

№ 11

2019

ISSN 2411-0450

# ЭКОНОМИКА И БИЗНЕС

ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА



6ISSN 2411-0450 (Print)

ISSN 2413-0257 (Online)

Journal of Economy and Business

ЭКОНОМИКА И БИЗНЕС

*теория и практика*

*№11-3 (57)*

2019

# ЭКОНОМИКА И БИЗНЕС

## *теория и практика*

№ 11-3 (57) ноябрь 2019 г.

международный ежемесячный научный журнал

Журнал включен в систему Российского индекса научного цитирования (РИНЦ) на платформе Elibrary.ru

Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ № ФС 77 – 61110 от 19.03.2015 г. выдано Роскомнадзором.

**Главный редактор** – Матвеев Данил Максимович, канд. экон. наук, доцент

### *Члены редакционной коллегии*

Кондрашихин А.Б. – д-р экон. наук, канд. техн. наук, профессор (Россия)

Сычева И.Н. – д-р экон. наук, профессор (Россия)

Герасимов Б.Н. – д-р экон. наук, профессор (Россия)

Сайлаубеков Н.Т. – д-р экон. наук, профессор (Казахстан)

Мамедов Ф.А. – д-р экон. наук, профессор (Азербайджан)

Орлов А.Н. – д-р экон. наук, старший научный сотрудник (Норвегия)

Саидов С.Ш. – д-р полит. наук (Узбекистан)

Ниценко В.С. – д-р экон. наук, доцент (Украина)

Хачатрян Г.А. – канд. экон. наук, доцент (Армения)

Ахмедов М.М. – канд. экон. наук, доцент (Азербайджан)

Муравьева Н.Н. – канд. экон. наук, доцент (Россия)

В журнале «ЭКОНОМИКА И БИЗНЕС: теория и практика» публикуются результаты научных исследований фундаментального и прикладного характера в области экономики, бизнеса, финансов, управления, бухгалтерского учета и логистики. К публикации принимаются статьи как уже состоявшихся ученых, так и начинающих (аспирантов, магистров, студентов).

Рабочий язык журнала русский и английский.

Все статьи, поступающие в редакцию, рецензируются.

За достоверность сведений, изложенных в статьях, ответственность несут авторы.

Редакция оставляет за собой право отклонить поданные на публикацию материалы научных исследований без объяснения причин.

Материалы публикуются в авторской редакции

### **Контактная информация:**

E-mail: [Economyandbusiness@yandex.ru](mailto:Economyandbusiness@yandex.ru)

Сайт: <http://Economyandbusiness.ru>

Телефон: +79039977315

Ответственный редактор: Шаев Константин Сергеевич

**Учредитель и издатель:** ООО «Капитал»

**Адрес редакции:** 630133, г. Новосибирск, ул. Татьяны Снежиной, д.43/1, 252

**СОДЕРЖАНИЕ**

<b>Агапова А.А., Кудряков Л.В.</b> Особенности налогообложения игорного бизнеса на отдельных территориях России _____	5
<b>Садовникова И.В.</b> Теоретические аспекты разработки SMM-стратегии для продвижения предприятия в социальных сетях _____	13
<b>Садыков Р.М.</b> Социализация элементов экономической системы как фактор социального развития общества _____	17
<b>Саликов Д.А.</b> Особенности положения физических и юридических лиц на рынке бездокументарных ценных бумаг России _____	21
<b>Сафарян М.С., Жердева О.В.</b> Учет многолетних насаждений: российская и международная практика _____	25
<b>Скачкова И.Б.</b> Банковский менеджмент в кредитной организации _____	28
<b>Слепцова Е.В., Васильева М.Н.</b> Прогнозирование потребности в персонале в организациях сферы услуг: особенности, проблемы _____	31
<b>Слепцова Е.В., Волкова В.В.</b> Новые возможности повышения производительности труда в сфере услуг _____	34
<b>Слепцова Е.В., Хуажева Б.Р.</b> Перспективы реализации модели экономики благосостояния в России _____	38
<b>Смицких К.В., Блинов М.П.</b> Методика рейтинговой оценки динамичного развития предпринимательства _____	42
<b>Соловьева С.В.</b> Управление инновациями, как необходимость современного бизнеса _____	49
<b>Соян Ш.Ч., Монгуш Ч.К.</b> Анализ бюджета города Кызыла за 2016-2018 годы _____	53
<b>Соян Ш.Ч., Морзекей А.О.</b> Проблемы государственного финансового контроля _____	57
<b>Старокожева Г.И.</b> Региональные особенности формирования нетрадиционных источников конкурентных преимуществ _____	60
<b>Стрельцова Т.В., Локтионов К.А.</b> Организационно-экономические проблемы и ограничения развития крестьянского (фермерского) хозяйства в Алтайском крае _____	66
<b>Суворова А.В.</b> Особенности типологизации регионов: подходы и варианты критериев _____	71
<b>Тадевосян Э.Г.</b> Анализ и проблемы реализации политики импортозамещения в сельском хозяйстве Краснодарского края _____	75
<b>Титова А.В.</b> Внешняя торговля услугами России _____	82
<b>Тхагапсо М.Б., Кулигина В.В.</b> Методы прогнозирования и оценки финансового состояния коммерческих предприятий _____	86
<b>Тхагапсо М.Б., Кулигина В.В.</b> Теоретические аспекты формирования финансовой политики предприятия _____	90
<b>Умарова З.М.</b> Современное состояние активов банковского сектора РФ и их роль в развитии российской экономики _____	93
<b>Уткин А.И., Маринцев Д.А.</b> Управление экономическими рисками инновационного развития региональных бюджетов на основе сбалансированной системы показателей _____	98
<b>Фарков А.Г.</b> Проблемы и приоритеты технического оснащения личных подсобных хозяйств _____	107

<b>Фарков А.Г.</b> Потенциал использования биогазовых установок для утилизации органических отходов агропромышленного комплекса _____	110
<b>Федорова Г.В., Иванова О.Ю.</b> Оценка процесса управления персоналом в системе обеспечения экономической безопасности организации _____	113
<b>Фрейдлин А.А., Глубокова Н.Ю.</b> О путях сближения бухгалтерского и налогового учета на малых предприятиях _____	118
<b>Федотова С.Н.</b> Цифровизация транспортно-логистических услуг _____	124
<b>Хализева Д.И.</b> Сравнительный анализ налоговой среды Украины и Российской Федерации _____	128
<b>Хамурадов М.А.</b> Проблемы и основные направления совершенствования формирования и исполнения бюджета муниципального образования _____	132
<b>Харькова К.С., Левичев А.Н.</b> Финансовый лизинг как фактор развития производства и индикатор состояния экономики _____	137
<b>Хидирова Р.М.</b> Анализ доли собственных средств в общей структуре пассивов коммерческого банка и их роль в обеспечении его устойчивости _____	142
<b>Хонкелдиева Г.Ш.</b> Организационно-экономический механизм управления инвестиционной деятельностью в сфере телекоммуникаций _____	146
<b>Черкасов Д.О., Лымарева О.А.</b> Профессиональная адаптация молодого специалиста _____	151
<b>Черненко Е.Р., Курбанаева Л.Х.</b> Совершенствование механизмов внутреннего контроля в организации _____	155
<b>Чуйкова Н.М., Мартынов П.В.</b> Влияние дивидендной политики на уровень капитализации компании _____	158
<b>Чуйкова Н.М., Попова М.А.</b> Оценка финансовых рисков на примере ПАО «Аэрофлот» _____	164
<b>Шайдуллина Ч.Р., Махмутов И.И.</b> Управление дебиторской задолженностью предприятия с применением системного подхода _____	168
<b>Шакирова Ю.С.</b> Анализ факторов влияющих на неформальную занятость в Узбекистане _____	173
<b>Шарыпова И.В., Сафина З.З.</b> Изменения в налоговом законодательстве с 1 января 2020 года _____	180
<b>Широкова М.А., Малицкая В.Б.</b> Структура денежного оборота в лизинговых компаниях _____	184
<b>Шугуров М.В.</b> Инвестиционные аспекты международной передачи технологий в интересах устойчивого развития _____	188
<b>Юкиш В.Ф.</b> Характеристика миграционных потоков в федеральных округах России по качественным признакам _____	198
<b>Ярманова К.Н.</b> Оценка показателей конкурентоспособности страховых компаний в Алтайском крае по агрострахованию _____	204
<b>Яценко А.В.</b> Применение процессного подхода управления для повышения эффективности деятельности организации _____	208

## ОСОБЕННОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ИГОРНОГО БИЗНЕСА НА ОТДЕЛЬНЫХ ТЕРРИТОРИЯХ РОССИИ

А.А. Агапова, канд. экон. наук, доцент

Л.В. Кудряков, студент

Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова  
(Россия, г. Москва)

DOI: 10.24411/2411-0450-2019-11381

**Аннотация.** Актуальность исследования продиктована тем, что игорная деятельность в системе делового бизнес, напрямую связана с получением предпринимателями величины прибыли, включена в общий порядок регулирования действующим налоговым законодательством Российской Федерации. В этой связи важно рассмотреть сущность, понятие игорного бизнеса и влияние государства на отрасль игорного бизнеса, с учетом действующего порядка взимания и уплаты налога на игорный бизнес. Это позволило в большей степени выявить наиболее спорные проблемы и рассмотреть возможные способы их решений на основе действующих правовых аспектов налога, который представляет интерес в связи с ограничением игорной деятельности, заключающейся в ее определенной специфике. Для наибольшей эффективности взимания данного налога предложено усилить контроль со стороны правоохранительных органов за деятельностью игорных организаций на соответствующих территориях.

