.10.2017).
8. Ёмкость российского рынка легковых автомобилей // <https://www.autostat.ru/infographics/27162/> (дата обращения: 09.10.2017).
9. Минпромторг предложил новый способ поддержки российского автопрома // <https://www.vedomosti.ru/auto/articles/2017/04/06/684358-podderzhki-avtoproma> (дата обращения: 09.10.2017).
10. Обеспеченность легковыми автомобилями 2017 // <https://www.autostat.ru/news/31279/> (дата обращения: 09.10.2017).

ПРОБЛЕМЫ ИНФРАСТРУКТУРНОГО ПОТЕНЦИАЛА АРКТИЧЕСКОЙ ЗОНЫ РОССИИ¹

Хачатурян А.А.

главный научный сотрудник, д-р эконом. наук, профессор,
Институт проблем рынка РАН, Россия, г. Москва

Елисеев Д.О.

старший научный сотрудник, канд. эконом. наук,
Сочинский научно-исследовательский центр РАН, Россия, г. Сочи

В статье рассмотрены экономические сложности эксплуатации арктической инфраструктуры. Выявлено, что важной проблемой экономического благополучия основных фондов в Арктике является минимизация последствий деградации вечной мерзлоты. Проведены сценарные расчеты экономического ущерба от деградации вечной мерзлоты.

Ключевые слова: деградация вечной мерзлоты, инфраструктура, ущерб, основные фонды.

Климатические изменения в российской Арктике оказывают существенное влияние на условия и режимы хозяйственной деятельности. Увеличение среднегодовой температуры на Севере провоцирует различные природные явления, которые оказывают негативное воздействие. По экспертным оценкам к наиболее значимому риску следует относить деградацию вечной мерзлоты в Арктике [9]. Более 60% территории Российской Федерации находится в зоне вечной мерзлоты. В европейской части российской Арктики в зону вечной мерзлоты попадают Мурманская область, Ненецкий автономный округ, Республика Коми; в Сибири – Ямало-Ненецкий автономный округ, Ханты-Мансийский автономный округ, Красноярский край; на Дальнем Востоке – Республика Саха (Якутия), Магаданская область, Камчатский край, Чукотский автономный округ [5].

Строительство в вечно-мерзлотных грунтах требует специальных технических решений для зданий и сооружений. Как отмечают Д. Стрелецкий и Н. Шикломанов возможности вечно-мерзлотных грунтов обеспечивать требуемую несущую способность для зданий и сооружений зависит прежде всего от температурных и механических характеристик грунта [6]. При этом температурные характеристики грунта изменяются под воздействием радиационно-теплого баланса на поверхности земли. Эти изменения могут носить как техногенный (уничтожение растительного покрова, перераспределение снега, замена грунта при строительстве, заболачивание и др.), так и природный характер, например, долговременное потепление или похолодание, изменение снежности зим. Поэтому строительство в зоне вечной мерзлоты ведется с учетом климатических и физико-географических факторов [4].

¹ Статья подготовлена при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований, проект № 17-02-00683 «Условия использования и развития ресурсного потенциала Арктической зоны РФ».

Научные исследования последних лет показывают, что зона вечной мерзлоты в Арктике постепенно сокращается из-за регулярного роста среднегодовой температуры. В.Е. Романовский отмечает, что за последние 30 лет температура вечной мерзлоты в России увеличилась в среднем на 0,5-2,0 °С. При этом ежегодный диапазон изменений температурного режима составляет 0,004 до 0,05 °С [8]. По оценкам Н.Г. Обермана и И.Г. Шеслера за период 1970-2005 гг. в Европейской части России произошло смещение границы сплошной вечной мерзлоты на 30-40 км – в Печорской низменности и на 70-100 км в Приуралье [2]. Заметное сокращение площади вечной мерзлоты зафиксировано в Западной Сибири в районе Уренгойского месторождения [1]. Северная Якутия с 1980 г. испытывает потепление вечной мерзлоты до 1,5 °С в восточной части [6]. Самые значимые риски исчезновения слоя вечной мерзлоты присутствуют на европейском севере России, в Западной Сибири, на юге республики Саха (Якутия). По прогнозным оценкам в среднесрочной перспективе вечная мерзлота полностью исчезнет в Мурманской области, Ненецком АО, Ямало-Ненецком и Ханты-мансийском автономных округах. В консервативных оценках, представленных в докладе Гринпис, отмечается, что на нефтяных месторождениях Ханты-Мансийского АО из-за деформаций грунта и таяния вечной мерзлоты происходит в среднем 1900 аварий в год, а во всей Западной Сибири – около 7400 [3]. На поддержание работоспособности трубопроводов и ликвидацию механических деформаций, связанных с таянием вечной мерзлоты ежегодно тратится до 55 млрд. рублей. По оценке И.В. Чесноковой средний многолетний ущерб от деградации вечной мерзлоты составляет около 2,5 млрд. долларов или 150 млрд. руб. [7]. То есть масштабы рисков утраты основных фондов в российской Арктике и влияние этих процессов на социально-экономическое развитие России значительны.

По данным Росстата общая стоимость основных фондов в Российской Федерации составила в 2015 году 160,7 трлн. руб. На долю регионов российского Севера с вечно-мерзлотными грунтами приходится около 20%, что в стоимостном выражении составляет 28,9 трлн. руб.

По методологии Росстата к основным фондам относятся здания, сооружения, оборудование, транспортные средства и иные. Влияние изменений в вечной мерзлоте на категории основных фондов различно. Наибольшей опасности подвержены здания и сооружения, которые строятся на фундаментах, стоящих в вечно-мерзлотных грунтах. Риски утраты оборудования, транспортных средств и нематериальных активов более низок, поскольку эти типы основных фондов перемещаемые. На их долю приходится 65% от общего количества основных фондов в РФ. Применительно к Арктическим регионам с вечной мерзлотой стоимость зданий и сооружений составляет 18,6 трлн. руб. или 12% от основных фондов России. Сравнительная характеристика показывает, что стоимость «рисковых» основных фондов составляет около четверти российского номинального ВВП, что является весомой цифрой с учетом возникающих рисков.

Размещение основных фондов в Арктической зоне различно. Наибольшее их количество построено в центрах нефте- и газодобычи, Красноярском крае, республике Коми (табл. 1). Эти регионы, согласно климатическим оценкам в наибольшей степени подвержены деградации вечной мерзлоты.

Таблица 1

**Стоимость основных фондов в арктических регионах
с вечной мерзлотой в 2015 г. (млн. руб.)**

Регионы	здания	сооружения
Республика Коми	382 917,36	1 292 020,48
Ненецкий Автономный округ	81 141,94	273 785,06
Мурманская область	266 781,33	900 160,14
Ханты-Мансийский автономный округ – Югра	1 510 501,88	5 096 659,41
Ямало-Ненецкий автономный округ	1 232 986,31	4 160 280,35
Красноярский край	423 306,35	1 428 298,96
Республика Саха (Якутия)	258 504,20	872 231,87
Камчатский край	52 850,62	178 325,89
Магаданская область	35 310,58	119 143,17
Чукотский автономный округ	17 131,23	57 803,34
ИТОГО	4 261 431,80	14 378 708,67

В настоящее время нет полного понимания и оценки всех последствий деградации вечной мерзлоты на основные фонды в промышленности арктических регионов. Сложность проблемы состоит в том, что статистический учет техногенных катастроф, стоимости устранения последствий этих бедствий, а также последующих расчетов упущенной выгоды, если и ведется, то только на ограниченном количестве конкретных примерах. Фактически в настоящее время мы располагаем данными консервативной оценки в 55 млрд. рублей ущерба от аварий связанных с деградацией вечно-мерзлотных грунтов и максимальной оценкой НИИ водных проблем РАН на уровне 150 млрд. руб. в год. Сопоставление этих данных с базовыми статистическими показателями показывает, что при консервативном сценарии ущерб составляет в среднем 0,5% от стоимости, а при негативном сценарии около 1,5% (табл. 2).

Таблица 2

Оценка стоимостных показателей ущерба

Показатель	Стоимость (трлн. руб)	Консервативный сценарий (50 млрд. руб. в год)	Негативный сценарий (150 млрд. руб. в год)
Основные фонды в арктических регионах России (2015)	28,9	0.17%	0.52%
Здания и сооружения в структуре основных фондов	18.64	0.27%	0.8%
Здания и сооружения в наиболее «рисковых» регионах	12	0.41%	1.25%
Отношение к региональному ВВП	8,16	0.61%	1.84%

Таким образом, при развитии инфраструктуры в Арктике необходимо учитывать специфические географические и климатические аспекты. Отсутствие этого понимания может привести к значительным экономическим последствиям для экономики и социальным издержкам для населения российской арктической зоны.

Список литературы

1. Васильев А.А., Дроздов Д.С., Москаленко Н.Г. Динамика температуры многолетнемерзлых пород Западной Сибири в связи с изменениями климата // Криосфера Земли, 2008, т. XII, № 2, с. 10–18.
2. Оберман Н.Г., Шеслер И.Г. Современные и прогнозируемые изменения мерзлотных условий европейского северо-востока Российской Федерации // Проблемы Севера и Арктики Российской Федерации: науч.-информ. бюл. М., 2009, т. 9, с. 96–106.
3. Основные природные и социально-экономические последствия изменения климата в районах распространения многолетнемерзлых пород: прогноз на основе синтеза наблюдений и моделирования: Оценочный отчет / под ред. О.А. Анисимова. М., Greenpeace, 2009, 43 с.
4. Рекомендации по устройству свайных фундаментов в вечноммерзлых грунтах / НИИОСП им. Н.М. Герсевича Госстроя СССР. М., НИИОСП, 1985, 39 СНИП 2.02.04-88. Основания и фундаменты на вечноммерзлых грунтах. М., ЦИТП Госстроя СССР, 1990, 56 с.
5. Российская Арктика: современная парадигма развития/ под ред. А.И. Татаркина. – СПб: Нестор-История, 2014, с. 308.
6. Стрелецкий Д.А., Шикломанов Н.И., Гребенец В.И. Изменение несущей способности мерзлых грунтов в связи с потеплением климата на севере Западной Сибири // Криосфера Земли. 2012. Т. XVI. № 1, с. 22-32.
7. Чеснокова И.В. Оценка ущерба от криогенных процессов и проблема страхования их последствий для территории РФ // Десятая Международная конференция по мерзлотоведению (TICOP) :Ресурсы и риски регионов с вечной мерзлотой в меняющемся мире. Том 5:Расширенные тезисы на русском языке. Тюмень, Россия: Печатник, 2012, 384 с.
8. Romanovsky V.E., Osterkamp T.E. Thawing of the active layer on the coastal plain of the Alaskan Arctic // Permafrost and Periglacial Processes, 1997, vol. 8, p. 1–22.;Romanovsky V.E., Smith S.L., Christiansen H.H. Permafrost thermal state in the Polar Northern Hemisphere during the International Polar Year 2007–2009: a Synthesis // Permafrost and Periglacial Processes, 2010, vol. 21, p. 106-116.
9. Terrestrial permafrost [in "state of the climate in 2014"] Romanovsky V.E., Smith S.L., Christiansen H.H., Shiklomanov N.I., Streletskiy D.A., Drozdov D.S., Malkova G.V., Oberman N.G., Kholodov A.L., Marchenko S.S. // Bulletin of the American Meteorological Society. 2015. T. 96. № 7. C. S139.

СИСТЕМА СБАЛАНСИРОВАННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ СПОСОБ УПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ФИРМЫ

Хмелевский Е.О., Плохов С.А., Чернышева Е.В.

студенты третьего курса экономического факультета,
Санкт-Петербургский государственный университет, Россия, г. Санкт-Петербург

В статье анализируется инструмент стратегического менеджмента – система сбалансированных показателей. На современном этапе развития рыночных отношений примеров успешного применения сбалансированной системы показателей на практике не так много. Актуальной проблемой для развития стратегического менеджмента в организации является внедрение системы сбалансированных показателей, которая послужит двигателем повышения эффективности управления компанией. Данный механизм позволит сконцентрировать усилия на стратегически важных для фирмы направлениях, понять результативность действий каждого работника, контролировать и управлять процессом реализации стратегии компании «сверху-вниз».

Ключевые слова: стратегический менеджмент, система сбалансированных показателей, стратегия компании, стратегические цели фирмы, показатели эффективности, финансовые и нефинансовые показатели.

В рыночных условиях менеджмент является основой организации управления экономическим и социальным развитием современной фирмы. Методы и способы рыночно ориентированной стратегической школы менеджмента способствуют повышению эффективности управления производством товаров, работ и услуг, ускорению адаптации к быстроизменяющимся условиям рынка, консолидации персонала вокруг миссии и стратегических целей компании. С развитием автоматизации и компьютеризации, менеджмент начинает концентрироваться на моделях и методах экономики, математики и информатики.

Революционное развитие бизнес структур демонстрирует быстрые изменения в ключевых показателях эффективности управления компанией. Актуальной для постиндустриальной экономики является проблема внедрения системы сбалансированных показателей как эффективного инструмента представления процесса реализации стратегии фирмы. Зарождение системы сбалансированных показателей (БСК) в 1992 году позволило внедрять данный инструмент в различные организации. Однако, несмотря на широкое распространение системы, успеха достигали лишь некоторые экономические единицы.

В современном понимании система сбалансированных показателей представляет собой механизм стратегического управления компанией на основе мониторинга, анализа, оценки и измерения его эффективности по набору оптимально подобранных показателей, отражающих все функции деятельности фирмы. Функции представлены на рис 1.



Рис. 1. Функции (перспективы) деятельности фирмы

Преимущество такой системы заключается в понимании происходящих на фирме процессов исполнителями всех уровней. Такое понимание обеспечивается за счет простых и точных логических взаимосвязей между перспективами деятельности фирмы. Система получила свое название «сбалансированная», так как в модели равновесно используются как долгосрочные, так и краткосрочные цели; финансовые и нефинансовые показатели; основные и вспомогательные параметры; внутренние и внешние факторы деятельности.

Внедрение системы сбалансированных показателей осуществляется в четыре этапа: подготовка к построению, построение, каскадирование и контроль выполнения стратегии.

Первый этап – подготовка к построению, подразумевает разработку системы для какой-нибудь одной организационной единицы, к которым относят службу, отдел подразделение или, в случае неструктурированной компании, фирму в целом. Построение БСК происходит в соответствии с выполнением пяти этапов, представленных на рис. 2.

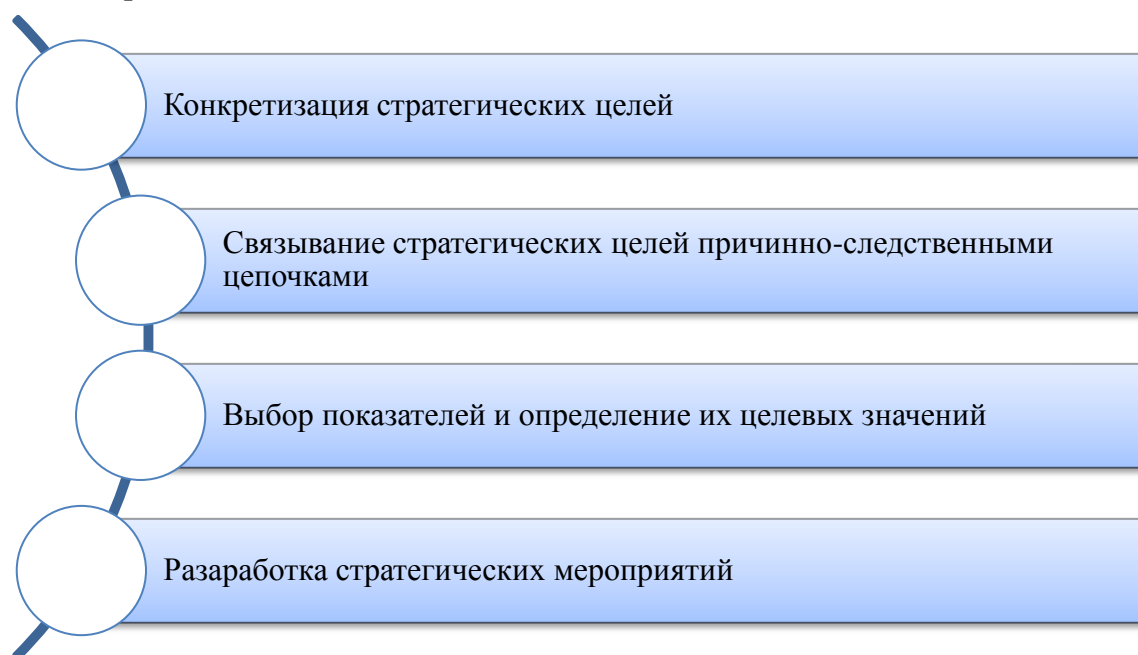


Рис. 2. Этапы построения системы сбалансированных показателей

Второй этап – построение системы, требует осуществления следующих процессов: конкретизация стратегических целей системы, построение стратегической карты, выбор показателей степени достижения стратегических целей, контроль за выполнением стратегии фирмы.

Конкретизация стратегических целей системы подразумевает разработку дифференцированной стратегии компании относительно ее целей, максимально точно отображающих различные стратегические аспекты. Необходимо также обозначить причинно-следственные связи между поставленными задачами, чтобы стратегия фирмы выглядела более прозрачно. Также это может каждой структурной единице осознавать свою роль в достижении цели организации.

На этапе построения стратегической карты происходит непосредственно выявление причинно-следственных связей между обособленными стратегическими целями, их документирование. Этот этап можно назвать одним из основных в построении БСК. Такие связи характеризуют определенную зависимость между сформулированными целями и позволяют определить тесноту корреляции одной цели на другую.

Необходимо также определить показатели, которые измеряли бы результат достижения поставленных перед организацией стратегических целей. Наличие таких измерителей позволяет оценить результат функционирования фирмы, процесс достижения целей. Иными словами, такие показатели в сбалансированной системе служат индикатором, сообщаящим об эффективности текущей деятельности фирмы.

Третий этап – каскадирование системы является одним из самых важных при внедрении системы сбалансированных показателей. На данном этапе происходит вертикальная интеграция передачи целей и стратегических мероприятий. Именно

каскадирование повышает качество стратегического управления в фирмах, которые вовлечены в построение БСК.

На конечном этапе происходит анализ и контроль выполнения стратегии и достижения корпоративной цели. Для улучшения сбалансированной системы показателей высшие менеджеры должны понимать структуру системы, а также недостатки, которые система имеет, поэтому необходимо оценивать следующие параметры:

- адекватность выбранных показателей;
- простота расчета значений показателей;
- достижение целевых значений показателей;
- прочие.

Таким образом, внедрение системы сбалансированных показателей, во-первых, сконцентрирует усилия на стратегически важных для фирмы направлениях, во-вторых, позволит каждому участнику бизнес-процесса понять свое место в достижении корпоративной цели, в-третьих, облегчит контроль за выполнением стратегии «сверху вниз».

Какой бы эффективной система БСК ни казалась, применить ее на практике непросто. Об этом свидетельствуют данные о большом числе организаций, которые испытали проблемы с достижением своих целей в результате внедрения БСК или проблемы непосредственно с внедрением инструмента.

К причинам, по которым БСК не является популярной, мы относим: недостаток понимания важности БСК, отсутствие финансовых ресурсов для внедрения и поддержания модели и также неготовность для изменений и управленческих инноваций.

Список литературы

1. Абрамов В.С. Стратегический менеджмент. В 2 ч. Часть 1. Сущность и содержание: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / В.С. Абрамов: под ред. В.С. Абрамова. – М.: Издательство Юрайт, 2017. – 270 с.
2. Tomić Slavica, Komazec Ljubica, Jevtić J. The Modern Concept of Measuring Efficiency – Implementation and Attitudes of BSC. TEM Journal. Volume 6, Issue 3, Pages 525-533, 2015.
3. Emad A. Awadallah. A Critique of the Balanced Scorecard as a Performance Measurement Tool. International Journal of Business and Social Science Vol. 6, No. 7; July 2015.

СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ УРОВНЯ ЖИЗНИ В РАЗВИТЫХ РЕГИОНАХ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: МОСКВА И САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

Хмелевский Е.О., Шенина К.А., Чернышева Е.В.

студенты третьего курса экономического факультета,
Санкт-Петербургский государственный университет, Россия, г. Санкт-Петербург

В статье анализируется динамика оплаты труда и других социально-экономических показателей, характеризующих уровень жизни населения в Москве и Санкт-Петербурге, основные тенденции и закономерности уровня оплаты труда в реальном и номинальном выражении. Резкая поляризация доходов, существенные различия в уровне жизни населения различных субъектов – наиболее актуальные проблемы в рыночных условиях. Данная

проблема обуславливает микроэкономическое состояние единиц государства и требует грамотного и качественного анализа статистических данных уровня жизни населения.

Ключевые слова: уровень жизни, реальная заработная плата, номинальная заработная плата, инфляционные процессы, прожиточный минимум, социально-экономические показатели.

В современных условиях развития рыночных отношений в Российской Федерации одним из приоритетных направлений осуществления социально-экономической политики является повышение уровня жизни населения. В настоящее время наиболее актуальной социально-экономической проблемой является значительное различие в показателях номинальной и реальной заработной платы, а также в других показателях, характеризующих уровень жизни населения. Основным катализатором данного различия служит высокий уровень развития инфляционных процессов.

Указанная проблема обуславливает микроэкономическое состояние единиц государства, а ее решение требует грамотного и качественного анализа статистических данных с использованием различных эконометрических методов, основным из которых является корреляционно-регрессионный анализ. Наибольший интерес в отношении этого вопроса представляют города федерального значения Москва и Санкт-Петербург, которые являются наиболее привлекательными для мигрантов.

На первом этапе исследования был проведен анализ уровня заработной платы в Москве как в номинальном выражении, так и в реальном (с учетом инфляции по ИПЦ) за период с 2004 по 2015 года. Таблица 1 позволяет рассмотреть средние показатели заработной платы в Москве за 2004-2015 гг. Графическую интерпретацию можно увидеть на рис. 1.

Таблица 1

Средние показатели заработной платы в Москве

Средняя номинальная з/п, руб.	Средний темп роста, %	Средняя реальная з/п, руб.	Средний темп роста, %
36 977,7	117,8	19 858,7	107,5

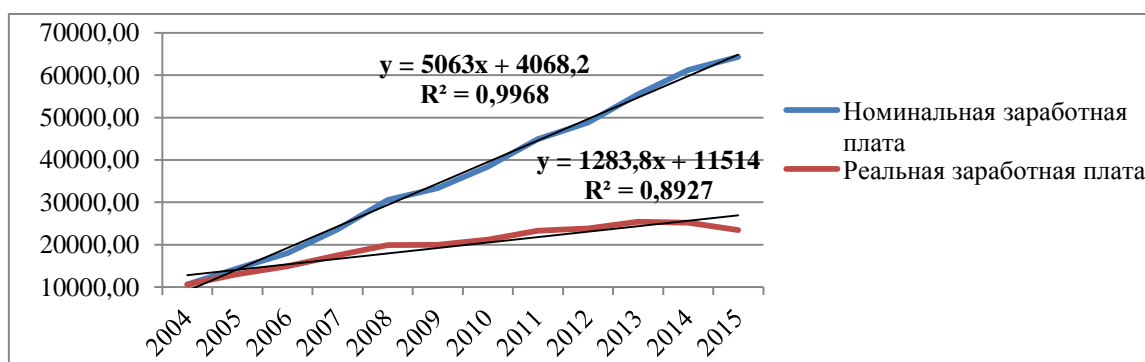


Рис. 1. Реальная и номинальная заработная плата в Москве 2004-2015 года, руб.

Исходя из данных, представленных на графике и в таблице, можно сделать следующий вывод: средний темп роста номинальной заработной платы составляет 117,8%, в то время как средний темп роста реальной заработной платы – 107,5%, что может быть связано с высокими темпами инфляционного процесса (средний уровень инфляции за представленный период – 9,6% в год).

Корреляционно-регрессионный анализ зависимости численности рабочей силы и численности занятых от номинальной заработной платы показал, что 98%

вариации численности рабочей силы и 86% вариации численности занятых объясняются вариацией номинальной заработной платы, коэффициент Фишера в обоих случаях выше табличного значения – 744 и 62,5 соответственно (табличное значение 4,96). Коэффициенты корреляции равны 0,99 и 0,93 соответственно, то есть связь между показателями сильная.

Показателем уровня жизни населения является соответствие среднемесячной начисленной заработной платы и пенсий прожиточному минимуму. В связи с отсутствием статистических данных о среднем размере назначенных пенсий в Москве за 2011 год, была использована интерполяция, которая позволила восполнить недостающие данные.

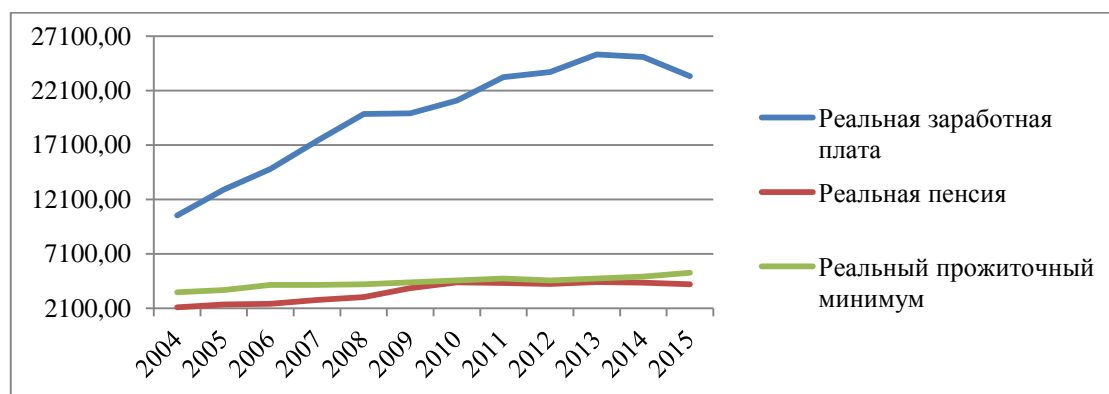


Рис. 2. Динамика реальной заработной платы, прожиточного минимума и пенсий в Москве за 2004-2015 года, руб.

Средний темп роста реальной заработной платы, как отмечалось ранее, составляет 107,5%, а средний темп роста реальных пенсий – 106,4%, а реального прожиточного минимума – 103,8%, то есть заработная плата и пенсии растут быстрее прожиточного минимума. Основным показателем, характеризующим уровень благосостояния региона в целом, является валовый региональный продукт, его динамику можно увидеть на рис. 3.

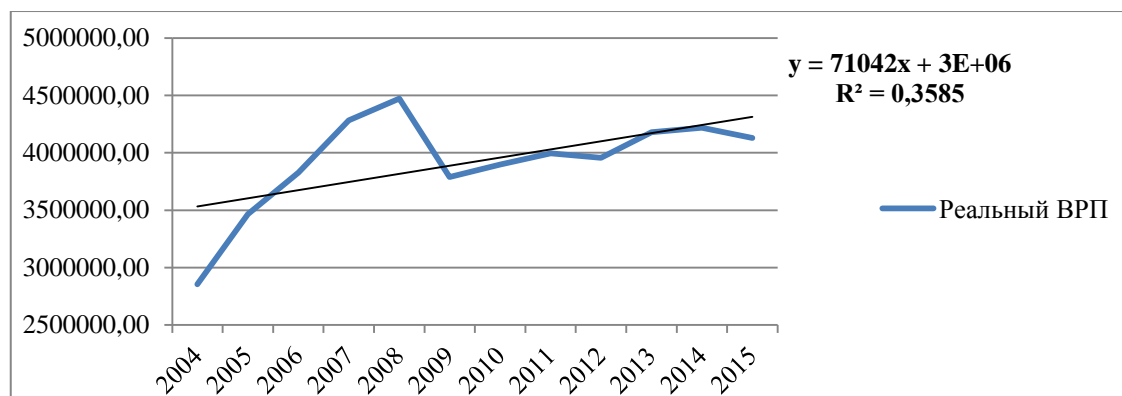


Рис. 3. Динамика реального ВРП в Москве за 2004-2015 гг., млн. руб.

Тенденции, связанные с изменением реального ВРП схожи с изменением уровня реальной заработной платы, а значит можно с большой вероятностью утверждать, что при увеличении ВРП увеличивается и размер заработной платы. Для подтверждения возникшего предположения следует выполнить корреляционно-регрессионный анализ для реального ВРП и реальной заработной платы. Построение точечного графика по указанным величинам дало следующие результаты (рис. 4).

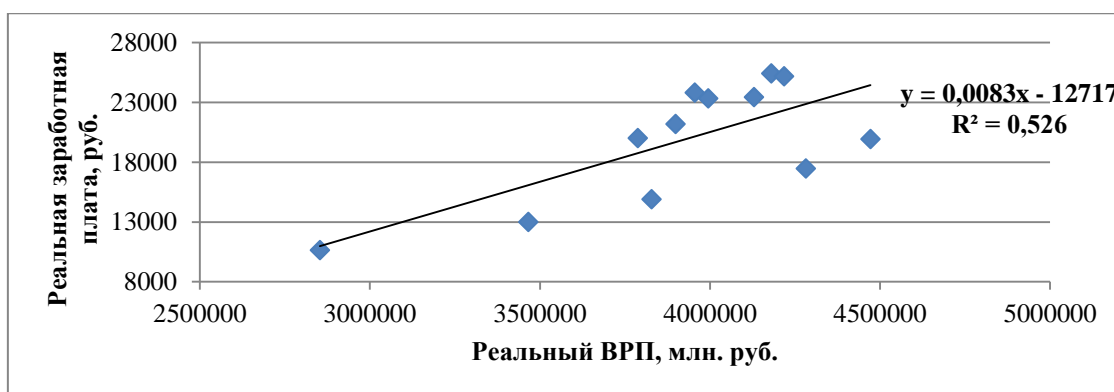


Рис. 4. Зависимость реального ВРП и реальной заработной платы за 2004-2015 гг.