**Ключевые слова:** управление запасами, подпроцесс, мероприятия, технология, инновационный потенциал.

Игорный бизнес является одним из самых доходных видов деятельности в инфраструктуре отдыха и развлечений в мире. На сегодняшний день, в России он также набирает обороты, формируя особый вид деятельности, а вместе с ним появляются и проблемы, требующие решения [1, 5]. В этой связи вопросы, касающиеся порядка налогообложения игорных заведений на данный момент времени, являются достаточно значимыми.

Следует отметить, игорный бизнес является одним из самых популярных в РФ, поскольку как способ предпринимательской деятельности в большей степени занимает неординарное положение в современном цифровом пространстве. Речь идет о включении современных средств связи в виде приложений азартных игр, применяемых населением в повседневной жизни [2, 4]. Помимо развлекательной составляющей, несомненно, азартные игры в большей степени способны повлиять на людей в форме психологической зависимости, что зачастую приводит к неблагоприятным последствиям [3]. В связи с данным обстоятельством использование

игорной деятельности подвержено четкому и жесткому административному регламенту включая способы законодательного регулирования. Данное обстоятельство соответствует запрещенным способам ведения предпринимательской деятельности в сфере игорного бизнеса на территории Российской Федерации (за исключением отдельных видов и территорий применения).

В историческом аспекте игорный бизнес в России появился в 80-х годах 20 века. Сегодня в этой области происходят большие изменения. В частности, появляются казино-курорты, которые выросли с небольших казино и являются центрами досуга для детей и взрослых.

В свою очередь действующая мировая практика свидетельствует о принятии норм законодательства, регулирующего игорный бизнес. В разных странах на уровне проводимой государственной политике обсуждаются различные решения в отношении сферы развития данной отрасли экономики. Между тем над этой сферой нужен контроль, в частности, исходя из практического опыта в Турции, где рост

игорных заведений за последние десятилетия был в большом количестве. Это, в свою очередь, по мнению экономистов привело к обнищанию отдельных слоев населения. В мусульманских странах игорный бизнес запрещен, а в Китае и США казино разрешены на отдельных территориях. В странах ЕС данный бизнес очень жестко регулируется [6, 8]. А в отдельных государствах, таких как Монако, Швеция, Финляндия, игорные заведения принадлежат государству, поэтому все доходы от такого игорного бизнеса не облагаются налогом, а напрямую поступают в бюджет и распределяются по соответствующим статьям бюджета [9, 11].

Как и любая деятельность, связанная с извлечением дохода, игорный бизнес входит в систему регулирования налоговым законодательством. С 1 января 2007 года на территорию России вступил в действие Федеральный закон «О государственном регулировании деятельности по организации и проведению азартных игр и о внесении изменений в некоторые законодательные акты РФ» (далее ФЗ-244) который запретил деятельность по организации и проведению азартных игр вне законодательно установленных игорных зон, включая казино, игорные залы, покерные залы, игровые автоматы, проведение азартных игр посредством сети интернет и т.д.

При этом налогообложение посредством установления налога на игорный бизнес содержит не только фискальную функцию. В отдельных случаях представляет собой определенный способ в качестве поддержки со стороны государства. Территориальный признак порядка взимания установлен бюджетным законодательством.

Налог отличается от действующих сборов и взносов предельно установленным порядком расчета в отношении определения объекта обложения деятельности игорного бизнеса. Речь идет об игровых столах, местах, где можно сделать ставки, а также процессинговых пунктах. Такой бизнес представляет собой форму получения дохода со ставок в букмекерских конторах, игровых аппаратах и столах. Осо-

бый сбор, который взимается в пользу государства существует с 2004 г.

Впоследствии в соответствующие разделы налогового законодательства были введены некоторые изменения. А именно, в положения Главы 29 НК РФ изложен общий порядок исчисления и уплаты налога. На уровне субъектов РФ вправе устанавливать максимальные размеры ставок налога, однако регулярность уплаты установлена на уровне НК РФ. В частности, порядок предоставления отчета по полученным доходам от игорного бизнеса осуществляется на ежемесячной основе [12, 14].

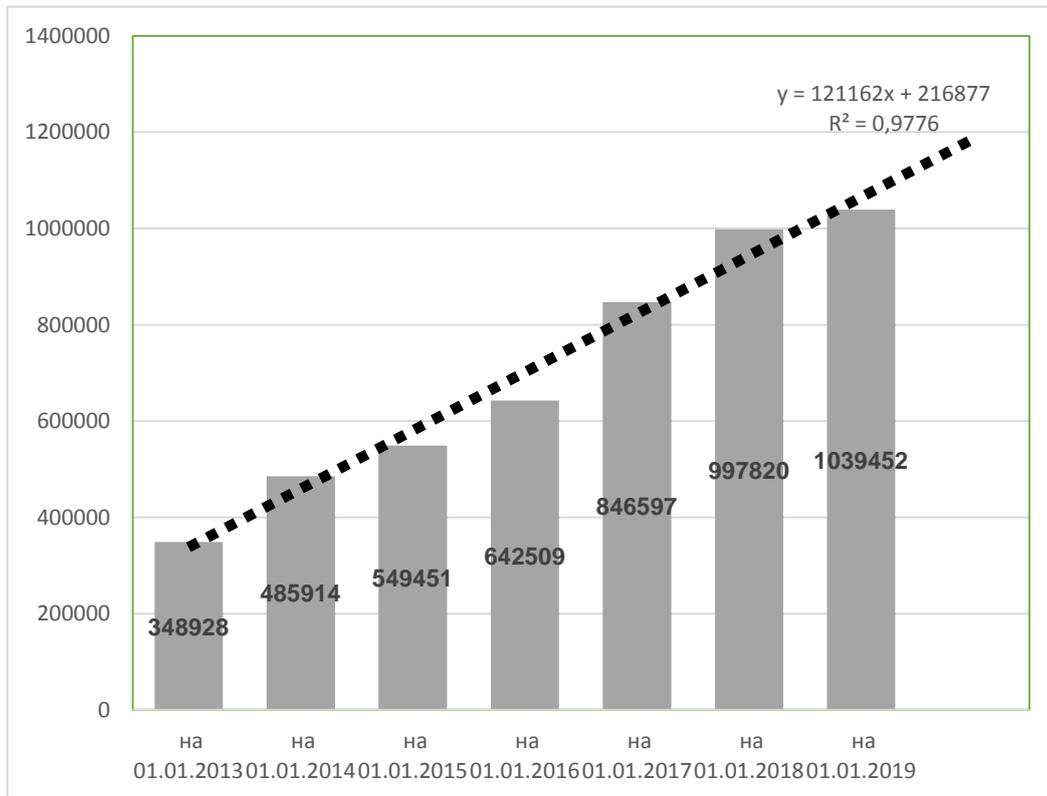
На законодательном уровне установлен общий порядок исчисления налога в зависимости от вида ставок, при этом компаниям, осуществляющим данную деятельность освобождены от уплаты налога на прибыль. Игорная деятельность в стране относится к категории региональных налогов и сборов (рис. 1).

Главный документ, устанавливающий порядок определения уплаты налога на игорный бизнес – Налоговый кодекс РФ, в соответствии с которым порядок представления отчета по деятельности организации обязаны предоставлять ежемесячно. Также на законодательном уровне регулируется работу игорной сферы на уровне законодательства соответствующего субъекта РФ. В случае отсутствия определенных сумм налога, установленных на уровне субъектов РФ, порядок налогообложения исчисляется исходя из минимального размера базовых ставок, определенных в Налоговом кодексе РФ [10, 13]. Если появляются разногласия по сборам, следует обратиться к действующему налоговому регламенту игорного бизнеса (ФЗ-244). В нормативном акте установлены основные понятия, ставки и принципы налога.

По общему порядку при определении базы обложения в расчет принимается общее количество действующих игровых столов, а также аппаратов, включая процессинговые пункты и центры приема заявленных ставок. В налоговой декларации, представляемой за отчетный период, налогоплательщик должен самостоятельно произвести расчет, исходя из действующе-

го количества облагаемых объектов учета [16, 18]. С учетом действующего порядка, например, для каждого игорного стола или иного установленного объекта, если

числа текущего периода (месяца), при расчете используется действующая размеры ставок налогообложения [19].



он поставлен на учет по прошествии 15

Рис. 1. Динамика налоговых поступлений в бюджет по игровой деятельности в Российской Федерации [24]

В тех случаях, когда объект обложения приобретает налогоплательщиком после 15 числа текущего месяца, в этом случае он уплатит только 50% от общей ставки. В данном случае объект исключается из учета в первой половине текущего периода. Следовательно, налогоплательщик вправе получить экономию на налоговых платежах. В том случае, если объект обложения снят с учета после середины текущего периода, игровой налог подлежит к уплате в полном размере.

Использование законного права на применение пониженной ставки налога налогоплательщик сможет после подтверждения движений денежных средств по соответствующим счетам. В этом случае необходимо известить контролирующие организации об увеличении или снижении облагаемых объектов. При этом действующий перечень организаций, которые

должны уплатить налог на игровой бизнес установлен на уровне субъектов РФ. В этом случае учитывается соответствующий регион их деятельности. В частности, если заниматься игровой деятельностью на территории любого из субъектов РФ, не включенных в перечень, налогоплательщику грозит ответственность за незаконную предпринимательскую деятельность.

С учетом положений ФЗ-244 налогоплательщиками по игровой сфере деятельности признаются физические и юридические лица, относящиеся к игровой сфере. Принадлежащие к определенному региону специфичные объекты бизнеса являются самостоятельными предприятиями, которые должны декларировать свой доход. При этом действует установленный минимальный размер уставного вклада. Следовательно, ограничивается действующая организационная структура в разрезе раз-

меров вкладов учредителей. В частности, для казино сумма чистых активов должна составлять за календарный год не менее 600 млн. руб., а для тотализатора такое значение не менее 100 млн. руб. В случае, когда организация имеет гарантию от банка, сумма складочного капитала понижается до 500 млн. руб.