Было получено следующее уравнение линии тренда: $y = 0,0083x - 12717$. Полученные данные позволяют сделать следующие выводы: коэффициент детерминации означает, что 53% вариации среднемесячной начисленной заработной платы жителей Москвы объясняется вариацией объемов ВРП, а остальные 47% – действием других факторов, не включенных в модель; коэффициент корреляции равен 0,73, то есть связь между показателями является сильной; значение критерия Фишера, полученное в результате расчетов, превышает табличное, что свидетельствует о хорошем уровне значимости созданной линейной регрессионной модели (11,1 против 4,96).

Проведенный анализ множественной корреляции, подтвержденный корреляционно-регрессионным анализом, выявил следующие возможные регрессионные модели, которые отражают зависимость среднемесячной начисленной заработной платы от различных факторов.

Таблица 2

Множественная корреляция

Зависимость среднемесячной начисленной реальной заработной платы от следующих факторов			
Факторы/параметры	R ²	F	Уравнение линии тренда
Среднедушевой доход и прожиточный минимум	0,86	27	$0,47x_1 + 8,18x_2 - 27872,75$
Численность занятых и прожиточный минимум	0,88	33	$4,89x_1 + 9,88x_2 - 65902,15$
Среднедушевой доход и средний размер пенсий	0,9	39	$-0,04x_1 + 5,03x_2 + 2584,03$
Численность рабочей силы и прожиточный минимум	0,9	39	$8,59x_1 + 2,22x_2 - 45833,08$
Средний размер пенсий и прожиточный минимум	0,92	55	$3,33x_1 + 3,42x_2 - 7603,51$
Численность занятых и среднедушевой доход	0,94	66	$18,37x_1 + 1,04x_2 - 122647,62$
Численность рабочей силы и среднедушевой доход	0,94	69	$10,35x_1 + 0,7x_2 - 63480,63$
Численность рабочей силы и средний размер пенсий	0,95	88	$5,82x_1 + 2,71x_2 - 27722,45$
Численность занятых и средний размер пенсий	0,98	178	$9,57x_1 + 3,2x_2 - 53554,08$

Все модели значимые, так как критерий Фишера превышает табличный, равный 4,26. Но наибольшее влияние на среднемесячную начисленную заработную плату оказывают среднегодовая численность занятых и средний размер начисленных пенсий.

Следующим этапом исследования стал анализ уровня заработной платы в Санкт-Петербурге за период с 2004 по 2015 года. Таблица 3 позволяет рассмотреть средние показатели заработной платы в Санкт-Петербурге.

Таблица 3

Средние показатели заработной платы в Санкт-Петербурге

Средняя номинальная з/п, руб.	Средний темп роста, %	Средняя реальная з/п, руб.	Средний темп роста, %
25 531,8	116,9	13 828,3	106,7

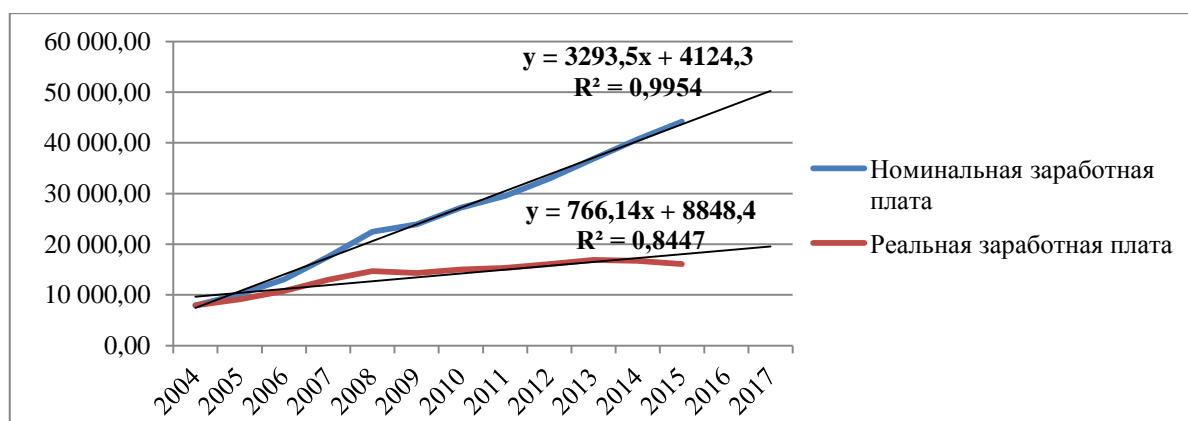


Рис. 5. Динамика реальной и номинальной заработной платы в Санкт-Петербурге в 2004-2015 г.г., руб.

Исходя из таблицы и графика, можно сделать следующий вывод: номинальная заработная в среднем ежегодно прирастает на 16,9%, тем не менее, реальная заработная прирастает в среднем на 6,7%, что в первую очередь может быть связано со стремительным ростом цен (темп прироста цен в среднем 10,2% в год). На графике отчетливо видны два периода падения реальной заработной платы на 2,3% в 2008 г. и на 4% в 2015 г., что связано с экономическими кризисами.

Был проведен корреляционно-регрессионный анализ зависимости численности рабочей силы и численности занятых от номинальной заработной платы. В результате, получилось, что 81% вариации численности рабочей силы и 90% вариации численности занятых объясняются вариацией номинальной заработной платы, причем коэффициент Фишера в обоих случаях превышает табличное значение – 42,3 и 93,3 соответственно против 4,96 – табличного. Коэффициенты корреляции установились на уровне 0,79 и 0,9 соответственно, выражая тесную связь.

Условия жизни населения того или иного региона может охарактеризовать соответствие реальных заработных плат и пенсий прожиточному минимуму. Ситуация относительно этих трех показателей складывается следующим образом.

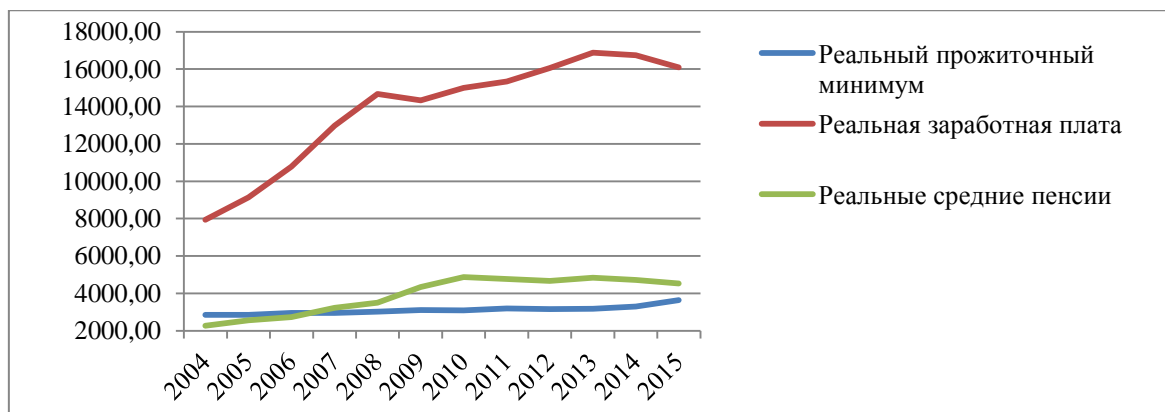


Рис. 6. Динамика реальных показателей заработных плат, пенсий и прожиточного минимума в Санкт-Петербурге за 2004-2015 г.г., руб.

Как показывает график (см. рис. 6.), средний темп роста прожиточного минимума в период с 2004 года по 2015 составляет 102,27%, в то время как у реальной заработной платы и пенсий примерно одинаков – 106,7% и 106% соответственно. Можно заметить, что до 2007 года средний размер пенсий был ниже прожиточного минимума в среднем на 13%, начиная с 2008 года, размер пенсий превышает прожиточный минимум в среднем на 37,8%.

Основным показателем, характеризующим уровень благосостояния региона в целом, является валовый региональный продукт, его динамика отражена на рис. 7.

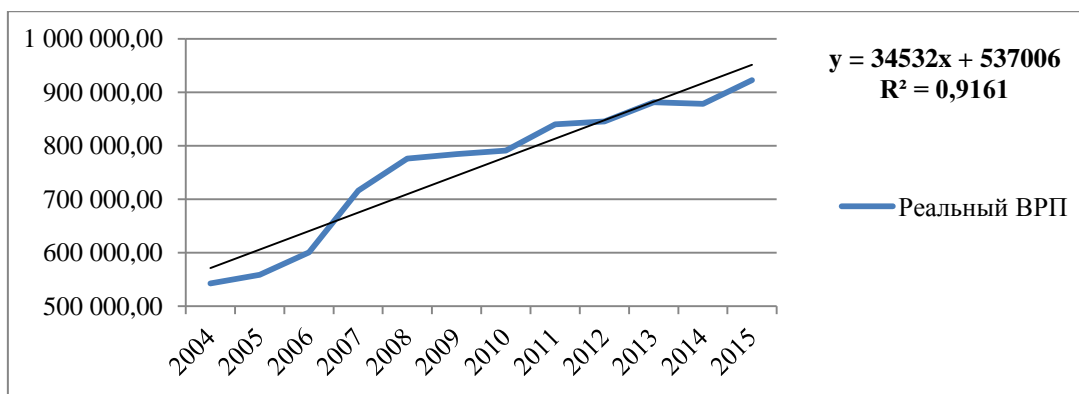


Рис. 7. Динамика реального ВРП в Санкт-Петербурге за 2004-2015 г.г., млн. руб.

Средний темп прироста реального ВРП в Санкт-Петербурге составляет 5%. Можно заметить, что тенденции, связанные с изменением реального ВРП схожи с изменением уровня реальной заработной платы, то есть их зависимость можно описать уравнением прямой. В случае подтверждения этого предположения, можно с большой вероятностью утверждать, что при увеличении ВРП увеличивается и размер заработной платы.

Построение точечного графика по абсолютным величинам реального ВРП и реальной заработной платы по Санкт-Петербургу дало следующие результаты.

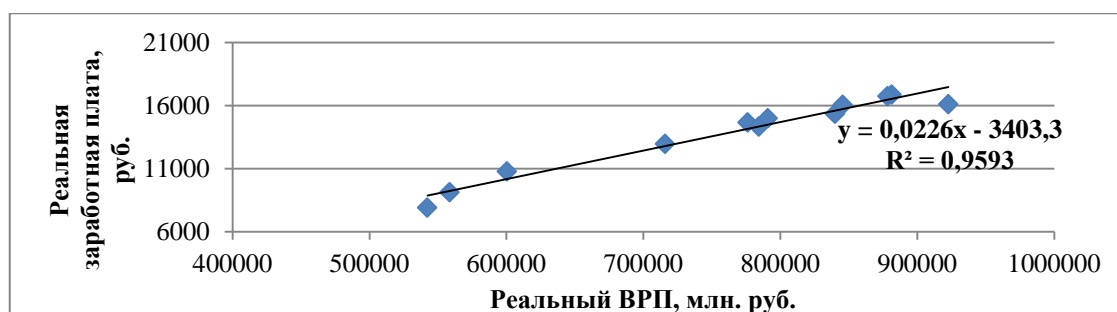


Рис. 8. Зависимость реального ВРП и реальной заработной платы в Санкт-Петербурге за период с 2004 по 2015 года

Было получено следующее уравнение линии тренда: $y = 0,0226x - 3403,3$. Полученные данные позволяют сделать следующие выводы: 96% вариации реальной заработной платы объясняется вариацией объема реального ВРП, а остальные 4% – действием других факторов, не включенных в модель; коэффициент корреляции равен 0,98, что означает, что связь между показателями является сильной; значение критерия Фишера превышает табличное, что свидетельствует о хорошем уровне значимости созданной линейной регрессионной модели (236 против 4,96).

Проведенный анализ множественной корреляции, подтвержденный корреляционно-регрессионным анализом, выявил следующие возможные регрессионные модели, который отражают зависимость среднемесячной начисленной заработной платы от различных факторов.

Таблица 4

Множественная корреляция

Зависимость среднемесячной начисленной реальной заработной платы от следующих факторов			
Факторы/параметры	R ²	F	Уравнение линии тренда
Численность рабочей силы и прожиточный минимум	0,88	34	$27,64x_1 - 2x_2 - 57422,48$
Среднедушевой доход и средний размер пенсий	0,88	34	$0,41x_1 + 2,18x_2 + 155,98$
Средний размер пенсий и прожиточный минимум	0,89	36	$2,49x_1 + 2,17x_2 - 2657,89$
Численность рабочей силы и среднедушевой доход	0,9	42	$16,62x_1 + 0,6x_2 - 40285,13$
Численность занятых и средний размер пенсий	0,92	52	$15x_1 + 2,15x_2 - 32004,38$
Численность рабочей силы и средний размер пенсий	0,95	81	$13,3x_1 + 1,52x_2 - 29384,65$
ВРП на душу и прожиточный минимум	0,97	130	$-0,63x_1 + 0,14x_2 - 5800,85$
ВРП на душу и численность занятых	0,97	158	$0,12x_1 + 6,44x_2 - 20841,66$
ВРП на душу и среднедушевой доход	0,97	165	$0,11x_1 + 0,32x_2 - 7644,21$

Все модели значимые, так как коэффициент Фишера превышает табличный, равный 4,26. Но наибольшее влияние на среднемесячную заработную плату оказывают ВРП на душу населения и среднедушевой доход в месяц.

Москва и Санкт-Петербург являются городами федерального значения, они принимают на себя наибольшее внимание в вопросах миграции, поэтому заключительным этапом исследования стал сравнительный анализ социально-

экономических показателей этих городов и их сопоставление со средним уровнем по России.

Проанализировав данные по реальному ВРП, можно сделать вывод, что самые высокие средние темпы роста данного показателя наблюдаются у Санкт-Петербурга на уровне 105%, то есть средний темп прироста составляет 5%, а в Москве – 3,4%, что ниже чем в целом по стране (3,7%). Таким образом, Санкт-Петербург опережает по темпам роста Москву и быстрее наращивает объем ВРП.

Взаимосвязанными показателями являются прожиточный минимум и индекс потребительских цен. Параллельное увеличение этих показателей свидетельствует о своевременной реакции властей на увеличение цен. Можно заметить, что в среднем по России цены растут на 9,8% в год, в Москве – на 9,6%, а в Санкт-Петербурге этот показатель превышает средний по России и составляет 10,2%, в то время как прожиточный минимум в Санкт-Петербурге увеличивается ежегодно в среднем на 2,3%, что ниже среднего показателя по России (3,7%) и по Москве (3,8%). Можно заметить превышение ИПЦ в Санкт-Петербурге в 2004-2009 г.г. над уровнем этого показателя в Москве и по России в среднем на 1,6% и 1%, тем не менее, после 2009 г. ИПЦ в Санкт-Петербурге ниже, чем в Москве и по России в среднем на 0,3% и 0,1% соответственно (рис.9).

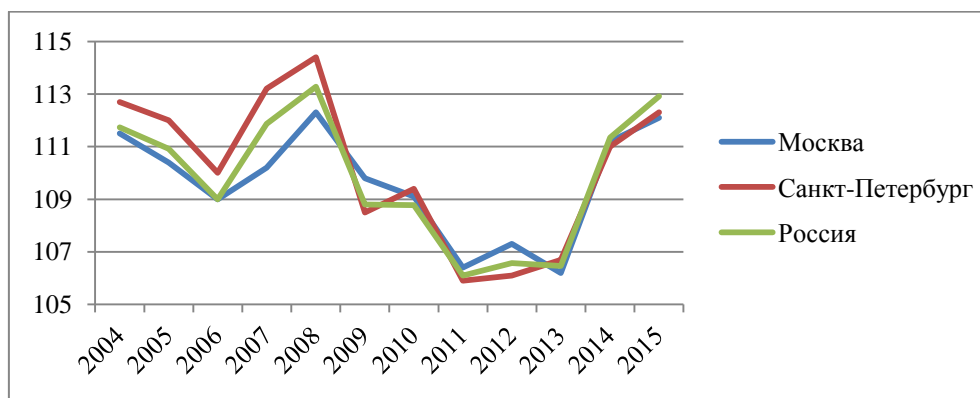


Рис. 9. Уровень инфляции в Москве, Санкт-Петербурге и в среднем по России в 2004-2015 г.г., %

Что касается реальной и номинальной заработной платы, то в Москве величина номинальной и реальной заработной платы в среднем прирастают за год на 17,8% и 7,5%, опережая прирост в целом по стране (15,9% и 5,7%). В Санкт-Петербурге в среднем номинальная и реальная заработная плата прирастает на 16,7% и 6,7% соответственно. В абсолютном выражении заработная плата в Москве выше, чем в Санкт-Петербурге и по России на 43% и 79% соответственно. Существует показатель, который тесно связан с размером заработных плат – это среднедушевой доход в месяц. Важно отметить, что в период с 2004 по 2015 гг. в Москве средний темп роста этого показателя составлял 106,8%, в Санкт-Петербурге – 104,4%, а в целом по России среднедушевой доход увеличивался каждый год в среднем на 5,1%, то есть Санкт-Петербург отстает по этому показателю от среднего значения, как по России, так и по Москве.

Если посмотреть на средние темпы роста численности рабочей силы, то в Санкт-Петербурге и в Москве они приблизительно одинаковые и составляют 101,3% и 101,7%, превышая средний темп роста по России – 100,5%. То есть наблюдается положительная тенденция прироста рабочей силы за 2004-2015 года в рассматриваемых городах. Эту тенденцию подтверждает средний темп роста чис-

ленности занятых. В целом, и в Москве, и в Санкт-Петербурге данный показатель примерно одинаков и составляет 101% и 100,6% соответственно и средний темп прироста 1% и 0,6%, превышая среднероссийские показатели – 100,5% и 0,5%.

Исходя из анализа статистических данных по уровню безработицы, можно сделать вывод, что за последние 12 лет уровень безработицы в России в среднем уменьшался на 2,6% в год. В Санкт-Петербурге количество безработных снижалось меньшими темпами – на 1,1% в год, в то время как в Москве этот показатель увеличивался в среднем на 2,4. Тем не менее, уровень безработицы в Москве ниже, чем в Санкт-Петербурге и по России вплоть до 2012 г. на 42% и 80% соответственно, затем в 2012-2014 гг. уровень безработицы в Москве превышает уровень безработицы в Санкт-Петербурге на 10%, а в 2015 г. уровень безработицы в Санкт-Петербурге превысил этот показатель по Москве на 15%.

Средний размер пенсий с учетом инфляции увеличивался в среднем по России на 6,3% ежегодно, в Москве и Санкт-Петербурге эти показатели имеют незначительные отличия – 6,4% и 6,5% соответственно. Тем не менее, важно отметить, что, как отмечалось ранее, реальный размер пенсий в Санкт-Петербурге превышает прожиточный минимум в среднем на 13%, в то время как в Москве пенсии ниже прожиточного минимума в среднем на 20%. Размер реальных пенсий выше в Санкт-Петербурге, чем в Москве и по России за последние 12 лет в среднем на 7,9% и 15% соответственно, в Москве размер реальных пенсий превышает российские в среднем на 6,6%.

Если рассмотреть сравнение зависимости реального ВРП и реальной заработной платы в Москве и Санкт-Петербурге, то можно сделать следующий вывод: значение коэффициента детерминации в Санкт-Петербурге превышает на 43% значение данного показателя в Москве. Это значит, что в Москве на уровень реальных заработных плат реальный ВРП оказывает меньшее влияние, чем в Санкт-Петербурге (53% вариации против 96%). Следовательно, в Москве существует гораздо больше факторов, влияющих на изменение величины заработной платы. Также проанализировав коэффициенты корреляции в данных субъектах, можно сделать вывод, что связь между ВРП и реальной заработной платы в Санкт-Петербурге более сильная и тесная и на 0,25 превышает данную связь в Москве. Важно отметить, что статистическая значимость данной модели согласно расчетному критерию Фишера в Санкт-Петербурге значительно больше, чем в Москве – 236 и 11,1 соответственно.

Таким образом, подводя итоги сравнительного анализа, можно сделать следующие выводы. Что касается темпов роста ВРП, то Санкт-Петербург опережает Москву и быстрее наращивает объем ВРП. Заработная плата в данных регионах опережает прирост в целом по стране, но Санкт-Петербург отстает по показателю среднедушевого дохода в месяц (104,4% против 105,1% по России). Наблюдается положительная тенденция прироста рабочей силы в Москве и Санкт-Петербурге, о чем говорят средние темпы роста численности рабочей силы и занятых, которые в целом одинаковы в регионах и превышают показатели по России. Исходя из анализа данных по уровню безработицы, следует вывод о неблагоприятной ситуации на рынке труда в Москве, где показатель уровня безработицы увеличивался в среднем на 2,4%, в то время как в Санкт-Петербурге количество безработных снижалось на 1,1% в год. Необходимо отметить, что реальный размер пенсий в Санкт-Петербурге превышает прожиточный минимум в среднем на 13%, однако в Москве пенсии ниже прожиточного минимума в среднем на 20%.

Список литературы

1. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2016: Стат. сб. / Росстат. М., 2016. – 1326 с.
2. Россия в цифрах. 2016: Крат. стат. сб. / Росстат. М., 2016 – 543 с.
3. Социально-экономическая статистика: учебник / под ред. В.В. Ковалева, Т.О. Дюкиной. – СПб.: Изд-во С.-Петерб. гос. ун-та, 2014. – 328 с.

АПК РОССИИ: ИТОГИ 2016 ГОДА

Шевцов В.В.

профессор, д-р экон. наук,
Кубанский государственный аграрный университет им. И.Т. Трубилина,
Россия, г. Краснодар

Сероусова Л.В.

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

В статье подведены итоги деятельности АПК России за 2016 год. Отмечается, что агропромышленный комплекс страны переживает период активного развития. Отечественные сельхозпроизводители увеличивают объемы производства основных видов сельскохозяйственной продукции, осваивают ниши, ранее занятые импортной продукцией.

Ключевые слова: АПК, импортозамещение, сельхозпродукция, производство, Россия, итоги 2016 года.

АПК России по ключевым направлениям программы продовольственной безопасности, если исходить из итогов 2016 г. и предварительных итогов 2017 г., демонстрирует рост и превышение ее планов. Индекс производства сельхозпродукции по итогам прошлого года составил 104,8 %. Это примерно на треть выше уровня предыдущего года. В России в 2014 и 2015 гг. был получен достаточно высокий урожай зерновых (рис. 1). А урожай зерновых в РФ в 2017 г. ожидается рекордным за последние 100 лет. В России стали производить также больше мяса и мясных продуктов. Страна приблизилась к исполнению ключевых требований доктрины продовольственной безопасности [8].

Неблагоприятная конъюнктура внешнего и внутреннего рынков, не помешала российским аграриям обеспечить почти на 32 % рост производства сахарной свеклы, на 18,8 семян подсолнечника, зерновых и зернобобовых на 15,2 %. Еще более значительны успехи в производстве овощей защищенного грунта. По ним прибавка составила – более 30 процентов [9]. Причем последнее не дар природы. Прибавка стала следствием существенного роста объемов тепличного хозяйства в индустриальных масштабах, как реакции на политику импортозамещения, многомиллиардные субсидии государства и запрет на ввоз томатов из Турции.

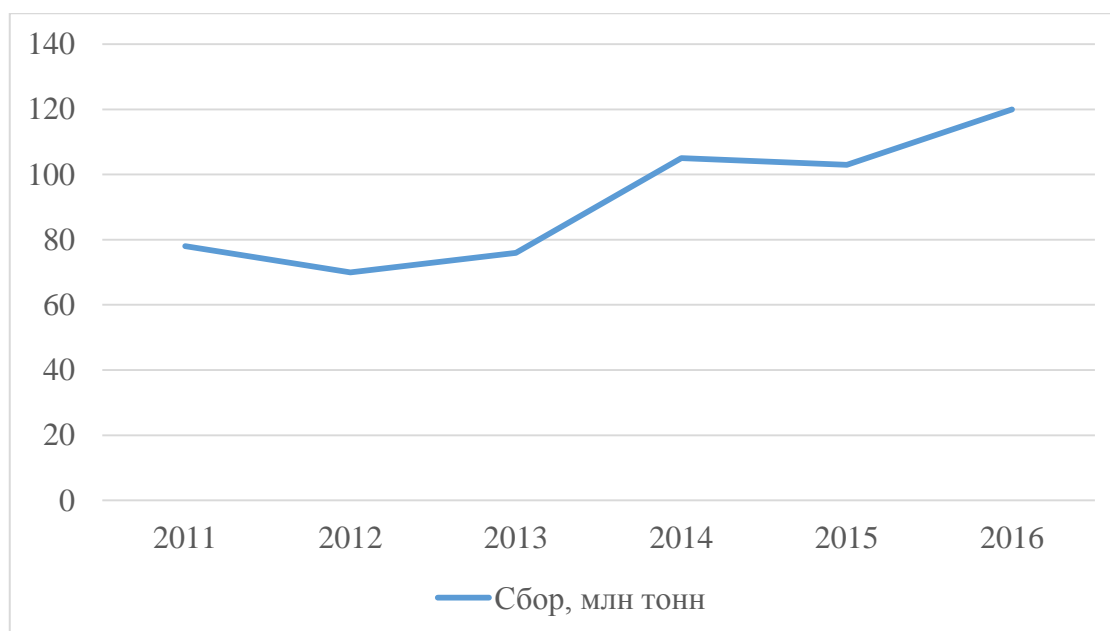


Рис. 1. Валовые сборы зерновых и зернобобовых культур, млн тонн (по данным Росстата)

Для овощеводов России прошлый год, по многим оценкам, лучший за все время действия продуктового эмбарго. Хозяйства всех категорий в 2016 г. собрали невиданный прежде урожай – 16,3 млн тонн. Хотя это, всего лишь на 1,1 % выше уровня 2015 г. (рис. 2).

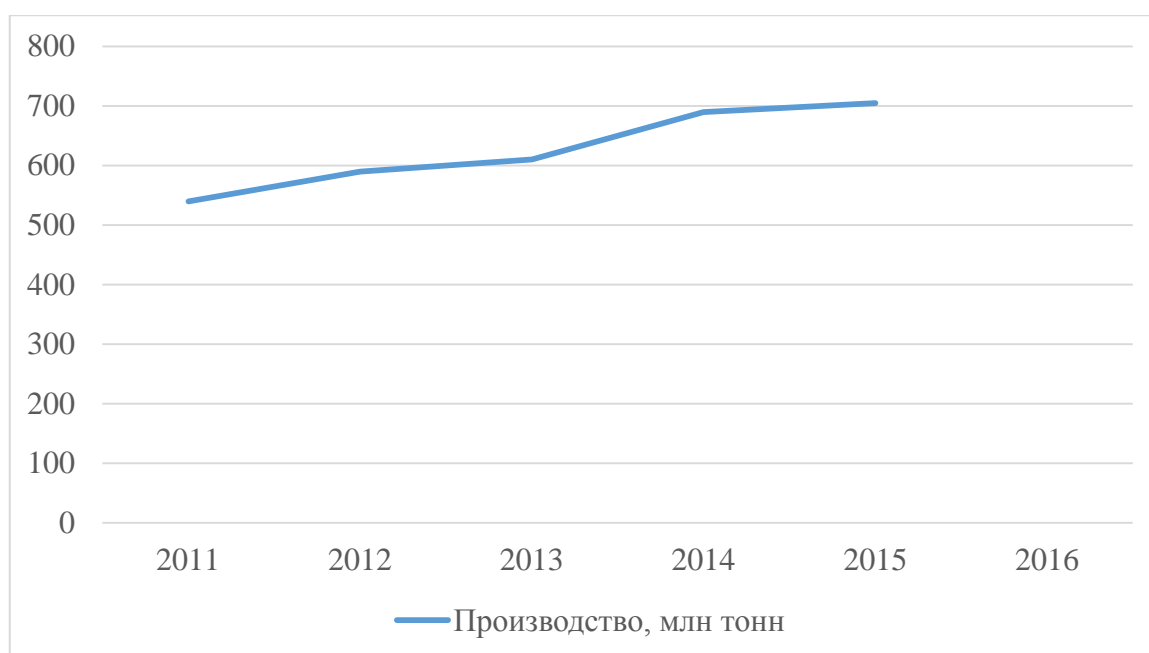


Рис. 2. Производство овощей защищенного грунта в с.-х. организациях, тыс. тонн (по данным Росстата)

Однако наиболее импортозависимая из отраслей АПК – овощеводство, на уровне значительного роста, подверглась аграрной болезни нового времени. Высокая прибыль сменилась перепроизводством и стагнацией отрасли. Аналогичная ситуация сложилась и с сахарной свеклой, рентабельность производства которой в 2016 г. составила 35 % [3, 4].

Вместе с тем, прежний лидер импортозамещения – молочное производство, снизил существенно темпы роста по причине экспансии дешевого белорусского

импорта. Российские сыровары, которые прежде почти утроили выпуск продукции, в 2016 г. из-за роста дешевого импорта и фальсификата едва увеличили объем производства на 4 %.

Наименьший результат роста, впервые за десять лет, показали и отечественные птицеводы. И здесь во многом та же причина – перепроизводство. С 2014 по 2016 г. крупные и средние компании России ввели в строй более 56 новых птицеводческих комплексов. За эти годы было почти столько же модернизировано. По данным Росптицесоюза, из произведенных в 2016 г. хозяйствами 4,6 млн тонн птицеводческой продукции в убойном весе, невостребованной оказалось почти 300 тыс. тонн [8]. Отдельные производители оперативно продолжили переход с производства бройлеров на производство индейки. Производство индейки в 2016 г. выросло почти на 50 % (рис. 3).