С учетом действующих правил для налогоплательщиков, которые уплачивают налог при ведении игровой деятельности предусмотрена обязанность по декларированию суммы полученного дохода за отчетные периоды. При этом не имеет значения размер действующих ставок налога. Вместе с тем по действующему законодательству организации не уплачивают налог на доходы, с учетом установленных предельных значений ставок по игровым столам.

В качестве объекта обложения признаются игровые столы, игровое поле, игровой автомат, касса тотализатора и касса букмекерской конторы. При этом могут применяться льготные условия (понижены ставки на 20%) при общем количестве игровых автоматов свыше 40 или при наличии более 30 игровых столов [20, 21].

Вместе с тем действие налога на игровой бизнес оказалось малоэффективным, поскольку выделение отдельных зон для игорного бизнеса не привлекло большого количества предпринимателей, желающих официально заняться данным делом и перенести свой бизнес в отдаленные части РФ. В частности, лишь одна выделенная игровая зона «АзовСити» смогла успешно развить свою деятельность и продолжает непрерывно и прибыльно функционировать (табл. 1).

Таблица 1. Минимальная и максимальная налоговые ставки по игорному налогу

Объект налогообложения	Минимальная ставка, тыс. руб.	Максимальная ставка, тыс. руб.
Игровой стол	50	250
Игровой автомат	3	15
Процессинговый центр букмекерской конторы	50	250
Процессинговый центр тотализатора	50	250
Процессинговый центр интерактивных ставок тотализатора	2500	3000
Процессинговый центр интерактивных ставок букмекерской конторы	2500	3000
Пункт приема ставок тотализатора	10	14
Пункт приема ставок букмекерской конторы	10	14

В проекте основных направлений бюджетной, налоговой и таможенно-тарифной политики на период до 2021 года предусмотрено поэтапное увеличение ставок налога на игровой бизнес в 10 раз. При этом рассматривается возможность привести ставки в соответствие с максимальным размером, установленным Налоговым кодексом РФ с 2018 г., за счет чего дополнительные поступления в региональный бюджет могут составить 80 млн. рублей ежегодно.

В России ставки налога на игровой бизнес устанавливаются субъектами РФ, и в период с 2004 по 2017 гг. фактически не изменялись. С 1 января 2018 г. в качестве самостоятельных объектов были выделены процессинговые центры букмекерских

контор и процессинговые центры тотализаторов, которые осуществляют учет интерактивных ставок, также 2018 г. размеры ставок были увеличены в 2 раза, благодаря чему в бюджет за этот год может дополнительно поступить порядка 6 млн. рублей.

В пределах отдельно организованных игорных зонах, находящиеся в границах территории Республики Крым, Краснодарского, Алтайского и Приморского края, а также Калининградской области, на которых возможно открытие игровой деятельности. В частности, к ним отнесены:

- 1) В «Сибирской монете», расположенной в Алтайском крае;
- 2) В «Азов – Сити», в Краснодарском крае;

3) В зоне «Янтарная», созданной на берегу Балтийского моря;

4) В «Приморье», что действует в Приморской области.

В последующие несколько лет предусмотрено открытие дополнительных зон на территории страны, расположенных:

- 1) в г. Сочи;
- 2) на Крымском полуострове;
- 3) на Золотых песках;

4) в Республике Бурятия.

При этом в части региональных поступлений налог с игровой деятельности является достаточно значимым источником доходов. Так, свыше 60% от объема налоговых поступлений по игорному бизнесу в 2017 году обеспечили казино (объекты в виде игровых столов), а букмекерские кассы сформировали свыше 40%, тотализаторы – менее 1% (рис. 2).

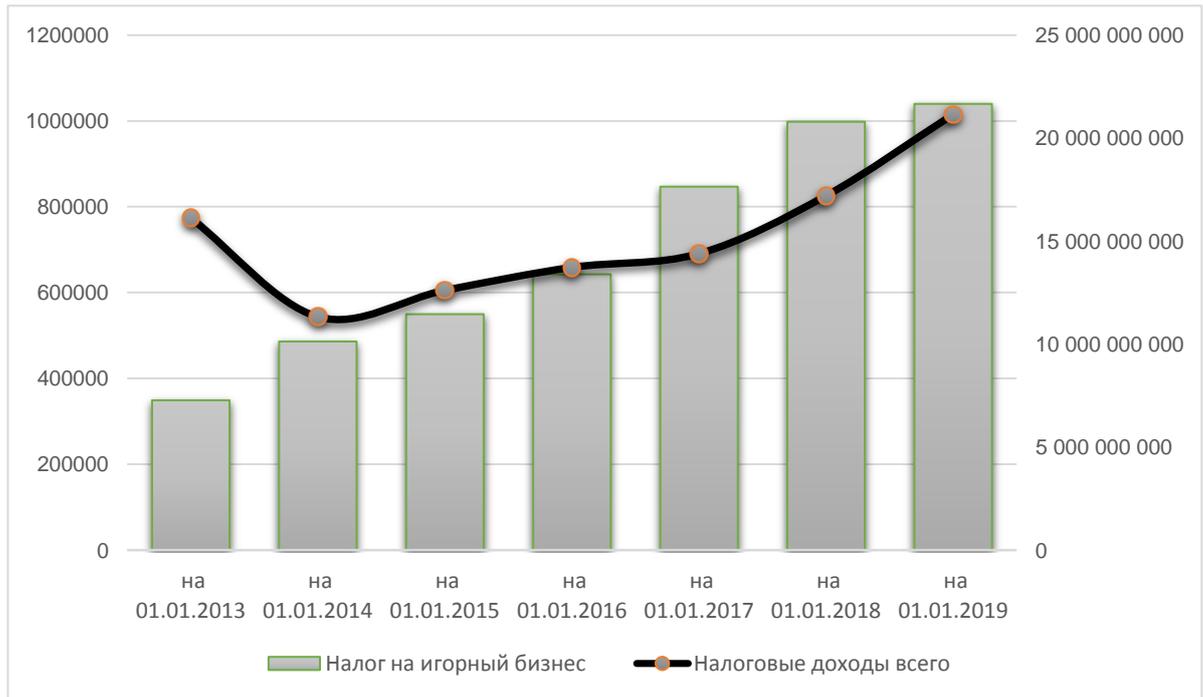


Рис. 2. Соотношение налоговых поступлений по игровой деятельности к динамике взимаемых налогов, сборов и взносов в бюджет Российской Федерации [24]

Одной из главных проблем налогообложения игровой деятельности связано с принципом сокрытия действующих объектов. Речь идет о незаконной (без осуществления регистрации) игровой деятельности.

Игорный бизнес, подлежит обязательному лицензированию, с учетом которого обязанность по его контролю возложена на ФНС России. Лицензия на игровой бизнес действует в бессрочной форме. Основные условия по получению установлены на уровне федерального законодательства.

В Калининградской области, как в одном из регионов, где предпринимательская деятельность по организации азартных игр разрешена, действует игорная зона «Янтарная». С 2018 года на территории этого субъекта РФ были повышены почти в два

раза налоговые ставки на налог на игровой бизнес [6, 23]. Такое право появилось после внесения изменений в законодательство с 2018 года, согласно которым у субъектов появилось право увеличить максимальный размер налога. При этом, с учетом мнения Министерства финансов Калининградской области, доходы от поступления налога на игровой бизнес формируют областной бюджет со стопроцентным нормативом зачисления и благодаря принятию закона в бюджет субъекта РФ в годовом исчислении дополнительно поступило свыше 80 млн. рублей. Таким образом, налог на игровой бизнес способен приносить значительные объемы доходов в бюджеты субъектов РФ. Однако возникают проблемы в связи с сокрытием объектов налогообложения. Дальнейшее уси-

ление контроля со стороны правоохранительных органов в сфере организации азартных игр будет способствовать своевременному поступлению денежных средств в бюджет, а также сокращению незаконно существующей деятельности в сфере игорного бизнеса.

Вместе с тем, по нашему мнению, для ликвидации нелегального игорного бизнеса, важно ужесточить действующее законодательство. При этом могут быть задействованы в качестве средства повышения ставки налога по каждому объекту обложения. Данная мера может привести к возможному сокрытию полученных доходов от бизнеса. Наиболее целесообразным средством борьбы с нелегальными игорными организациями является использование полномочий органов внутренних дел, закрепленных в действующем законодательстве об оперативно-розыскной деятельности. Это, в свою очередь, в должной мере позволит выявлять нарушения законодательства в указанной сфере, а также будет способствовать росту поступлений налогов в региональные бюджеты.

Следует отметить, что налогообложение некоторых видов деятельности положениями налогового законодательства не регулируется. Эти виды деятельности попадают под понятие игорного бизнеса, но налогом не облагаются:

1. Игры на деньги, осуществляемые через интернет. Данный вид деятельности главой 29 НК РФ не регулируется. Рассматриваемый вид попадает под понятие игорного бизнеса, однако налогом не облагается. В соответствии с действующим законодательством к плательщикам налога на игорный бизнес отнесены организации (российские и иностранные) и индивидуальные предприниматели.

2. Бильярдные столы, установленные в кафе. Для признания бильярдных столов объектами налогообложения налогом на игорный бизнес, в заведении должна быть установлена касса тотализатора.

3. Азартные игры, которые проводятся посредством отправки-приема электронных смс-сообщений. Данная деятельность не является игорным бизнесом на основании Письма Департамента налоговой по-

литики Минфина РФ от 19.09.05 №03-06-05-07/28, следовательно, налогообложение вышеуказанной деятельности производится в общеустановленном порядке.

Лица, которые занимаются игорным бизнесом и являются плательщиками данного налога. Лицо, которое организует азартные игры, обязан предоставить информацию для исполнения требований законодательства. Несовершеннолетние лица быть посетителями игорного заведения не могут.