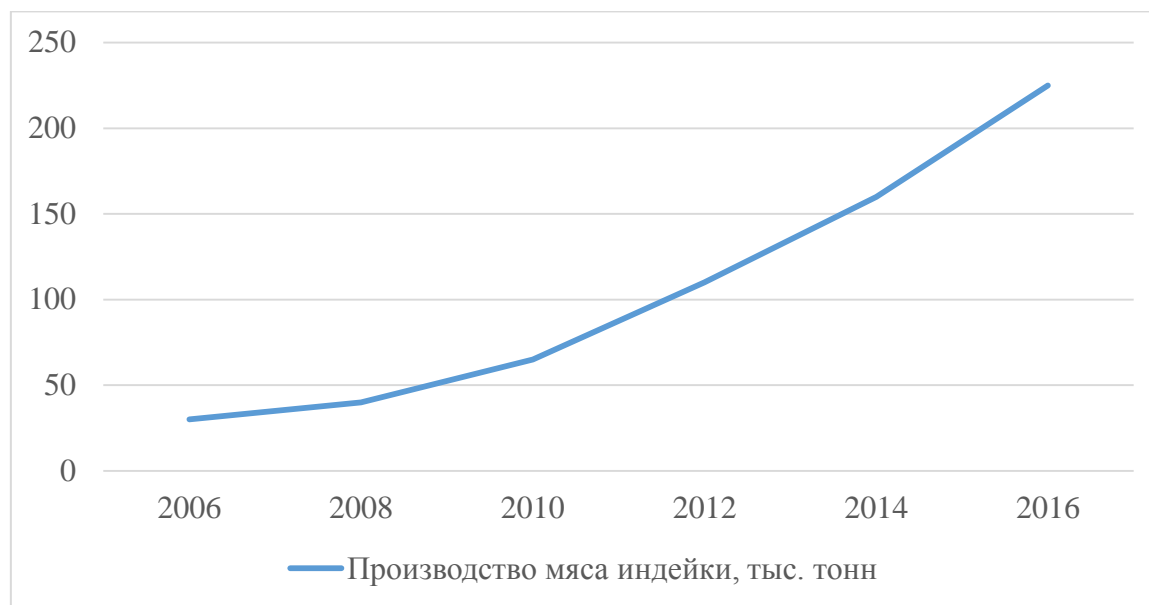


Рис. 3. Производство мяса индейки, тыс. тонн (по данным Global Reach Consalting)

Дефицит молока в стране, несмотря даже на низкую рентабельность его производства, продолжил привлекать крупных российских и иностранных инвесторов. В развитие молочного производства в течение 2016 г. были вложены сотни миллионов долларов такими известными компаниями как «ЭкоНива», «Молвест», «Дамате», а также новыми компаниями, включая иностранные. На почти 14 млн тонн мяса в живом весе, произведённого в России в 2016 г. в хозяйствах всех категорий, на говядину пришлось лишь 2,8 млн тонн [1]. Это связано с тем, что в этом секторе рентабельность и сегодня составляет лишь несколько процентов.

В мясной отрасли в 2016 г. введено 73 новых, модернизированных и реконструированных объекта, однако общее производство мяса КРС снизилось на 1,5 %. Рентабельность молочного бизнеса сейчас находится на уровне 20 %. Доходность молочного производства заметно увеличилась благодаря росту закупочной цены. Но это характерно лишь для производства продукции на современных модернизированных комплексах. Фермы, построенные значительно раньше, таких показателей конечно не обеспечивают [2]. Высокий уровень инфляции обуславливает существенное повышение на них себестоимости производства. В связи с этим, многие предприятия молочной отрасли продолжают работать с убытками.

Высокую рентабельность российским свиноводческим предприятиям в 2017 г. удастся сохранить благодаря упавшим ценам на корма, а также высокой стоимости

живых свиней и свинины в оптовом звене. Доходность отечественного птицеводства продолжает снижаться. Многие средние и даже крупные птицеводческие предприятия работают с нулевой или даже ниже нуля рентабельностью [7]. Это обусловлено избыточным предложением товара на сегодняшнем рынке, ограниченными возможностями экспортных поставок, очагами гриппа птиц на территории отдельных регионов страны и укреплением курса рубля.

В 2016 г. рентабельность сельскохозяйственного производства в России, даже с учетом господдержки, составила всего лишь 17 %. В то время как в 2015 г. этот показатель находился на уровне 20 %. Без учета субсидий рентабельность сельскохозяйственного производства в России в 2016-м была около 10 %. Удельный вес прибыльных хозяйств в 2016 г. вырос на 2,5 п. п. к уровню 2015 г. По предварительным оценкам экспертов в 2017-м по сравнению с пиковыми показателями предыдущих двух лет рентабельность сектора снизится [6].

В целом, несмотря на сложности, по итогам 2016 г. и предварительных итогов 2017 г., АПК России остается одним из лидирующих по темпам роста секторов отечественной экономики. И это при том, что наряду с ростом урожаев отмечается повышение цен на основные составляющие себестоимости, которые также продолжают ежегодно ставить новые и новые рекорды. Это следует, в первую очередь, отнести к существенно импортозависимым средствам производства: семенной материал, химические средства защиты растений, стоимость машин и оборудования, а также запасных частей к ней.

Список литературы

1. Шевцов В.В., Бардаков Н.С., Галкин Д.Ю. Устойчивость агросектора Кубани и финансовый менеджмент // Сельскохозяйственные науки и агропромышленный комплекс на рубеже веков. – 2017. – № 18. – С. 163-168.
2. Шевцов В.В., Маслюченко М.С., Назарова О.В. Некоторые итоги 2016 года и устойчивость аграрного сектора России. Инновационные внедрения в области экономики и менеджмента. / Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции. № 2. г. Москва, 2017.
3. Шевцов В.В., Сероусова Л.В. Направления господдержки организаций АПК Краснодарского края в 2015 году и их результативность // Сельскохозяйственные науки и агропромышленный комплекс на рубеже веков. – 2017. – № 18. – С. 143-148.
4. Шевцов В.В., Харсеева А.В. Итоги 2016 и перспективы российского АПК. Новая наука: Финансово-экономические основы: Международное научное издание по итогам Международной научно-практической конференции (Уфа, 17 февраля 2017). – Стерлитамак: АМИ, 2017, -№ 2. -245 с.
5. Агровестник. URL: <https://agrovesti.net/news/indst/udushlivoie-izobilie-rejting-kompanij-apk.html> (дата обращения 10.10.2017).
6. Агро XXI. URL: <https://www.agroxxi.ru/stati/marzha-na-spade.html> (дата обращения 10.10.2017).
7. Институт конъюнктуры аграрного рынка. URL: <http://ikar.ru/articles/189.html> (дата обращения 10.10.2017).
8. Министерство сельского хозяйства РФ. URL: <http://www.msx.ru> (дата обращения 10.10.2017).
9. Федеральная служба государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения 10.10.2017).

РОССИЙСКИЙ РЫНОК АКЦИЙ И ОБЛИГАЦИЙ КАК МЕХАНИЗМ КОРПОРАТИВНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ

Шенина К.А.

студентка третьего курса экономического факультета,
Санкт-Петербургский государственный университет, Россия, г. Санкт-Петербург

Статья посвящена статистическому анализу российского рынка акций и облигаций. Ценные бумаги являются одним из аспектов современной жизни, в связи с чем возникла потребность в обосновании их роли и значения, а также во всестороннем анализе их инвестиционных свойств. На основании проведенного исследования были выявлены тенденции и закономерности развития и определены возможности привлечения капитала на каждом из рассмотренных рынков.

Ключевые слова: рынок ценных бумаг, акции, облигации, инструменты корпоративного финансирования, возможности привлечения капитала.

Ценные бумаги являются важными инструментами финансового рынка, который сравнивают с кровеносной системой человека, при нарушении которой перестает нормально функционировать весь организм, то есть экономика страны в целом. В условиях капиталистического производства наблюдается противоречие между тенденцией ко все большему расширению предприятий и ограниченностью индивидуальных капиталов. Организация новых предприятий требует значительных капиталовложений, превышающих как собственный капитал отдельного предпринимателя, так и размер заемных средств, которые он может привлечь. Это противоречие устраняется путем выпуска акций и облигаций, которые выступают в данном случае инструментом централизации реальных капиталов.

Определение возможностей привлечения капитала на российском рынке акций возможно путем анализа статистических данных, отражающих реальную ситуацию на рынке.

Открытыми (публичными) акционерными обществами является 17 807 российских юридических лиц, из которых на организованных рынках представлено менее одного процента. Далее приведены сводные данные об акциях российских эмитентов, которые предлагаются на фондовом рынке группы «Московская биржа» (табл. 1).

Таблица 1

Организованный рынок акций в 2015–2017 гг.

Период	Количество эмитентов акций	Количество выпусков акций в котировальных списках (I и II уровней)
Q ₁ 2015	252	105
Q ₂ 2015	254	110
Q ₃ 2015	254	110
Q ₄ 2015	251	111
Q ₁ 2016	248	111
Q ₂ 2016	246	111
Q ₃ 2016	243	111
Q ₄ 2016	242	108
Q ₁ 2017	239	95
Q ₂ 2017	230	93

Количество эмитентов, акции которых обращаются на внутреннем биржевом рынке, медленно, но неуклонно сокращается. По итогам июня 2017 года оно составило 230 компаний против 254 двумя годами ранее, то есть произошло сокращение почти на 10%. Число выпусков акций, входящих в котировальные списки высокого уровня также сокращается.

Совокупную стоимость финансовых инструментов показывает рыночная капитализация. Капитализация рынка акций российских эмитентов на краткосрочном интервале в течение последних двух с половиной лет не имела устойчивой тенденции (рис. 1).

На этом фоне выделяется четвертый квартал 2016 года, когда прирост составил 12,1% и капитализация рынка акций составила 37 748,0 млрд руб., после чего наблюдается падение в среднем на 7% в квартал, в результате чего на конец июня 2017 года капитализация рынка акций российских компаний остановилась на уровне 32 799,7 млрд руб., на 20% больше, чем за аналогичный период двумя годами ранее.

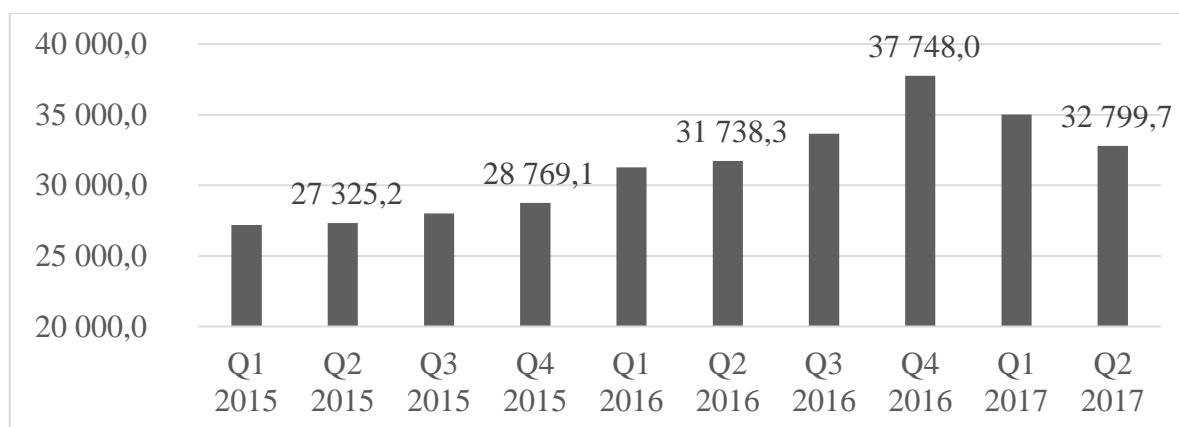


Рис. 1. Капитализация рынка акций российских эмитентов, млрд руб.

Сохраняется высокая концентрация капитализации (табл. 2). Ниже представлен список десяти наиболее капитализированных компаний за первое полугодие 2017 года.

Таблица 2

Список наиболее капитализированных российских эмитентов

№	Эмитент	Капитализация, млрд руб.	Доля в общей капитализации, %
1	ОАО «НК «Роснефть»	58,8	10,6
2	ПАО «Сбербанк России»	55,2	9,9
3	ОАО «Газпром»	47,8	8,6
4	ОАО «НК «ЛУКОЙЛ»	41,6	7,5
5	ОАО «НОВАТЭК»	33,3	6,0
6	ОАО «ГМК «Норильский никель»	21,9	3,9
7	ОАО «Сургутнефтегаз»	19,3	3,5
8	ОАО «Газпром нефть»	14,7	2,6
9	ОАО «Татнефть» им. В.Д.Шашина	14,6	2,6
10	ПАО «Магнит»	14,5	2,6
	Итого	321,7	57,8

Этот список в сравнении с 2015 и 2016 годами изменился незначительно, по-прежнему первое место занимает ОАО «НК «Роснефть», на долю которого приходится 10,6% общей капитализации. Доля десяти наиболее капитализированных эмитентов составила 57,8% общей капитализации, что ниже на 3,6%, чем в предыдущем году.

Следующим показателем, характеризующим фондовый рынок, является объем торгов финансовыми инструментами, который позволяет понять рынок с позиции числа совершенных сделок. На рис. 2 приведены данные, характеризующие объемы торгов акциями российских и иностранных компаний на внутреннем биржевом рынке.

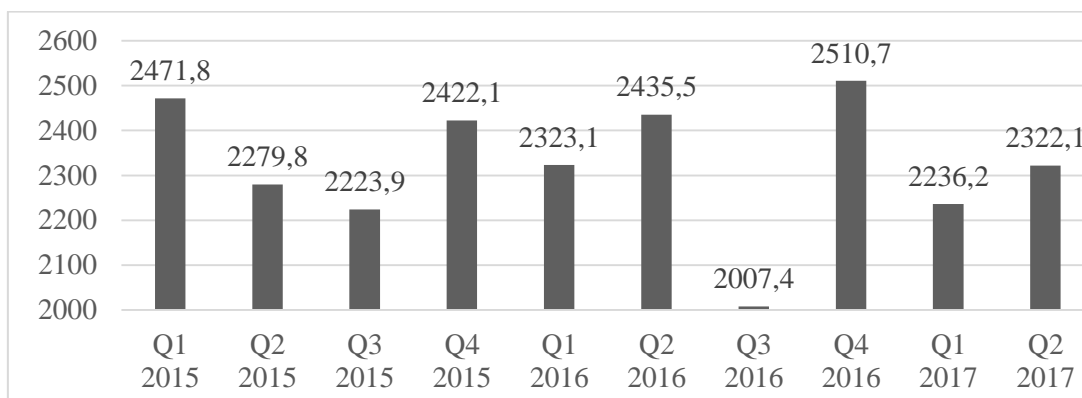


Рис. 2. Объем торгов акциями, млрд руб.

За два первых квартала 2017 года объем сделок составил 4 558,3 млрд руб., что на 4% меньше, чем за аналогичный период 2015 года. Можно заметить резкое падение на 17,6% объемов торгов, произошедшее в третьем квартале 2016 года, после чего был стремительный рост, в результате чего количество сделок в четвертом квартале выросло на 25%, по сравнению с предыдущим периодом. В поквартальном разрезе в течение последних десяти кварталов устойчивой тенденции в динамике объемов торгов акциями нет.

Важным показателем, который характеризует скорость оборота акций, то есть частоту смены владельца, является коэффициент оборачиваемости внутреннего биржевого рынка (рис. 3).