Региональные власти могут не устанавливать максимальные ставки на своей территории по данному налогу. В этом случае налог взимается по минимальным ставкам. На данный момент на законодательном уровне проделано много работы в данной сфере, которая конечно уже принесла свои положительные последствия. Таким образом, с большей степенью вероятности, можно предположить, что необходимо скорректировать действующее законодательство в отношении порядка регулирования перечисленных противоречий, которые существуют в развитии игорного бизнеса, даже если результат этих преобразований может являться спорным.

Законодательством РФ установлено, что любые азартные игры за пределами специальных зон запрещены, но сегодня в мировой практике стали крайне популярны онлайн-казино. В Латвии, например, в отношении виртуальных заведений, налог на прибыль будет составлять 15%, в Эстонии виртуальное казино обязано уплатить налог в размере 5% от величины полученной чистой прибыли [9].

В России в данной сфере ситуация складывается достаточно неоднозначно: за неуплату налогов в случае выигрыша в онлайн-казино для физических лиц уголовной и административной ответственности не предусмотрено.

Таким образом, игорный бизнес сочетает в себе колоссальные возможности получения налогов. Доходы индустрии азарта дают возможность сократить дефицит бюджета без введения нового способа налогообложения или корректировки действующего порядка. Политика в области игорного бизнеса в России основывается

на искоренение таких нелегальных игорных заведений, в том числе нелегальных установок объектов налогообложения. Введение в действие уголовных запретов оказало существенное влияние, но полностью игорный бизнес не прекратил свое существование, а перешел в большей степени в теневой сектор экономики. Таким образом, действенность по противодействию незаконному игорному бизнесу незначительна, вследствие до конца не выра-

ботанной методике выявления и расследования преступлений рассматриваемой категории. В этой связи применение мирового опыта в области налогообложения и законодательного регулирования игорного бизнеса способно дополнительно выработать оптимальную стратегию по взиманию налогов, с учетом норм и правил регулирования игорного бизнеса на территории страны, без ущерба доходной части бюджетов всех уровней.

#### **Библиографический список**

1. *Проблемы экономики и управления предприятиями, отраслями, комплексами: монография* / М.Е. Барсукова, Н.Г. Белокопытова, В.Б. Малицкая и др. / Под общ. ред. С.С. Чернова. – Книга 6. – Новосибирск: ЦРНС, 2009. – 345 с.
2. *Агузарова Ф.С.* Проблемы регионального налогообложения и пути их решения / Ф.С. Агузарова, З.С. Боллоева // В сборнике: От "Капитала" к цифровой экономике. Сборник научных статей. Под редакцией А.У. Огоева; Северо-Осетинский государственный университет им. К.Л. Хетагурова. – 2019. – С. 106-110.
3. *Александрова Ж.П.* Налог на игорный бизнес в России и за рубежом / Ж.П. Александрова, И.Р. Шхапацева // Вестник современных исследований. – 2018. – № 12.12 (27). – С. 21-23.
4. *Алиева Н.Н., Зверева А.О., Ильяшенко С.Б.* Коммерческая деятельность организаций интернет-торговли в современных условиях // Экономика и предпринимательство. – 2017. – № 12-3 (89). – С. 582-585.
5. *Ахмадеев Р.Г., Быканова О.А., Агапова А.А.* Налоговое регулирование инвестиционных процессов в экономике // Азимут научных исследований: экономика и управление. – 2016. – Т. 5. № 3 (16). – С. 38-41.
6. *Ахмадеев Р.Г., Морозова Т.В.* Ведение раздельного учета НДС в медицинских организациях: практика формирования учетной политики // Бухучет в здравоохранении. – 2019. – № 9. – С. 50-60.
7. *Вацеккин А.Н.* Формы интеграции оптовой и розничной торговли в России на современном этапе // Инновации и инвестиции. – 2013. – №7. – С. 221-225.
8. *Дмитриева И.М.* Бухгалтерский учет и анализ: учебник для академического бакалавриата. – М.: Изд-во Юрайт, 2017. – 358 с.
9. *Дуничева А.О.* Правовое регулирование налогообложения игорного бизнеса // В сборнике: Современная экономика: актуальные вопросы, достижения и инновации. – Пенза, 2019. – С. 83-85.
10. *Зверева Т.В.* Развитие регионального налогообложения в Российской Федерации / Т.В. Зверева, Д.М.Б. Имагожев // Modern Science. – 2019. – № 4-2. С. 113-118.
11. *Казаев И.Д.* Налог на игорный бизнес: особенности, проблемы, пути решения / И.Д. Казаев, А.Р. Хаметова // В сборнике: Рыночная трансформация экономики России: проблемы, перспективы, пути развития. – 2018. – С. 128-130.
12. *Калимуллина О.В.* Исследование инновационных подходов к управлению кредитной организацией // Дискуссия. – 2013. – № 11 (41). – С. 60-64.
13. *Кораблева О.Н., Калимуллина О.В., Магомедова В.Р.* Оценка инновационной активности стран на основе индексации и формирования рейтингов: проблемы и перспективы // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2017. – №6 (100). – С. 27.
14. *Пестерев С.В.* Характеристики налога на игорный бизнес в России / С.В. Пестерев, А.М. Воскобойник // В сборнике: Новая наука: история становления, современное состояние, перспективы развития. – 2018. – С. 215-219.

15. Понкратов В.В. Совершенствование налогово-бюджетной политики России в целях расширения доходной базы региональных и местных бюджетов // Вестник Московского государственного открытого университета. Серия: Экономика и право. – 2011. – №3. – С. 57-61.
16. Пономарёва Н.В., Голубцова Е.В. Зарубежный опыт экологического налогообложения на пути к "зеленой" экономике // Вестник Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова. – 2012. – № 6 (48). – С. 41-46.
17. Рерих Л.М. Налог на игорный бизнес в России, его перспективы / Л.М. Рерих, Д.Е. Байдужа, А.А. Крюкова // В сборнике: Наука сегодня: теоретические и практические аспекты. – 2018. – С. 103-104.
18. Тюрина Ю.Г. Современные подходы к определению налогового потенциала региона // Проблемы современной экономики. – 2014. – №3. – С. 248-251.
19. Французова М.С. Налог на игорный бизнес и перспективы его развития // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. – 2018. – № 12-2. – С. 151-153.
20. Царенко Д.К. Проблемы исчисления и взимания налога на игорный бизнес // Аллея науки. – 2018. – Т 4. №4 (20). – С. 860-865.
21. Юдникова Е.С., Ильяшенко С.Б. Вектор развития инновационного потенциала в торговле на основе внедрения "online-to-offline" коммерции // Российское предпринимательство. – 2018. – Т. 19. № 11. – С. 3313-3322.
22. Ekimova K., Nikeriasova V., Ivanova Y., Hvostenko O. Mortgage lending as a financial management tool // Espacios. – 2017. – Т. 38. № 49. – С. 34.
23. Kosov M.E., Akhmadeev R.G., Smirnov D.A., Solyannikova S.P., Rycova I.N. Energy industry: Effectiveness from innovations // International Journal of Energy Economics and Policy. – 2018. – Т. 8 (4). – С. 83-89.
24. Официальный сайт ФНС России. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://www.nalog.ru/statistics\\_and\\_analytics/forms](https://www.nalog.ru/statistics_and_analytics/forms)

## FEATURES OF GAMBLING BUSINESS TAXES IN SERVICES OF RUSSIA

**A.A. Agapova**, *Candidate of Economic Sciences, Associate Professor*

**L.V. Kudryakov**, *Student*

**Plekhanov Russian University of Economics**  
(Russia, Moscow)

**Abstract.** *The relevance of the study is dictated by the fact that gambling operations in the business system is directly related to the receiving of profit by entrepreneurs, is included in the general procedure for regulating the current tax legislation of the Russian Federation. In this regard, it is important to consider the essence, concept of gambling and the influence of the state on the gambling industry, taking into consideration the current procedure of charges and paying tax on the gambling business. This made it possible to identify the most controversial problems more fully and consider possible solutions to them on the basis of the current legal aspects of the tax, which is of interest in connection with the restriction of gambling activity, which is its specificity. For the most effective collection of this tax, it is proposed to strengthen the control by law enforcement agencies over the activities of gambling organizations in the respective territories.*

**Keywords:** *inventory control, subprocess, measures, technology, innovative potential.*

## ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗРАБОТКИ SMM-СТРАТЕГИИ ДЛЯ ПРОДВИЖЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ

**И.В. Садовникова, студент**  
Кубанский государственный университет  
(Россия, г. Краснодар)

DOI: 10.24411/2411-0450-2019-11382

**Аннотация.** В статье авторами раскрываются теоретические основы разработки эффективной SMM-стратегии, позволяющей осуществить успешное продвижение предприятия в социальных сетях. Представлен алгоритм разработки SMM-стратегии. Выявлены ключевые ошибки, совершаемые предприятиями при разработке стратегии своего продвижения в социальных сетях, а также представлен ряд рекомендаций по их устранению.

**Ключевые слова:** социальные сети, продвижение бизнеса, стратегия.

Актуальность темы исследования связана с возрастанием популярности социальных сетей, которые становятся эффективным инструментом в PR-деятельности. Социальные сети стали неотъемлемой частью современного общества. Сегодня практически у каждого интернет-пользователя есть личная страница, с помощью которой можно найти старых знакомых, новых друзей, получить возможность дополнительного заработка, а также узнать интересующую информацию. Привлечь на сайт заказчика, новых потенциальных клиентов, которые наиболее активны в тематических сообществах, а также занять высокое место на рынке, можно при помощи правильно разработанной стратегии продвижения бизнеса в социальных сетях. Конкуренция в современном мире обязывает присутствовать в интернет-среде, что является обязательным для любой компании. Разработка стратегии SMM-продвижения помогает предприятию оптимизировать рекламную и PR – деятельность и завоевать основные целевые аудитории.

В социальных сетях компании имеют уникальную возможность взаимодействовать со своей целевой аудиторией, стать интересным собеседником, помощником или советчиком, тем самым продвигая свои товары или услуги и завоевывая новых потребителей. То есть, продвижение в социальных сетях – это рекламно-информационная деятельность, которая в

первую очередь нацелена на распространение информации о рекламируемом объекте в социальных сетях посредством создания сообщества целевых потребителей и управления им [1].

Как нами было отмечено ранее, эффективное продвижение предприятия в социальных сетях начинается с правильно разработанной SMM-стратегии. Стратегия поможет определить цели присутствия в социальных медиа, пути их достижения, расставить приоритеты, а главное – спрогнозировать потенциальный эффект и не свернуть с намеченного маршрута.

По нашему мнению, целесообразным является определение содержания понятия «SMM-стратегия». В научной литературе по теме исследования можно встретить различные подходы к определению понятия «SMM-стратегии».

Так, по мнению Уманской М.В. и Петрова С.В., SMM-стратегия – это деятельность, направленная на формирование потребительского спроса во всём мире массовых коммуникаций и на коммуникационных платформах [2].

Мартынова П. и Ерофеева А. считают, что SMM-стратегия представляет собой общий план продвижения товара или услуг предприятия в социальных сетях [3].

В научной работе авторов отмечается, что процесс составления SMM-стратегии состоит из реализации следующих ключевых процессов:

1) оценка текущего положения бренда (предприятия) в социальных сетях: численность и активность подписчиков, актуальность и качество контента, найдите все упоминания вашего бренда в социальных сетях – что и как о вас говорят;

2) проведение подробного конкурентного анализа;

3) составление портрета потенциального потребителя;

4) формулировка уникального торгового предложения – того, что выгодно отличает предприятие и его товар/услуги от конкурентов;

5) определение формата присутствия в социальных сетях [3].

По нашему мнению, особый научный интерес вызывает выявление основных ошибок, с которыми сталкиваются предприятия при разработке стратегии своего продвижения в социальных сетях, а также поиск решений данных ошибок.

На основании подробного изучения литературы по теме исследования и актуальных статистических данных, нами были сформулированы ошибки, которые совершают предприятия при разработке SMM-стратегии, а также предложены рекомендации по их устранению. К таковым относятся следующие:

#### 1. Отсутствие четкой бизнес-модели.

Каждое предприятие должно понимать, что сеть Интернет, и в частности, социальные сети – это специфическая среда с высокой конкуренцией за внимание пользователей. Они должны бороться не только с конкурентами, но и с агрегаторами и вообще со всем, что может отвлечь потенциальных покупателей от рекламы и общения с данным предприятием. Поэтому нужно четко понимать, чем и как отличаться и что делать с клиентами онлайн.

2. Не проводится оценка необходимых ресурсов.

Планируя активное интернет-продвижение, следует для начала оценить имеющиеся ресурсы – это и штат предприятия, и средства на заказ услуг агентства или фрилансеров. Это не значит, что нужно будет отказаться от полезных инструментов, так как с учетом ресурсов плани-

руется постепенное внедрение всего необходимого.

3. Отсутствие понимания целевой аудитории.

Знание предприятием своей целевой аудитории в социальных сетях – это размещение эффективной рекламы, сокращение расходов на ненужные каналы привлечения, успешное развитие сообществ и страниц. То есть информация, определяющая всю работу в сети.

4. Проведение поверхностного анализа конкурентов.

Если конкуренты уже занимаются своим интернет-продвижением, полезно знать, как они это делают и что используют. Следует посмотреть: качество и функциональность сайтов; уровень обслуживания, скорость решения вопросов, полезность рассылок; рекламные кампании; поисковые запросы, по которым продвигаются конкуренты; присутствие в социальных сетях и на профильных площадках, если такие есть в отрасли. Также стоит посмотреть на лидеров, чтобы видеть, чего можно достичь онлайн. Копировать методы продвижения не следует, а вот анализ даст понимание, что стоит сделать для себя.

5. Не задаются «достижимые» задания и план их реализации.

Можно «нарисовать» какие угодно цели и показатели их достижения, но если делать это в отрыве от реальности, цифры так и останутся на бумаге.

6. Отсутствие комплексной аналитики и, как следствие, отсутствие должного результата.

Даже самую правильную стратегию можно погубить реализацией без регулярного отслеживания промежуточных показателей и оценки работы по всем каналам продвижения. Причем, во взаимосвязи, а не по отдельности. Стратегия и план на ее основе – это база, а результат зависит от качества работы и понимания ее эффективности [4].

Таким образом, правильно разработанная SMM-стратегия представляет собой определенную систему, состоящую из набора взаимосвязанных элементов (процессов): грамотное представление целей, пра-

вильно выстроенная рекламная кампания, стилистика формулировки контента и его умение подстраиваться под особенности социальной сети – все это приводит к успешному результату, которого стремится добиться любая компания, входящая в пространство социальных медиа.

Как и в любой другой деятельности в случае с продвижением в социальных сетях, одним из важнейших аспектов является оценка эффективности проводимых мероприятий и рекламных кампаний.

Отследить эффективность разработанной стратегии продвижения предприятия в социальных сетях можно посредством наличия в данных инструментах встроенных механизмов внутренней статистики, дающей широкое представление о количественных характеристиках работы с вашим представительством в данной сети, а также посредством работы механизмов обратной связи (комментарии, отзывы, обращения и др.).

Так, в качестве основных информационных источников, необходимых для проведения оценки эффективности SMM-продвижения предприятия, по мнению Халилова Д.Д., выступают:

- 1) данные веб-аналитики с сайта;
- 2) анализ действий пользователей в социальных сетях (комментарии, лайки, репосты);
- 3) внутренняя статистика сообществ (посещаемость сообщества, активность аудитории сообщества, охват) [1].

Степнова О.В. выделяет следующие показатели эффективности продвижения предприятия в социальных сетях:

- 1) охват аудитории;
- 2) развитие сообществ;
- 3) резонанс (количество републикаций);
- 4) количество и качество упоминаний во внешней среде;
- 5) количество трафика на внешний сайт;
- 6) качество трафика;
- 7) количество целевых действий на сайте;
- 8) продажи.

Автор также отмечает, что данные показатели являются ключевыми и оцениваются в рамках стандартной рекламной кампании в социальных сетях. Но для каждой конкретной задачи предприятие может самостоятельно подбирать свою систему оценок: добавлять или исключать показатели, которые на данный момент для него являются более или менее значимыми [5].

Таким образом, на основании проведенных в рамках данной научной работы исследований, можно прийти к выводу, что на сегодняшний день социальные сети представляют собой эффективный, но сложный инструмент продвижения. Предприятиям в данном случае очень важно постоянно быть начеку, быстро принимать решения или экспериментировать, не слушая никого и продумывая каждый шаг. При разработке проекта по продвижение бизнеса в социальных сетях необходимо учитывать, что SMM – это часть общей маркетинговой стратегии компании, как раз и дающей точные ответы на главные вопросы.

#### **Библиографический список**

1. Халилов Д.Д. Маркетинг в социальных сетях. – М.: Изд-во «Манн, Иванов и Фербер», 2017. – 240 с.
2. Уманская М.В., Петров С.В. SMM как элемент стратегии развития предприятия // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. – 2018. – №6-2. – С. 104-106.
3. Мартынова П., Ерофеева А. SMM продвижение – пошаговое руководство. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.intervolga.ru/blog/marketing/smm-prodvizhenie-poshagovoe-rukovodstvo/> (дата обращения 18.09.2019 г.).
4. Основные ошибки при разработке стратегии интернет-продвижения. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://m.promoteh.ru/articles/\\_aview\\_b684](http://m.promoteh.ru/articles/_aview_b684) (дата обращения: 20.09.2019 г.).
5. Степнова О.В. SMM-стратегия: практический аспект // Известия МГТУ «МАМИ». – 2014. – № 2 (20). – С. 35-38.

**THEORETICAL ASPECTS OF SMM-STRATEGY DESIGN FOR PROMOTION IN SOCIAL NETWORKS**

**I.V. Sadovnikova**, *Student*  
**Kuban State University**  
**(Russia, Krasnodar)**

**Abstract.** *The authors reveal the theoretical basis for developing an effective SMM strategy to successfully promote the company on social networks. The SMM-strategy design algorithm is presented. Key mistakes made by enterprises in the development of a strategy for their promotion on social networks have been identified, and a number of recommendations to eliminate them was made as well.*

**Keywords:** *social networks, business promotion, strategy.*

## СОЦИАЛИЗАЦИЯ ЭЛЕМЕНТОВ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ КАК ФАКТОР СОЦИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВА

Р.М. Садыков, канд. социол. наук, доцент, старший научный сотрудник

Институт социально-экономических исследований – обособленное структурное подразделение Уфимского федерального исследовательского центра Российской академии наук  
(Россия, г. Уфа)

DOI: 10.24411/2411-0450-2019-11383

*Исследование выполнено в рамках государственного задания ИСЭИ УФИЦ РАН на 2019 г.*

**Аннотация.** В статье рассматриваются вопросы социализации основных элементов экономической системы, выступающие факторами социального развития общества. Эффективность социального развития общества в условиях социализации экономики измеряется не только количественным ростом общественных благ, но и качественной динамикой характеристик и показателей условий жизни населения, возрастанием уровня удовлетворения основных потребностей населения. В условиях социализации экономической системы первостепенное значение приобретают гарантированная социальная включенность населения в систему рыночной экономики, высокая позитивная мотивация труда, социальная поддержка наименее защищенных групп населения. Социализация экономической системы обусловлена гуманизацией трудовой деятельности, превращающейся из средства материального обеспечения в источник самореализации личности, её жизненных и творческих потенциалов. Определено место работника в системе общественного производства, обусловленное качеством компетенций – его квалификацией, образованием, интеллектуальным капиталом. Уровень социализации определяют развитие способностей и компетенций работника, а также трансформация его потребностей – изменение структуры спроса и потребления. Социальное развитие общества неразрывно связано с улучшением качества жизни, подъемом материального благосостояния, укреплением стабильности в обществе, усилением экономической безопасности населения.