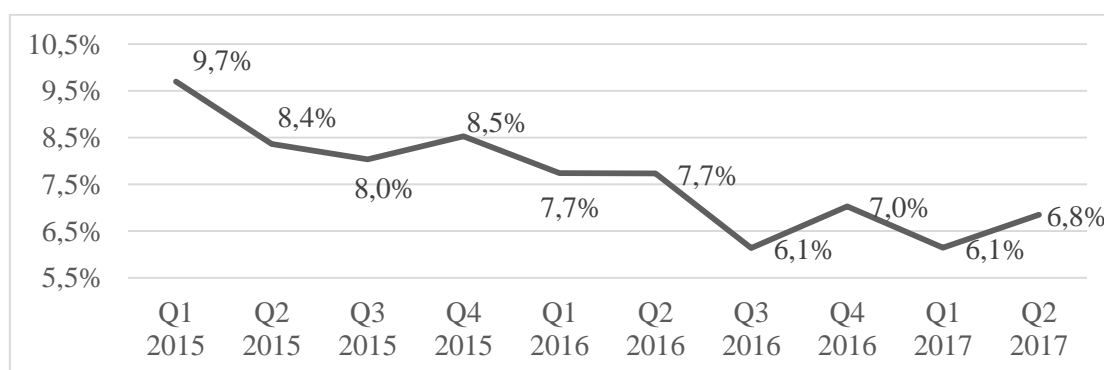


Рис. 3. Коэффициент оборачиваемости акций, %

Из графика видно, что с начала 2015 года и до конца второго квартала 2017 наблюдается падение коэффициента оборачиваемости акций, что может быть связано с последствиями кризиса, начавшегося в 2014 году.

В результате всестороннего анализа показателей, характеризующих рынок акций, можно сделать вывод, что ситуацию на российском рынке этого финансового инструмента нельзя назвать стабильной, причиной чему является ослабление российского рубля, снижение объемов российского производства, падение цен на нефть. Тем не менее можно заметить, что на конец второго квартала 2017 года некоторые индикаторы рынка акций все же выше, чем двумя годами ранее.

Следующим финансовым инструментом, выполняющим функции, связанные с привлечением капитала, являются облигации.

Основным показателем, характеризующим внутренний рынок облигаций, является его объем. В зависимости от правового статуса эмитента, облигации могут быть государственными, муниципальными и корпоративными. На рис. 4 можно увидеть объем внутреннего рынка облигаций отдельно по каждому названному виду.

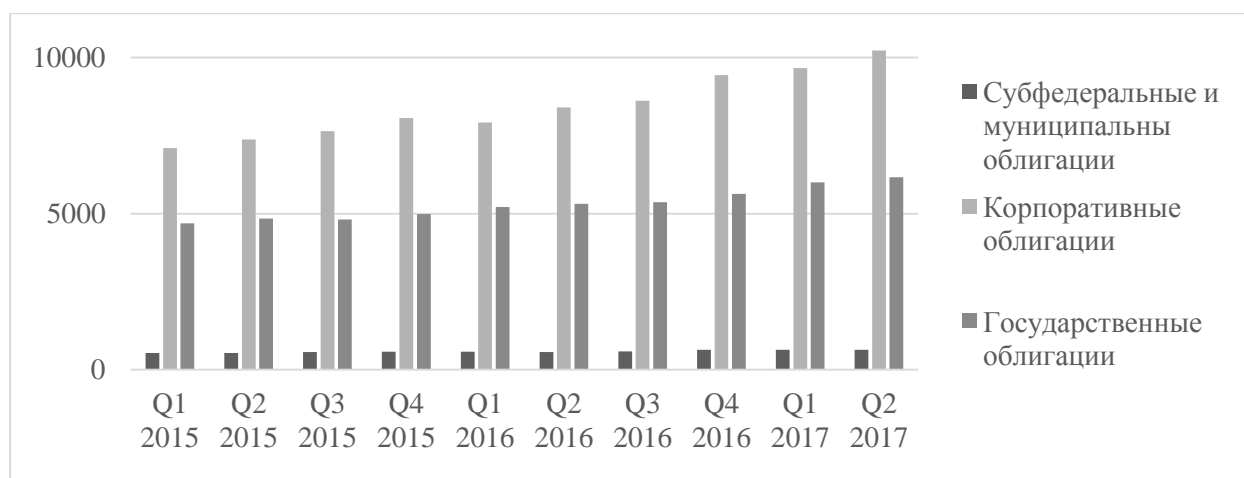


Рис. 4. Объем внутреннего долгового рынка, млрд руб.

Объем рынка государственных облигаций вырос за представленный период на 30%, корпоративных облигаций – на 44%, муниципальных – на 20%. В целом, до конца первого полугодия 2016 года рынок субфедеральных и муниципальных облигаций пребывал в стагнации и составлял порядка 564 млрд руб., после чего прирастал в среднем на 3% в квартал. Объем внутреннего рынка корпоративных облигаций по номиналу к концу первого полугодия 2017 года превысил психологически важный рубеж в 10 трлн руб. и составил 10 230 млрд руб. (на 21,8% больше в сравнении с аналогичным периодом предыдущего года и на 38% больше, чем двумя годами ранее).

Среди эмитентов корпоративных облигаций, по данным группы «Интерфакс», 32% являются открытыми (публичными) акционерными обществами, 30% – непубличными акционерными обществами 17% – обществами с ограниченной ответственностью. Кроме этого, встречаются государственные унитарные предприятия и государственные корпорации. Отличительной особенностью российского рынка корпоративных облигаций является то, что, свыше 90% вторичного рынка приходится на организованные биржевые торги. Далее приведены сводные данные по корпоративным облигациям российских эмитентов, которые предлагаются на фондовом рынке группы «Московская биржа» (табл. 3).

По итогам первого полугодия 2017 года на внутреннем организованном рынке присутствовало 338 эмитентов, что несколько меньше, чем двумя годами ранее. Количество выпусков облигаций выросло за этот период почти на 14% до 1153

единиц. Происходит постепенное уменьшение количества выпусков корпоративных облигаций в котировальных списках высокого уровня, их число на конец первого полугодия 2017 года составляет меньше трети всех выпусков. Скорее всего это связано с ужесточением требований по листингу.

Таблица 3

Организованный рынок корпоративных облигаций в 2015-2017 гг.

Период	Количество эмитентов облигаций	Количество выпусков облигаций	В том числе в котировальных списках (I II уровни) (эмитенты/выпуски)
Q1 2015	331	972	192/523
Q2 2015	345	1015	183/516
Q3 2015	349	1035	175/498
Q4 2015	349	1042	160/467
Q1 2016	338	1013	143/442
Q2 2016	340	1049	134/434
Q3 2016	338	1074	137/461
Q4 2016	337	1100	132/460
Q1 2017	339	1122	127/458
Q2 2017	338	1153	135/492

Сделки с облигациями на российском фондовом рынке сконцентрированы на организованных торгах. Объем торгов на внутреннем долговом рынке составил по итогам первого полугодия 2017 года 6 198 млрд руб., что на 30% больше, чем за аналогичный период годом ранее (рис. 5).

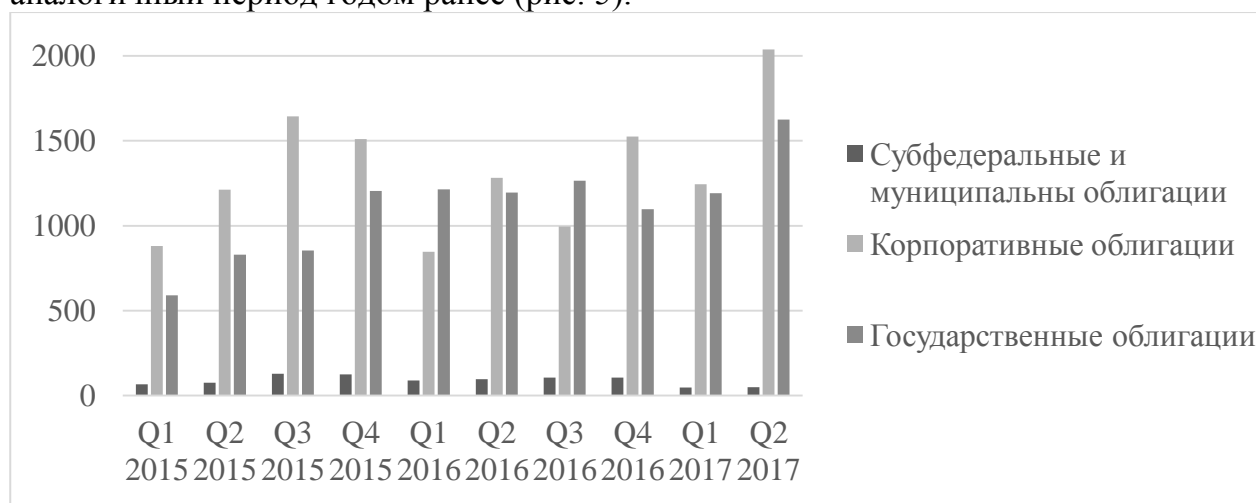


Рис. 5. Объем торгов на внутреннем долговом рынке, млрд руб.

Как показывает график, структурные изменения объемов торгов неоднозначны. Так, в третьем квартале 2015 года наблюдается резкое увеличение сделок с корпоративными облигациями на 35%, после чего были скачкообразные падения и подъемы, в результате чего этот показатель на конец июня 2017 года составил 2 039 млрд руб. Ситуация на рынке муниципальных и государственных облигаций также не имеет устойчивых тенденций. По итогам второго квартала 2017 года объем торгов с государственными облигациями вырос на 36% по сравнению с первым кварталом и составил 1 625 млрд руб., что может быть связано с выпуском облигаций федерального займа на сумму около 20 млрд руб.

Как и на рынке акций, важным показателем скорости оборота облигаций является коэффициент оборачиваемости (рис. 6).

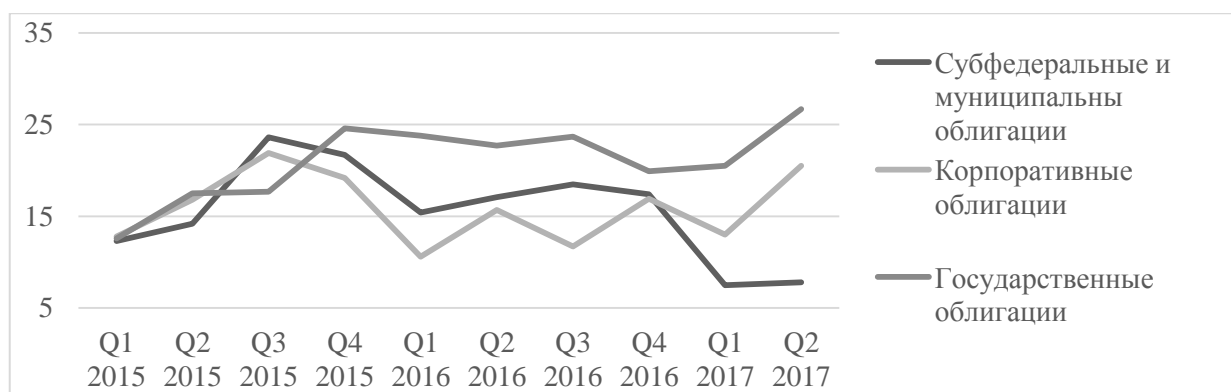


Рис. 6. Коэффициенты оборачиваемости долгового рынка, %

По графику видно, что по итогам первого полугодия 2017 года самый высокий коэффициент оборачиваемости у государственных облигаций (почти 27%). У оборачиваемости корпоративных облигаций можно заметить периоды спадов: так, в первом квартале 2016 года можно заметить падение почти на 45% от предыдущего значения, далее в третьем квартале того же года – на 25%. На конец июня 2017 года коэффициент оборачиваемости корпоративных облигаций составил 20,5%.

Как уже отмечалось ранее, периоды падения коэффициента оборачиваемости и нестабильность объема торгов обусловлены, в первую очередь, серьезным валютно-финансовым кризисом 2014 года, который в последствие перерос в тяжелый политический кризис.

Итак, эмиссионные ценные бумаги играют важную роль в экономике страны, так как являются инструментами привлечения капитала. Исследование показывает, что количество эмитентов, акции которых обращаются на внутреннем биржевом рынке России, медленно, но неуклонно снижается, в то время как количество эмитентов облигаций остается достаточно стабильным на протяжении последних двух с половиной лет. Коэффициенты оборачиваемости как акций, так и облигаций, находятся на достаточно низком уровне, что существенно замедляет развитие фондового рынка.

Ситуацию на российском рынке акций нельзя назвать стабильной, о чем говорит отсутствие устойчивых тенденций в изменении капитализации и объемов торгов, причиной этому является валютно-финансовый кризис.

Анализ российского рынка облигаций показал, что долговой рынок в России растет, но незначительными темпами, что в первую очередь может быть связано с уменьшением количества новых выпусков корпоративных облигаций из-за усложнений правил листинга.

В целом, акции и облигации являются эффективными инструментами привлечения капитала, но в связи с тем, что Россия находится на стадии экономического кризиса и фондовый рынок в стране еще недостаточно развит, есть некоторые проблемы, связанные с развитием этих финансовых инструментов.

Список литературы

1. Лялин, В. А. Российский рынок ценных бумаг: основные этапы и тенденции развития // Проблемы современной экономики, 2012. № 2. С. 152-156.
2. Лялин, В.А. Становление и развитие российского рынка облигаций // Проблемы современной экономики, 2014. №1. С.131-134.
3. Лялин, В. А. Становление и развитие российского рынка ценных бумаг // Финансовый мир. Вып. 4. М. : Проспект, 2013. – С. 227-236.

4. Современные финансовые рынки: монография для магистрантов, обучающихся по программам направления «Финансы и кредит» / [В. В. Иванов и др.]; под ред. В.В. Иванова. – Москва: Проспект, 2014. – 576 с.
5. URL: <http://moex.com/a2584> (Дата обращения: 20.10.2017).
6. URL: <http://moex.com/ru/listing/securities.aspx> (Дата обращения: 23.10.2017).
7. URL: <http://www.group.interfax.ru> (Дата обращения: 21.10.2017).
8. URL: <http://cbonds.ru> (Дата обращения: 24.10.2017).
9. URL: <http://naufor.ru/> (Дата обращения 25.10.2017).

РОЛЬ ИНТЕГРИРОВАННЫХ СТРУКТУР В СИСТЕМЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК РЕГИОНА

Шогенов Т.М.

старший преподаватель, кандидат экономических наук,
Северо-Кавказский институт повышения квалификации (филиал)
Краснодарского университета МВД России, Россия, г. Нальчик

В статье рассматриваются способы достижения устойчивого развития АПК с помощью интеграционных процессов, на основании которых возможно повысить конкурентоспособность субъектов хозяйствования, ускорить вопросы освоения инноваций, обновления организационно-производственной базы предприятий, привлечения дополнительных финансовых средств в агропромышленное производство и создания благоприятного инвестиционного климата во всем аграрном секторе.

Ключевые слова: интеграция, конкурентоспособность, хозяйствующий субъект.

В современных условиях актуальным становится необходимость перевода всего аграрного сектора на путь устойчивого развития. Такая потребность возникает в связи с тем, что в условиях глобализации и быстро меняющейся ситуации на различных рынках появляются новые задачи, без решения которых ограничиваются имеющиеся возможности развития отраслей агропромышленного комплекса. В этом ряду важная роль отводится интегрированным структурам, на основании которых возможно ускорить вопросы освоения инноваций, обновления организационно-производственной базы предприятий, а также связанных с ней технических и технологических компонентов [4]. В условиях постоянной нехватки финансовых ресурсов, активизация интеграционных процессов позволит привлечь дополнительные финансовые средства в агропромышленное производство, будет способствовать созданию благоприятного инвестиционного климата во всем аграрном секторе.

Обстоятельства, которые складываются в настоящее время в мировой экономике и политике, действия, связанные с санкциями по отношению к нашей стране, вызывают потребность в изменении стратегии развития отраслей экономики, особенно это касается агропромышленного комплекса в силу его социальной направленности по удовлетворению населения в продуктах питания и различных отраслей промышленности в сырье. Преодолению возникших трудностей будет способствовать объединение ресурсов (трудовых, технических, финансовых и др.), которые позволят агропромышленному комплексу и другим отраслям решить вопросы продовольственной безопасности и покинуть зону финансово-экономической и технологической зависимости от других стран.

Со временем, агропромышленный комплекс должен стать одним из ключевых элементов развития всей экономики, особенно в регионах, где аграрная специфика является доминирующей, который решает не только вопросы обеспечения населения продовольствием, но становится основой территориально-экономических систем, определяющий приоритеты развития всего региона.

Одним из способов достижения устойчивого развития всего АПК и повышения конкурентоспособности его субъектов является интеграция, и связанные с ней процессы. Понятие «интеграция» давно используется в научной литературе. В научной тематике интеграция воспринимается как системное образование, которому присуще целостность, иерархичность, комплексность. Понятие «интеграция» и понятие «система» неразрывно связаны между собой. Как отмечает И. Киршин, «в основе любой системы лежит интеграция. Интегральная целостность или интегральное единство является характерным признаком системного образования» [3].

По своему содержанию интеграцию можно понимать трояко: во-первых, как объединение на одном уровне равноправных однопрофильных субъектов, во-вторых, как включение в состав другого объединения, более крупного или более успешного участника, в-третьих, поглощение, как вынужденный шаг, дающий шанс на выживание. В последнем случае не обязательно достигаются выгоды для всех сторон, но для одного участника это необходимость, чтобы остаться в сфере своей деятельности. Во всех случаях интеграция осуществляется для чего-то, а именно с целью получения определенных выгод или достижения обусловленных преимуществ. Получение выгод осуществляется за счет сложения материальных, интеллектуальных и иных средств, каких ни один из участников не смог бы накопить или иметь в достаточном количестве, если бы он функционировал отдельно. Интеграция не просто арифметическая сумма составляющих ее частей или участников, а новая структура или система, которая характеризуется новыми свойствами и новыми признаками.

Приведенные определения, касающиеся интеграции имеют разное содержание и различаются между собой, но у них есть нечто общее, выражающее и определяющее их внутреннюю сущность, оно заключается в понятии «связь». В результате данного действия, связи, происходит процесс соединения, скрепления, сращивания частей в целое. Исходя из этого, можно заключить, что интеграция – это состояние связанности, когда элементы системы соединены в единое целое, что интеграционный процесс – это совокупность последовательных действий, направленных на достижение связанности той или иной степени между экономическими субъектами для установления отношений экономической зависимости и (или) контроля.

Существуют понятия «экономическая интеграция» и «экономическое содержание интеграции». Экономическая интеграция понимается как объединение хозяйствующих субъектов, развитие, углубление и расширение производственно-технологических связей, совместное использование ресурсов, объединение капиталов.

По нашему мнению, под экономическим содержанием интеграции следует понимать механизм, состоящий из совокупности методов, инструментов и способов управления, который создает благоприятные условия участникам для осуществления совместной хозяйственной деятельности и способствует снятию взаимных барьеров.

В экономическом аспекте, главной целью взаимодействующих сторон, является достижение оптимальных результатов через согласование интересов партнеров и осуществление такого управления, при котором каждый участник может получить определенную выгоду или конкурентное преимущество. Важным условием эффективного сосуществования участников является недопущение ситуации, когда одни участники достигают значительного выигрыша, за счет проигрыша других.

К организационным функциям интеграции в АПК можно отнести:

- средство при помощи, которого согласовываются и объединяются усилия для решения задач, представляющих общий интерес участников;
- инструмент оптимизации организационной структуры интегрирующихся предприятий;
- способ устранения дублирующих функций и удаления неэффективного менеджмента;
- способ и средство разрешения возможных противоречий между партнерами по интеграции;
- средство налаживания и осуществления долгосрочных отношений между разнопрофильными предприятиями;

К экономическим последствиям интеграции в АПК можно отнести:

- получение синергетического эффекта;
- углубление диверсификации и концентрации производства товаров и услуг;
- возрастание производственного, финансового, ресурсного, кадрового потенциала объединяющихся предприятий;
- становление инструментом концентрации финансового капитала в руках единого собственника;
- становление стимулятором научно – технического прогресса и способом реализации инновационного потенциала;
- выполнение роли механизма повышения эффективности деятельности каждого участника – предприятия;
- ускорение движения капитала, открытие новых рынков.

Как отмечает Н. Седова, основной целью участия агропромышленных предприятий в интегрированных системах является приобретение преимуществ различного рода [1,2].

Надо отметить, что в настоящее время потенциальные возможности интеграции не всегда находят практическое воплощение в деятельности предприятий агропромышленного комплекса. Основные причины связаны с недоработками, которые встречаются при формировании положений по функционированию различных типов интегрированных структур, ошибки, которые допускаются при выборе схем распределения участников по видам деятельности и организационно – правовым формам, неправильный выбор способов технико-технологического и производственно-экономического управления и методов ведения финансово-экономической деятельности.

Интеграционная деятельность в АПК выступает в качестве инструмента долгосрочного прогрессивного инновационного развития социально-экономических систем. Интегрированная структура в комплексе обеспечивает устойчивость и надежность функционирования социально-экономических систем, способствует повышению конкурентоспособности в условиях изменения внутренней и внешней среды. По нашему мнению, именно интегрированные структуры в аграрном произ-

водстве способны не только обеспечить расширенное воспроизводство и наполнение внутреннего рынка качественной продукцией, но и повысить ее конкурентоспособность, которая соответствовала бы уровню требований мирового рынка. Создание интегрированного формирования должно преследовать достижение такого результата, при котором создается возможность получения конкурентных преимуществ по различным направлениям деятельности.

Мы считаем, что конкурентоспособность и интеграция в агропромышленном комплексе могут обеспечить реализацию взаимосвязанных процессов. Если конкурентоспособность – это способность конкурировать, побеждать в конкурентной борьбе, то интеграция – это способ создания конкурентных преимуществ для удержания своих позиций на данном рынке или их расширения [5].

При интеграции преследуется цель получения положительных эффектов, которые должны способствовать повышению уровня конкурентоспособности. Влияние интеграции на конкурентоспособность может выражаться в росте доли рынка, реализации сравнительных преимуществ, снижении издержек производства за счет экономии на масштабах производства, улучшении экономических показателей деятельности предприятий и отраслей, углублении разделения труда, создании новых рабочих мест, устранении посредников между предприятиями-участниками, во внедрении более эффективной системы управления.

В целом можно констатировать, что интегрированная структура в АПК позволяет аккумулировать совместные ресурсы, как финансовые, так материальные и человеческие в процессе функционирования объединяющихся предприятий и при правильной организации их деятельности достигается синергетический эффект, что позволяет значительно снижать транзакционные издержки и максимизировать конечные результаты.

Список литературы

1. Седова, Н. В. Интеграционные процессы в АПК РФ: тенденции, особенности / Н. В. Седова // Российское предпринимательство. – 2008. – № 1. – Вып. 1 (104). – С. 123-126.
2. Седова, Н. В. Механизм формирования интегрированных структур (на примере агропромышленного комплекса) / Н. В. Седова // Вестник Томского государственного университета. – 2007. – № 296. – С. 172-177.
3. Киршин, И. А. Межотраслевая интеграция производства и ее экономические формы / И. А. Киршин. – Казань, 1990. – 187 с.
4. Шогенов Т.М Интегрированная структура как способ обеспечения конкурентоспособности предприятий АПК региона С. 448-. 451.. Экономика и предпринимательство. 2017. № 8-1 (85-1). С. 385-390.
5. Шогенов Т.М., Дураев Б.О. Интегрированные системы как инструмент повышения конкурентоспособности предприятий АПК региона АПК: Экономика, управление. 2016. № 8. С. 52-57.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СТАТИСТИЧЕСКИХ МЕТОДОВ ДЛЯ ИЗУЧЕНИЯ ДЕМОГРАФИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ КАЛИНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

Щенкова И.В.

старший преподаватель кафедры экономики и менеджмента,
Балтийский федеральный университет им. Иммануила Канта,
Россия, г. Калининград

Дусмухаметова К.В., Малова А.Д.

студентки третьего курса,
Балтийский федеральный университет им. Иммануила Канта,
Россия, г. Калининград

Данная статья посвящена изучению демографической ситуации. Исследования проведены на примере Калининградской области. Для исследования используется корреляционно-регрессионный анализ.

Ключевые слова: статистика населения, численность населения, рождаемость, смертность, корреляционно-регрессионный анализ, критерий Стьюдента.

Статистика населения – одна из древнейших отраслей статистики. Численность населения постоянно меняется вследствие рождаемости и смертности, а также из-за пространственного движения населения. Различные совокупности и их единицы в действительности сочетаются и переплетаются друг с другом в сложных комплексах. Особенностью статистики является то, что во всех вариантах ее данные относятся к совокупности. Характеристики отдельных индивидуальных явлений попадают в поле ее зрения только в качестве причины для получения сводных характеристик совокупности.

В современной России существует ряд проблем, связанных с демографией населения. С 1992 г. население России сокращается быстрыми темпами, наблюдается тенденция к снижению количества детей в семье, интеллектуальная эмиграция настолько велика, что подвергает угрозе существованию и развитию целых направлений отечественной науки [2].

Калининградская область – это самый западный и самый маленький по площади субъект Российской Федерации. Несмотря на это, Калининград занимает 40 место в списке 100 крупнейших городов России по количеству населения [1].

Как видно из рисунка 1 население Калининградской области увеличивается уже на протяжении 10 лет и уже можно говорить о тенденции увеличения численности населения. На конец 2016 г. число жителей области составило 976400 человек. Несмотря на то, что население постоянно увеличивается, его нельзя назвать значительным, так как прирост населения в 2016г. составил лишь 4% по сравнению с 2006 г

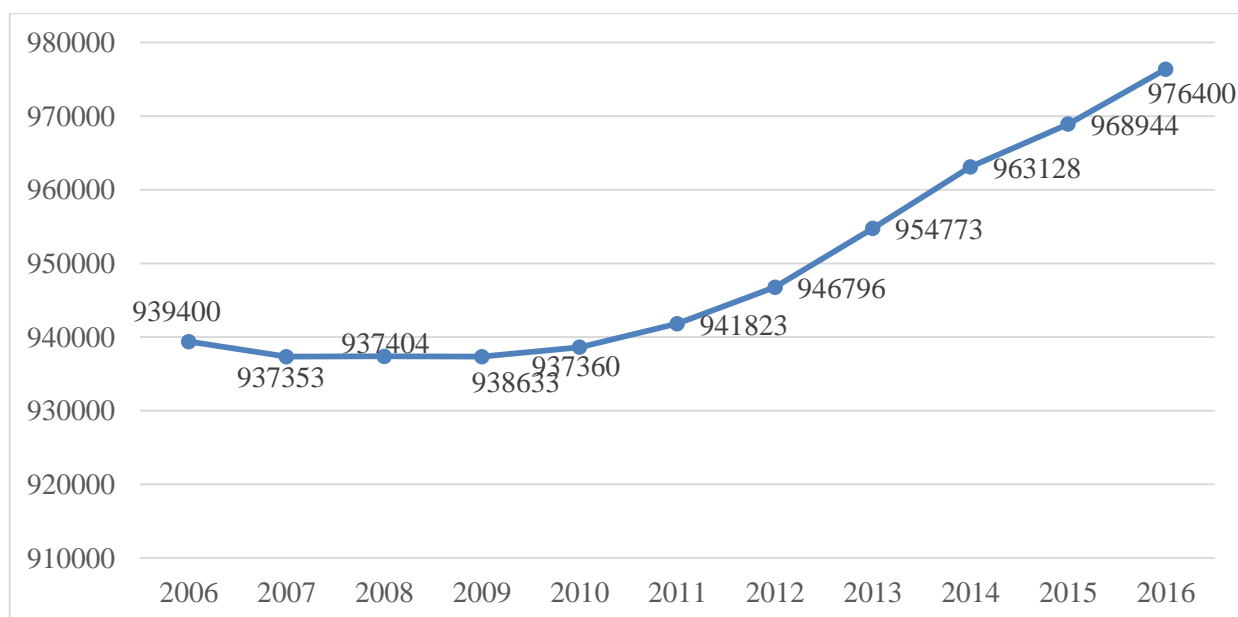


Рис. 1. Динамика численности населения Калининградской области, человек

Население может увеличиться за счет рождаемости и за счет миграции. Долгое время РФ не могла выйти из демографического кризиса. Наблюдалась ситуация сокращения рождаемости при одновременном увеличении смертности. Так называемый, «русский крест». Однако в Калининградской области наблюдается обратная тенденция. На рисунке 2 видно, что Калининградская область начинает выходить из демографического кризиса и решать проблему «русского креста».

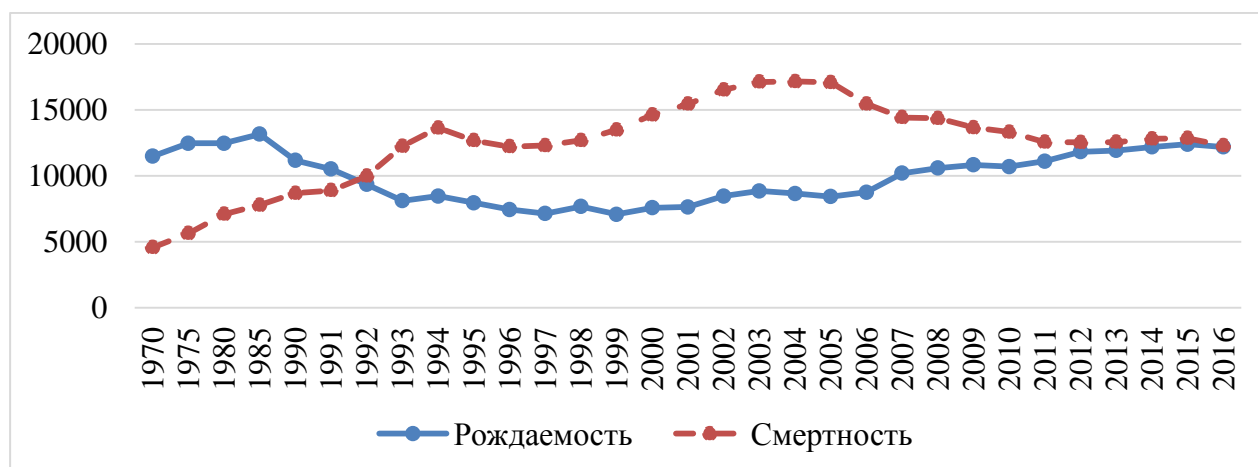


Рис. 2. Динамика рождаемости и смертности в калининградской области, чел.