**Ключевые слова:** социализация экономики, социальная экономика, социальное развитие, гуманизация труда, социальность работника, социальные проблемы, социальные потребности, человеческий капитал, трудовой капитал.

Одной из центральных проблем концепции социализации экономической системы, с учетом объективных траекторий ее эволюции на современном этапе, несомненно, выступает социальное развитие общества. Именно социализация экономики формирует новейшие и перспективные его направления в условиях модернизации общественно-экономической системы страны. Актуальность социализации экономики на современном этапе развития обусловлена темпами распространения новой техники и технологий, корректирующих как экономическое, так и социальное развитие. В основу социальной политики в условиях социализации экономических систем должна

быть положена иная система ценностей. Принципиально новым является признание приоритетности и взаимообусловленности жизнеопределяющих интересов всего населения. Государство должно взять на себя функцию обеспечения в обществе принципов социальной справедливости и высокого качества жизни на основе согласования и поддержания баланса интересов между всеми гражданами. Все это позволит превратить общество в устойчивую, сбалансированную и развивающуюся систему. В этом контексте важна роль государства как гаранта разработки и проведения эффективной социальной политики, налаживания оптимальных связей между социальной и

экономической сферами жизнедеятельности [1].

В условиях социализации экономической системы как фактора социального развития общества первостепенное значение приобретают: гарантированная социальная включенность населения в систему рыночной экономики, высокая позитивная мотивация труда, формируемая достойной его оплатой; социальная поддержка наименее защищенных групп населения; создание институтов и механизмов, позволяющих осуществлять участие граждан в реализации социальных проектов; предотвращение криминализации социальных и экономических отношений. В этот период основными источниками финансовых ресурсов социального развития выступают не только бюджеты всех уровней, но и инвестиции равноуровневых экономических систем, расходы внебюджетных фондов и предприятий.

В целях социализации экономики и достижения социального развития общества приоритетными становятся интересы и потребности всего населения, способного своим трудом, доходами, сбережениями самостоятельно обеспечить рост собственного благосостояния. Для социально уязвимых и малоимущих слоев должны действовать достойные меры государственной поддержки, выражающиеся в их доступности. Укрепление личной ответственности каждого человека за благосостояние своей семьи предполагает создание государством адекватных социально-экономических условий.

Незавершенность процесса социально-экономических реформ, их низкая социальная результативность, проявляющаяся в росте социальных издержек в форме бедности, безработицы, неравенства, переход этих проблем на более глубокий уровень рассогласования и дезинтеграции экономических интересов, усиливающих неустойчивость развития экономической системы, обуславливают необходимость выработки принципиально новой концепции социализации экономических отношений. Для этого необходим выход за рамки традиционно узкого подхода, рассматривающего социализацию как процесс решения текущих проблем в экономике, и перенесение ее в

плоскость согласования индивидуальных и общественных интересов и потребностей.

В свете решения задачи социального развития меняется сущность проблемы социальной справедливости. Здесь важен баланс в деятельности общества, направленный на рост благосостояния и качества жизни между ныне живущими и будущими поколениями. Социально несправедливым является ущемление интересов и потребностей старших поколений ради благополучия молодых граждан. Неприемлемо стремление к высокому благосостоянию за счет расходования не восполняемых ресурсов, что ведет к их кризису в перспективе. Серьезную опасность для социального развития представляет обнищание большей части населения, которая является источником криминогенной обстановки, социальных и других конфликтов [2, 3]. Для решения этой задачи государству необходимо проводить политику, направленную на искоренение бедности, расширение объема среднего класса, развитие активности трудоспособных слоев населения, адресную защиту социально уязвимых групп [4, 5]. Активное трудоспособное население с высокой мотивацией к труду, стремлением к социальной стабильности будет способствовать социальному развитию общества.

Также государству необходимо решить жилищную проблему россиян посредством проведения государственной жилищной политики, направленной на обеспечение каждой семьи квартирой или домом, предусматривающей развитие льготной ипотеки, поддержку кооперативного строительства жилья, льготы при индивидуальном строительстве. Социальное развитие предполагает создание для молодежи широкого спектра возможностей использования свободного времени, повышения культурного и образовательного уровня, активного вовлечения в общественную жизнь и профессиональной реализации. Государству необходимо обратить внимание на решение специфического процесса обнищания, вызванного распадом семьи [6]. Необходимо увеличить размер пособия на детей и создать условия для развития семьи. Одинокие родители-пенсионеры представляют собой одну из самых больших групп, живущих

ниже границы бедности. Из желания помочь детям они продолжают работать и после выхода на пенсию. Для пенсионера, как и для представителя любой другой социально-демографической группы, уверенность в будущем определяется перспективами материально обеспеченной старости и достойными условиями жизни. Кроме того, возникает необходимость в широком информировании общественности о проблемах инвалидов и изменения отношения к ним. Удельный вес инвалидов постоянно растет, поэтому следует стимулировать заинтересованность работодателей в предоставлении работы инвалидам.

Таким образом, социальное развитие общества неразрывно связано с улучшением качества жизни, подъемом материального благосостояния, укреплением стабильности в обществе, усилением экономической безопасности населения [7]. Основной вклад в процессы социального развития должны внести экономический рост, создание новых рабочих мест, повышение доходов населения, эффективное использование механизма социального контракта и расширение сферы применения материнского капитала.

#### **Библиографический список**

1. *Социальная устойчивость региона: диагностика и проблемы развития.* – Уфа: ИСЭИ УНЦ РАН, 2017. – 188 с.
2. *Каримов А.Г.* Проблема бедности работающего населения как фактор поляризации экономического пространства разноуровневых территорий // *Экономика и предпринимательство.* – 2017. – № 9-2. – С. 857-860.
3. *Садыков Р.М.* Бедность в России: сравнительный анализ и особенности // *Региональная экономика: теория и практика.* – 2018. – Т. 16. № 8. – С. 1494-1505.
4. *Биглова Г.Ф.* Парадокс бедности в богатой России: попытка институциональных обобщений // *Экономика и управление.* – 2016. – № 2 (124). – С. 16-21.
5. *Галиева Г.М., Аслаева С.Ш., Гатауллин Р.Ф.* Доходы и бедность населения в регионе: подходы к оценке // *Экономика и предпринимательство.* – 2016. – № 11-1. – С. 853-856.
6. *Левашов В.К.* Российское государство и общество в период либеральных реформ. – М.: ЦСПиМ, 2013. – 456 с.
7. *Садыков Р.М., Мигунова Ю.В., Гаврикова А.В., Ишмуратова Д.Ф.* Ключевые аспекты социального развития региона в условиях экономической нестабильности // *Региональная экономика: теория и практика.* – 2017. – Т. 15. № 10 (445). – С. 1906-1919.

**SOCIALIZATION OF ELEMENTS OF ECONOMIC SYSTEM AS A FACTOR OF SOCIAL DEVELOPMENT OF SOCIETY**

**R.M. Sadykov**, *Candidate of Sociological Sciences, Senior Researcher*  
**Institute of Social and Economic Researches – Subdivision of the Ufa Federal Research Centre of the Russian Academy of Sciences**  
**(Russia, Ufa)**

**Abstract.** *The article considers the issues of socialization of the main elements of the economic system, which are factors in the social development of society. The effectiveness of the social development of a society under conditions of socialization of the economy is measured not only by the quantitative growth of public goods, but also by the qualitative dynamics of characteristics and indicators of living conditions of the population, an increase in the level of satisfaction of basic needs of the population. Under the conditions of socialization of the economic system, guaranteed social inclusion of the population in the market economy system, high positive labor motivation, and social support of the least protected groups of the population are of paramount importance. The socialization of the economic system is due to the humanization of labor activity, which is transformed from a means of material support to a source of self-realization of a person, her life and creative potentials. The place of the employee in the system of social production is determined, due to the quality of competencies – his qualifications, education, intellectual capital. The level of socialization is determined by the development of the employee's abilities and competencies, as well as the transformation of his needs – a change in the structure of demand and consumption. The social development of society is inextricably linked with improving the quality of life, raising material wealth, strengthening stability in society, and enhancing the economic security of the population.*

**Keywords:** *socialization of the economy, social economy, social development, humanization of labor, employee sociality, social problems, social needs, human capital, labor capital.*

## ОСОБЕННОСТИ ПОЛОЖЕНИЯ ФИЗИЧЕСКИХ И ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ НА РЫНКЕ БЕЗДОКУМЕНТАРНЫХ ЦЕННЫХ БУМАГ РОССИИ

Д.А. Саликов, магистрант  
Волгоградский государственный университет  
(Россия, г. Волгоград)

DOI: 10.24411/2411-0450-2019-11384

**Аннотация.** В статье анализируются особенности лиц, которые могут осуществлять свою деятельность на фондовом рынке в России. Рассмотрены законодательные требования, экономические факторы и критерии участников отношений в сфере выпуска и оборота акций и облигаций, отмечаются их преимущества и недостатки. Показана динамика увеличения корпоративных и региональных облигаций на бирже ценных бумаг, а также отмечается создание предпосылок для перехода к совершенствованию технической базы рынка на основе распределенных реестров, на основании чего делается вывод о неизбежном изменении положения лиц на основном рынке ценных бумаг.

**Ключевые слова:** акции, облигации, ИСО, эмитент, инвестор.

Ключевым элементом финансового сектора экономики является рынок бездокументарных ценных бумаг (далее – РЦБ), на котором осуществляются сделки купли-продажи акций и облигаций различных субъектов экономических связей, относящихся как к юрисдикции Российской Федерации, так и зарубежных государств. В общем смысле, рынок ценных бумаг (далее – РЦБ) – это сегмент многообразного рынка финансовых услуг, на котором происходит эмиссия и обращение ценных бумаг. К основным функциям РЦБ, как мы помним, относятся: финансовое посредничество, централизация капитала, а также повышение степени концентрации капитала и производства [1, с. 41]. Указанные функции (направления деятельности) связывают между собой всех участников РЦБ, среди которых главными акторами являются эмитенты и инвесторы.

В настоящее время термин «эмитент», закрепленный в ст. 2 Федерального закона «О рынке ценных бумаг», раскрывает данное понятие – это юридические лица, исполнительные органы власти (государственной и муниципальной), которые несут от своего имени или от имени публично-правового образования обязательства перед владельцами ценных бумаг. Кроме того, именно эмитент выпускает ценные бумаги в целях развития своего финансового и производственного потенциала. Без эми-

тентов немислим РЦБ, так как они должны постоянно присутствовать, отвечая по обязательствам и оперируя самостоятельно собственными активами, продавая и выкупая их.

Среди эмитентов возможно выделить следующие группы:

1. Органы власти, которые в свою очередь, делятся в зависимости от уровня: федеральные, региональные и местные. Их бездокументарные ценные бумаги (облигации) на РЦБ всегда отличаются стабильностью, низкой рискованностью и сбалансированной доходностью, в связи с тем, что таким образом публично-правовые образования осуществляют социально-экономическую функцию.

2. Хозяйствующие субъекты. Внутри данной группы субъекты отличаются между собой по организационно-правовой форме, зависящей от цели деятельности организации – получение прибыли от деятельности или направление прибыли на уставные цели.

Однако осуществлять выпуск ценных бумаг вправе не каждое юридическое лицо. Требования к эмитентам устанавливаются специальными федеральными законами, регулирующими деятельность отдельных организаций. Процедура эмиссии ценных бумаг кредитными организациями регулируется отдельными актами Банка России в соответствии с законодательст-

вом РФ о банках и банковской деятельности (п. 3 ст. 19 Закона о РЦБ). Порядок эмиссии государственных и муниципальных ценных бумаг определяется Бюджетным кодексом РФ (п. 4 ст. 19 Закона о РЦБ).

В настоящее время продолжают активно участвовать, так называемые институциональные эмитенты (корпорации, местные и региональные органы власти). Только в 2012 г. сумма в денежном выражении корпоративных облигаций (КО) и региональных облигаций (РО) достигла 1,4 млрд. руб. [2, с. 28-31.] В 2019 г. тенденция по размещению КО сохраняется на высоком уровне – 12,4 млрд. руб. по состоянию на 31 июля. Заметно увеличился выпуск муниципальных облигаций (МО) – 702 млрд. руб. на 31 июля 2019 г. [3].

Эмитенты отвечают по обязательствам перед владельцами ценных бумаг – инвесторами. Понятие инвестора в контексте Закона о РЦБ не встречается, под ним следует понимать владельца – лицо, которому принадлежат ценные бумаги на праве собственности или ином вещном праве (ст. 2 Закона о РЦБ). Кроме того, следует различать термин «инвестор», применяемый к отношениям, связанным с инвестиционной деятельностью, осуществляемой в форме капитальных вложений, которые регулируются соответствующим федеральным законодательством (ФЗ об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений). Поэтому под инвестором в настоящей работе будем понимать владельца ценных бумаг.

Инвесторы – это участники фондового рынка, которым принадлежат средства, направляемые на приобретение ценных бумаг. В соответствии с экономической теорией все инвесторы действуют рационально и осуществляют свою деятельность, направленную на конкретную цель. Более того, сегодня акцент политики развития государства смещен с сырьевых отраслей на высокотехнологичные нанотехнологии [4, с. 35.], что привлекает новых инвесторов в высоко рискованные проекты. Вместе с тем целями инвестирования всегда являются: получение регулярного

дохода; прирост капитала; сочетание целей. Регулярный доход составляют дивиденды и проценты, а прирост капитала достигается за счет курсовой динамики ценных бумаг.

Выпуск новых ценных бумаг позволяет эмитентам привлекать новые средства, но с другой стороны, приобретение ценных бумаг для инвестора, прежде всего, способ получения дохода [5, с. 98]. В этой связи, принятие того или иного действия по операциям на РЦБ обусловлено факторами, которые инвестору необходимо постоянно учитывать:

- 1) объем финансовых ресурсов;
- 2) временной период вложений;
- 3) условия налогообложения;
- 4) ликвидность актива, т.е. способность получения адекватного денежного эквивалента;
- 5) показатели доходности и роста активов;
- 6) отношение к риску частичной или полной потери, вложенных средств.

Учитывая факторы рискованности, устанавливается специальный ценз к инвесторам, а именно предъявляется ряд требований к самостоятельному осуществлению операций на РЦБ – квалификация. Некоторые участники получают статус квалифицированного инвестора в силу закона (ст. 51.2 Закона о РЦБ), к ним относятся профессиональные участники рынка, кредитные организации, пенсионные страховые фонды, Банк России, «Внешэкономбанк», АСВ и некоторые другие, полный перечень которых установлен Законом о РЦБ. Однако квалифицированными инвесторами могут стать физические и юридические лица, соответствующие требованиям, которые установлены Указанием Банка России от 29.04.2015 № 3629-У «О признании лиц квалифицированными инвесторами и порядке ведения реестра лиц, признанных квалифицированными инвесторами». Данные требования содержат условия относительно профессиональной грамотности соискателя, наличие экономической достаточности в виде определенного капитала.

Все владельцы ценных бумаг обладают правомочиями по ним, корреспондирую-

щими обязанностям эмитента. Так, акционеры вправе получать дивиденды при принятии решения общим собранием акционеров о выплате дивидендов при наличии чистой прибыли. Однако, выплата дивидендов – это право, но не обязанность общества, только в случае принятия такого решения эмитент обязан исполнить свои обязательства перед владельцами. Акции предоставляют право на управление в деятельности общества (участие в собрании и голосовании по вопросам повестки дня), получение информации о деятельности общества и иные формы управления, при этом объем такого права определяется в зависимости от количества акций, принадлежащих акционеру. Кроме того, при ликвидации общества все участники имеют право на часть имущества, оставшегося после погашения всех обязательств перед кредиторами, пропорционально количеству акций.

Облигация предоставляет своему владельцу право на получение номинальной стоимости или иного имущественного эквивалента, в предусмотренной срок, кроме того получение процента от номинальной стоимости и иные имущественные права (ст. 816 ГК, ст. 2 Закона о РЦБ). Законом об АО установлено, что облигация удостоверяет право требования на ее погашение в установленные сроки (ст. 33 Закона об АО). Главным отличием от акции, являет-

ся правовая природа облигации, заключающаяся в заемном характере, тогда как акция предоставляет совокупность корпоративных прав.

В процессе эволюционного развития общества к формату «Индустрия 4.0» и применения инновационного способа инвестирования при помощи цифровых криптозаписей, ожидается, что и структура РБЦБ претерпит изменения, соответственно у инвесторов и эмитентов возникнут более широкие возможности для реализации своих целей. Исследователи полагают, что развитие ICO-инвестиций ускоренно продолжается, вложение капиталов при помощи данного инструмента увеличится за счет привлечения нового круга инвесторов. Рост популярности ICO повлечет развитие технической «базы» рынка финансовых инструментов, усиление криптозащиты смарт-контрактов и транзакций в рамках их исполнения. Кроме того, отмечается, что цифровые криптозаписи, используемые для финансирования внешне-торговых сделок юрисдикций БРИКС для организаторов инвестиций к 2022 году станут привычными инвестиционными инструментами, какими являются облигации или акции [6, с. 42]. Что, по нашему мнению, изменит положение физических и юридических лиц на рынке бездокументарных ценных бумаг.

#### **Библиографический список**

1. *Гусева И.А.* Финансовые рынки и институты: учебник и практикум для академического бакалавриата. – М.: Изд-во Юрайт. 2019. – 347 с.
2. *Лагунов В., Буряков Д.* 2013-й: функционирование учетной системы рынка облигаций в обновленном законодательном пространстве // Рынок ценных бумаг. – 2013. – № 1. – С. 28-31.
3. *Объем рынка корпоративных облигаций России за июль увеличился на 1.6% и составил 12.8 трлн рублей.* Cbonds. – 01 августа 2019. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cbonds.ru/news/item/1133529> (дата обращения 10.11.2019).
4. *Иншакова А.О., Кагальницкова Н.В.* Venture capital as the financial basis of small and medium businesses in the field of nanotechnology in unfavorable economic conditions: legal aspects // Власть закона. – 2018. – № 2 (34). – С. 32-41.
5. *Иншакова А.О., Гончаров А.И.* Ценные бумаги как предмет финансово-экономического интереса и объект гражданско-правовых отношений // Право. Журнал высшей школы экономики. – 2017. – № 4. – С. 97-110.
6. *Гончаров А.И., Гончарова М.В.* Цифровые токены в инструментарии современной внешнеторговой деятельности хозяйствующих субъектов юрисдикций БРИКС // Legal Concept = Правовая парадигма. – 2019. – Т. 18, № 3. – С. 31-42.