На увеличение рождаемости могут влиять различные факторы: уровень жизни населения, степень государственной поддержки, уровень развития медицины и т.п. В ходе исследования была поставлена задача, выявить влияние одного из перечисленных факторов (уровень жизни) на уровень рождаемости. В качестве показателя уровня жизни населения были взяты доходы населения. Характер взаимосвязи был определен при помощи корреляционно-регрессионного анализа. В таблице представлены значение показателей денежные доходы населения Калининградской области и рождаемость за 2006-2015 гг. [3].

**Значение показателей денежных доходов населения
и рождаемости в Калининградской области**

Год	Всего денежные доходы, млн. руб.	Количество родившихся, чел.	Год	Всего денежные доходы, млн. руб.	Количество родившихся, чел.
2006	100479	8754	2011	191284	11102
2007	125345	10200	2012	221985	11819
2008	145109	10589	2013	237533	11924
2009	166203	10823	2014	267986	12182
2010	180976	10699	2015	292307	12399

Используя встроенные функции MS Excel, было получено уравнение, представленное на рисунке 3.

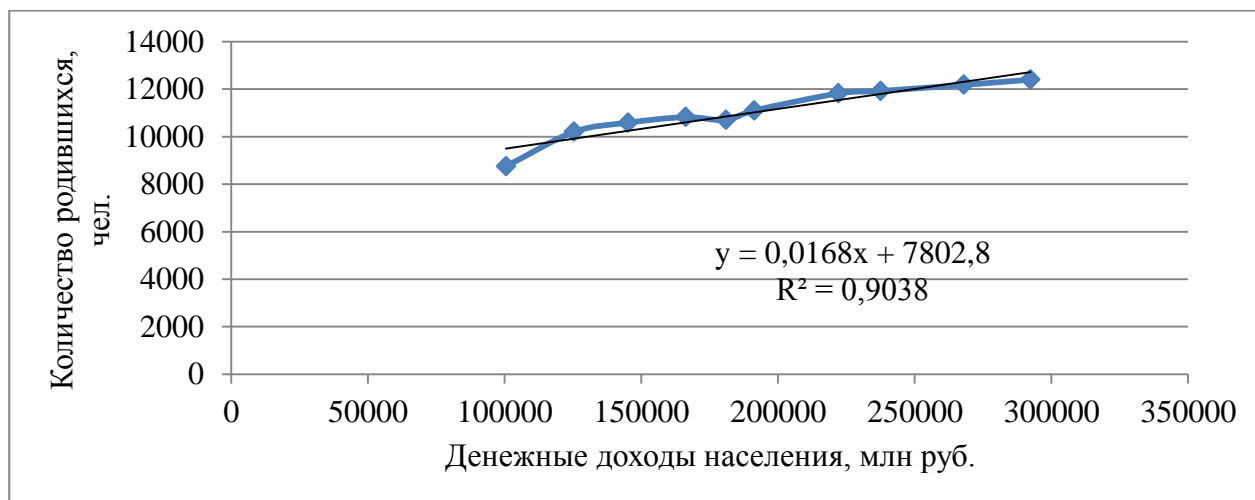


Рис. 3. Поле корреляции

Значение коэффициента корреляции составляет 0,9. Это свидетельствует о наличии прямой тесной связи между доходами населения Калининградской области и количеством новорожденных.

Для оценки качества коэффициентов регрессии был рассчитан уровень их значимости, используя t-критерий Стьюдента. Для этого были выдвинуты две гипотезы:

- H_0 – при увеличении доходов населения рождаемость не увеличивается, и линейная связь между ними отсутствует ($r_{xy} = 0$)
- H_1 – при увеличении доходов населения рождаемость увеличивается, и линейная связь между показателями существует ($r_{xy} \neq 0$).

По формуле 1 было определено расчетное значение t-критерия.

$$t_{\text{расч.}} = r_{xy} \times \frac{\sqrt{n-2}}{\sqrt{1-r_{xy}^2}} \quad (1),$$

где $t_{\text{расч.}}$ – расчетное значение критерия Стьюдента,
 r_{xy} – парный коэффициент корреляции,
 n – объем выборки.

Расчетное значение t-критерия составляет 7,354. По таблице t-критерия Стьюдента по заданному уровню значимости 0,05 и числу степеней свободы 8 находим критическое значение:

$$t_{\text{крит.}} (\alpha=0.05, d_f = 8) = 2,306.$$

Так как расчётное значение t-критерия больше критического, то с вероятностью 95% H_0 не подтверждается. Следовательно, уровень доходов населения оказывает влияние на рождаемость, то есть увеличение рождаемости в Калининградской области вызваны увеличением доходов населения.

Таким образом, коэффициенты регрессии статистически значимы. Это позволяет сделать следующие выводы. При увеличении доходов населения на 1 тыс. рублей рождаемость увеличивается на 17 человек. Согласно значению коэффициента детерминации, увеличение рождаемости зависит от доходов населения на 90%.

Таким образом, по результатам исследования можно сделать следующие выводы. Увеличение численности населения, безусловно, положительно влияет на развитие экономики как региона, так и страны в целом. Ведь население является в одно и то же время основной производительной силой общества и потребителем произведенных материальных благ. Поэтому необходимо изучение демографической ситуации.

Список литературы

1. Калининград ухудшил позиции в рейтинге регионов по качеству жизни // РБК Калининград. URL: <http://kaliningrad.rbc.ru/kaliningrad/freenews/571f335e9a79476520625fe6> (дата обращения: 16.10.2017).
2. Нижегородская земля и Полтавщина. Сайт о родине и родителях //. URL: http://nipol.ucoz.ru/load/statistika_rossijskoj_imperii/pervaja_vseobshhaja_perepis_naselenija_1897_goda/191 (дата обращения: 16.10.2017).
3. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Калининградской области URL: <http://kaliningrad.gks.ru/> (дата обращения: 16.10.2017).

РЕКОМЕНДАЦИИ ПО СТИМУЛИРОВАНИЮ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН НА ПРИМЕРЕ БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ

Якимчук С.В.

доктор экономических наук, профессор,
Белгородский государственный национальный исследовательский университет,
Россия, г. Белгород

Черная В.О.

студентка Института экономики,
Белгородский государственный национальный исследовательский университет,
Россия, г. Белгород

В статье социально-экономическая зона рассматривается как регион. Обеспечение сбалансированного социально-экономического развития регионов как один из целевых ориентиров социально-экономического развития требует синхронизации направлений программ регионального развития. Вырабатываются рекомендации на примере Белгородской области.

Ключевые слова: регион, социально-экономическая зона, экономическая деятельность, экономическое развитие, рекомендации, стимулирование развития.

Развитие социально-экономических зон – это многомерный и многоаспектный процесс, оно всегда имеет направленность, определяемую целью или системой целей. Социально-экономическое развитие включает в себя следующие составные элементы (рисунок).

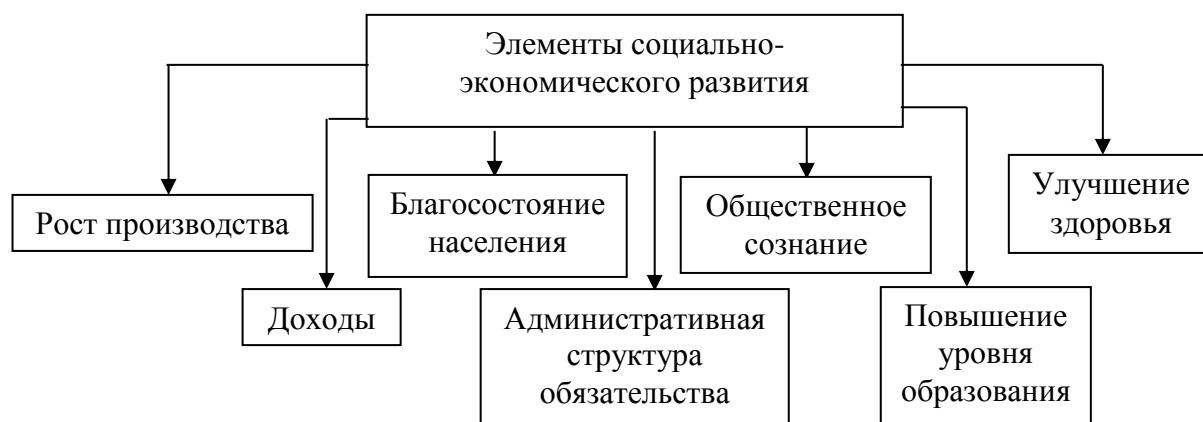


Рис. Составные элементы социально-экономического развития социально-экономических зон

Существует множество классификаций, используемых для стимулирования развития социально-экономических зон, Михеева Н. Н. в своей монографии «Региональная экономика и управление» выделяет две группы [1, с. 81]:

1. Средства микроэкономической политики.
2. Средства макроэкономической политики.

Средства микроэкономической политики, используемые при проведении региональной политики, определяются в зависимости от выбора объекта воздействия: труд или капитал, и выбора направлений воздействия: внутренняя или внешняя перестройка условий деятельности. Так, к политике воздействия на труд можно отнести: переориентацию труда на месте, пространственное перемещение, повышение эффективности рынков труда. К политике воздействия на капитал: налоги и субсидии, повышение эффективности рынка капиталов, повышение эффективности управления фирмами и административный контроль над деятельностью предприятий [2, с. 15].

Средства макроэкономической политики включают в себя налоговую, бюджетную, ценовую, кредитно-денежную, социальную, торговую и другие виды экономической политики, они используются, как правило, на национальном уровне для проведения политики центральных органов власти по отношению к регионам. Меры макроэкономической политики могут быть реализованы двояким образом: либо частичный контроль над теми или иными инструментами региональной политики передается на уровень отдельных регионов, либо он сосредотачивается в руках центральной власти [1, с. 16].

В постановление Правительства Белгородской области от 16 декабря 2013 года №522-пп об утверждении государственной программы Белгородской области «Развитие экономического потенциала и формирование благоприятного предпринимательского климата в Белгородской области на 2014-2020 годы» [4, с. 24] говорится о том, что стратегической целью развития области является достижение для населения Белгородской области достойного человека качества жизни и его постоянное улучшение на основе инновационно ориентированной экономической и со-

циальной политики, развития наукоемких и конкурентоспособных производств с учетом геостратегических приоритетов на юго-западе РФ.

Белгородская область демонстрирует устойчивые позитивные тенденции экономического развития, которые подтверждаются основными макроэкономическими показателями региона. Правительство области проводит активную политику по развитию экономики области, направленную на создание долговременных факторов экономического роста, диверсификацию и модернизацию производства, наращивание конкурентных преимуществ области, стимулирование инновационной активности предприятий и организаций [5, с. 9].

Основные рекомендации прогноза социально-экономического развития области базируются на итогах социально-экономического развития области за истекший период. Инновационный социально ориентированный сценарий развития области, выбранный в качестве целевого для Стратегии социально-экономического развития Белгородской области на период до 2025 года, предусматривает наращивание темпов роста ВРП области. Приоритетами развития будут: обеспечение роста экономики за счет повышения эффективности и роста производительности труда на действующих предприятиях и за счет создания новых рабочих мест, реализация активной политики, направленной на улучшение инвестиционного климата, повышение конкурентоспособности и эффективности бизнеса, повышение доли инновационной продукции в общем объеме производства, инновационного, производственного, сервисного малого и среднего бизнеса, формирование и развитие региональной альтернативной энергетики, освоение рекреационно-сервисного потенциала области [3, с. 14].

На основании этого разработаны следующие рекомендации по стимулированию развития социально-экономических зон:

- стимулирование экономического развития путем создания новых центров экономического роста в регионах на основе конкурентных преимуществ;
- координация инфраструктурных инвестиций государства и инвестиционных стратегий бизнеса в регионах с учетом приоритетов пространственного развития и ресурсных ограничений, в том числе демографических;
- сокращение дифференциации в уровне и качестве жизни населения в регионах с помощью эффективных механизмов социальной и бюджетной политики.

Обеспечение сбалансированного социально-экономического развития регионов как один из целевых ориентиров социально-экономического развития требует синхронизации таких направлений программ регионального развития, как:

- промышленная политика (подпрограмма модернизации экономики и реструктуризации предприятий);
- строительная политика (подпрограмма развития региональной инфраструктуры, реконструкция коммуникаций);
- социальная политика (подпрограмма развития образования, здравоохранения, культуры).

Таким образом, в качестве целевых установок регионального развития могут выступать задачи как общерегионального уровня (например, повышение эффективности функционирования экономики региона путем развития производственной инфраструктуры или создание условий для широкого развития предпринимательства), так и более узкого и частного характера (например, решение продовольственной проблемы, прорыв на мировой рынок с товарами определенного вида).

Наиболее сложной проблемой является разработка программы комплексного развития экономики и социальной сферы региона как целостного образования, поскольку в этом случае необходимо учесть все многообразие ограничений на экономическое развитие региона, а именно: состояние природного фактора, современную социально-демографическую ситуацию, прогноз социальной напряженности в регионе и пр. Принципиальное значение имеет положение о том, что для стабильного развития региона нельзя ограничиваться только решением задач, имеющих преимущественно оперативный характер и связанных с функционированием жизнеобеспечивающих систем и объектов. Необходимо решать задачи стратегического порядка, призванные обеспечить совершенствование (модернизацию) экономики базы, развитие социальной среды.

Список литературы

1. Бильчак, В.С. Региональная экономика [Текст]: Учебник / В.С. Бильчак, В.Ф. Захаров. – Калининград, 2008. – 316 с.
2. Гранберг, А.Г. Основы региональной экономики [Текст]: Учебник для вузов. – М.: ГУ ВШЭ, 2000. – с. 130.
3. Закон Белгородской области «Об областном бюджете на 2017 год и на плановый период 2018 и 2019 годов» от 23.12.2016 г. [Текст]: [рег. закон принят Белгородской областной Думой 22 декабря 2016г.] – Б.: Собрание законодательства, 2016. – №127.
4. Закон Белгородской области о реализации в Белгородской области некоторых положений Федерального закона «О стратегическом планировании в Российской Федерации» от 03.11.2016 г. [Текст]: [рег. закон принят Белгородской областной Думой 27 октября 2016г.] – Б.: Собрание законодательства, 2016. – №106.
5. Статистический ежегодник Белгородская область 2015 года [Электронный ресурс] – официальный сайт. – Режим доступа: http://belg.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/belg/resources/4aa2b0804b7d0869aebbfef3fcc8acff/0109.pdf

Подписано в печать 09.11.2017. Гарнитура Times New Roman.
Формат 60×84/16. Усл. п. л. 8,14. Тираж 500 экз. Заказ № 280
ООО «ЭПИЦЕНТР»

308010, г. Белгород, пр-т Б. Хмельницкого, 135, офис 1
ООО «АПНИ», 308000, г. Белгород, Народный бульвар, 70а