**FEATURES OF POSITION OF INDIVIDUALS AND LEGAL ENTITIES IN THE  
RUSSIAN MARKET OF SECURITY-FREE SECURITIES OF RUSSIA**

**D.A. Salikov**, *Graduate Student*  
**Volgograd State University**  
**(Russia, Volgograd)**

***Abstract.** The article assesses the characteristics of individuals who can carry out their activities on the stock market in Russia. The legislative requirements, economic factors and criteria of participants in relations in the sphere of issue and circulation of shares and bonds are considered, their advantages and disadvantages are noted. The dynamics of increasing corporate and regional bonds on the stock exchange is shown, as well as the creation of prerequisites for the transition to improving the technical base of the market based on distributed registries is noted, on the basis of which it is concluded that there is an inevitable change in the position of individuals on the main securities market.*

***Keywords:** stocks, bonds, ICO, issuer, investor.*

## УЧЕТ МНОГОЛЕТНИХ НАСАЖДЕНИЙ: РОССИЙСКАЯ И МЕЖДУНАРОДНАЯ ПРАКТИКА

М.С. Сафарян, студент

О.В. Жердева, канд. экон. наук, доцент

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

DOI: 10.24411/2411-0450-2019-11385

**Аннотация.** Немаловажный вопрос признания, учета и дальнейшей оценки многолетних насаждений в экономики организации является ключевым. Однако, разрешение проблемы переоценки активов, принадлежащих предприятию, регламентированы Советом по МСФО. Данная статья рассматривает различия в порядке признания многолетних насаждений в соответствии с международными стандартами учета и российской системой бухгалтерского учета, которые следует учитывать при составлении отчетности.

**Ключевые слова:** основные средства, МСФО, РСБУ, продукция растениеводства, многолетние насаждения.

Для целей учета биологических активов, продукции растениеводства, а также государственных субсидий для предприятий, занятых в отрасли сельского хозяйства был разработан международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 41 «Сельское хозяйство». Сам термин биологический актив регламентируется в п. 5 настоящего стандарта «Сельское хозяйство» и описан как живущее животное или растение. Принято относить к данной категории следующие активы: продукцию растениеводства, производственный скот и лесозаготовки. Также биологические активы делятся по принципу: потребляемые активы и плодоносящие.

Потребляемые биологические активы: крупный рогатый скот на убой, скот на продажу, раба, а также зерновые [2, 4].

Разница с плодоносящими активами заключается в том, что последние не производят продукцию сельского хозяйства, а являются самовосстанавливающимися объектами. В данную категорию принято относить плодово-ягодные насаждения или скот молочного направления [1].

Термин многолетние насаждения изначально принадлежал категории биологических активов и регламентировался стандартом (IAS) 41 «Сельское хозяйство». Однако позднее этот вид активов – плодово-ягодные, технические и виноградные

культуры, было принято отнести в область учета стандартам по основным средствам [2].

Данная переклассификация активов объясняется их биологическими свойствами, а именно: многолетние насаждения при достижении возраста плодоношения прекращают биологическую трансформацию. Это означает, что дальнейший рост и размножение данного вида актива невозможен в силу биологических особенностей. С точки зрения ведения учета на предприятии ценность использования такого вида активов сводится только к получению продукции сельского хозяйства, а без их учета экономический смысл использования данного вида актива мизерный. Эта особенность – есть отличительная черта для объектов основных средств, поэтому Совет по Международным Стандартам финансовой отчетности принял решение переклассифицировать многолетние насаждения из категории биологических активов и учета стандарта (IAS) 41 «Сельское хозяйство» в категорию основных средств МСФО (IAS) 16 «Основные средства».

В соответствии с п. 37 МСФО (IAS) 16 «Основные средства» активы должны:

– применяться для поставки и производства продукции сельского хозяйства;

– более одного отчетного периода плодоносить;

– реализовываться только в качестве побочных отходов.

Это означает, что однолетние растения и растения двойного назначения (используются и для сбора ягод и древесины), не регламентируются МСФО «Основные средства».

Многолетние насаждения теперь в соответствии со стандартом МСФО (IAS) 16 «Основные средства» принимаются к учету наравне с вновь созданными основными средствами на предприятии. Это значит, что первоначальная стоимость многолетних насаждений состоит из затрат на приобретение саженцев, а также затрат на их уход вплоть до достижения полноценного зрелого возраста в зависимости от растениеводческой культуры. В таком порядке саженцы капитализируются до того, как растение станет плодоносить.

В рамках стандарта (IAS) 16 «Основные средства» закреплен метод дальнейшего учета данного вида актива: по переоцененной стоимости или фактической [3].

Переход этого многолетних насаждений из правил стандарта (IAS) 41 «Сельское хозяйство» в (IAS) 16 «Основные средства» – оставался острой проблемой для предприятий, которые уже ввели международные стандарты и признавали многолетние насаждения в качестве биологических активов. Для разрешения проблемы по переоценки активов Совет по МСФО

регламентировал порядок, согласно которому организации могли переоценить свои активы.

В системе российского бухгалтерского учета признание многолетних насаждений регулирует ПБУ 6/01 «Учет основных средств». Частой ошибкой в учете данного вида актива заключается в том, что растения рассматриваются по отдельности и потому не соответствуют требованиям ПБУ 6/01, а именно: несмотря на то что многолетние насаждения обладают сроком полезного использования большим, чем 12 месяцев, стоимость каждого из растений не превышает 40000 рублей. Но эту ошибку регламентирует п.5 ПБУ 6/01 указывая на то, что все виды растений должны признаваться в учете как единый объект, а не по отдельности [5, 6].

Также, многолетние насаждения в соответствии с постановлением Правительства РФ от 1 января 2002 г. № 1 относятся к 10-ой амортизационной группе, и это значит, что данный вид актива должен быть включен в состав объектов основных средств и в базу по налогу на имущество в соответствии с налоговым учетом.

Как и любые другие объекты основных средств многолетние насаждения отражаются в учете по первоначальной стоимости, которая формируется на счете 08 «Вложения во внеоборотные активы». По завершении всех посадочных работ многолетние насаждения отражаются по счету 01 «Основные средства».

#### **Библиографический список**

1. *Криничная Е.П.* Развитие методики учета биологических активов // Учет и статистика. – 2017. – № 1. – С. 50-58.
2. *Жердева О.В.* Развитие концепции справедливой стоимости / О.В. Жердева, Е.А. Санькова // Сб. Формирование экономического потенциала субъектов хозяйственной деятельности: проблемы, перспективы, учетно-аналитическое обеспечение. – 2015. – С. 76-79.
3. *Жердева О.В.* Экономическая эффективность использования земельных ресурсов в сельскохозяйственных организациях Краснодарского края / О.В. Жердева, М.А. Столярова. – Краснодар: КубГАУ, 2015. – 201 с.
4. *Муллинова С.А.* Международные стандарты финансовой отчетности: учебное пособие / С.А. Муллинова, О.В. Жердева. – Майкоп: ИМ Магарин О.Г., 2018. – 176 с.
5. *Столярова М.А., Щербина И.Д.* Актуальные вопросы учета биологических активов // Управление социально-экономическим развитием регионов: проблемы и пути их решения. – Курск, 2018. – С. 225-229.

6. Столярова М.А. Методические аспекты эффективности использования земельных ресурсов сельскохозяйственного назначения / М.А. Столярова, О.В. Жердева // Политематический сетевой электронный научный журнал КубГАУ. – 2014. – № 96. – С. 269-283.

## ACCOUNTING PERENNIAL PLANTS: RUSSIAN AND INTERNATIONAL PRACTICE

**M.S. Safaryan**, *Student*

**O.V. Zherdeva**, *Candidate of Economic Sciences, Associate Professor*

**Trubilin** *Kuban State Agrarian University*

**(Russia, Krasnodar)**

***Abstract.** An important issue of recognition, accounting and further evaluation of perennial plantings in the organization's economy is a key question. However, the resolution of the problem of revaluation of assets owned by the enterprise is regulated by the IFRS Council. This article considers the difference between the recognition of perennial plantations in accordance with International Accounting Standards and the Russian accounting system, which should be taken into account in the preparation of reporting.*

***Keywords:** fixed assets, IAS, RAS, crop production, perennial plantings.*

**БАНКОВСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ В КРЕДИТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ**

**И.Б. Скачкова**, магистрант

Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова  
(Россия, г. Белгород)

DOI: 10.24411/2411-0450-2019-11386

**Аннотация.** В статье рассматриваются теоретические основы банковского менеджмента в кредитной организации. Цель статьи заключается в исследовании роли банковского менеджмента, его основополагающих элементов и экономической сущности. В работе использованы методы анализа, статистического и графического исследования. Проанализированы ключевые функции, составляющие, направления банковского менеджмента, задачи, решаемые им в кредитной организации.

**Ключевые слова:** банковский менеджмент, кредитные организации, риск-менеджмент, управление персоналом, активы, пассивы, информационное обеспечение.

Цифровая трансформация банковского сектора, масштабирующая и интенсифицирующая финансовые риски кредитных организаций, детерминирует необходимость модернизации системы внутреннего контроля всей банковской деятельности. В настоящий период основополагающей задачей кредитных организаций является совершенствование качества банковского менеджмента и его ключевых элементов: риск-менеджмента, финансового менеджмента, организации и маркетинга [3]. Отечественный ученый Ю.Е. Ледок [4] определяет банковский менеджмент как научную систему управления банковским делом и персоналом, функционирующим в банковской области. Интересным представляется также определение другого российского экономиста М.Г. Ахмадеева: «Банковский менеджмент – это система управленческих воздействий, осуществляемых соответствующими организационными структурами в целях достижения

микро- и макроэкономических преимуществ» [2].

Согласно официальным статистическим данным, опубликованным консалтинговой компанией McKinsey [1], центральным фактором, обусловившим банкротство порядка 40% мировых банков, стал неудовлетворительный банковский менеджмент. Отметим, что в американской рейтинговой системе оценки банков CAMELS качество управления служит важнейшим показателем эффективности кредитной организации. Грамотный банковский менеджмент позволяет кредитной организации существенно минимизировать и нивелировать негативное воздействие макро- и микроэкономических факторов, способствующих банкротству, а также адаптировать их к целям организации. Банковский менеджмент является основополагающим условием конкурентоспособности и финансового процветания кредитной организации. Ключевые функции банковского менеджмента представлены на рисунке.

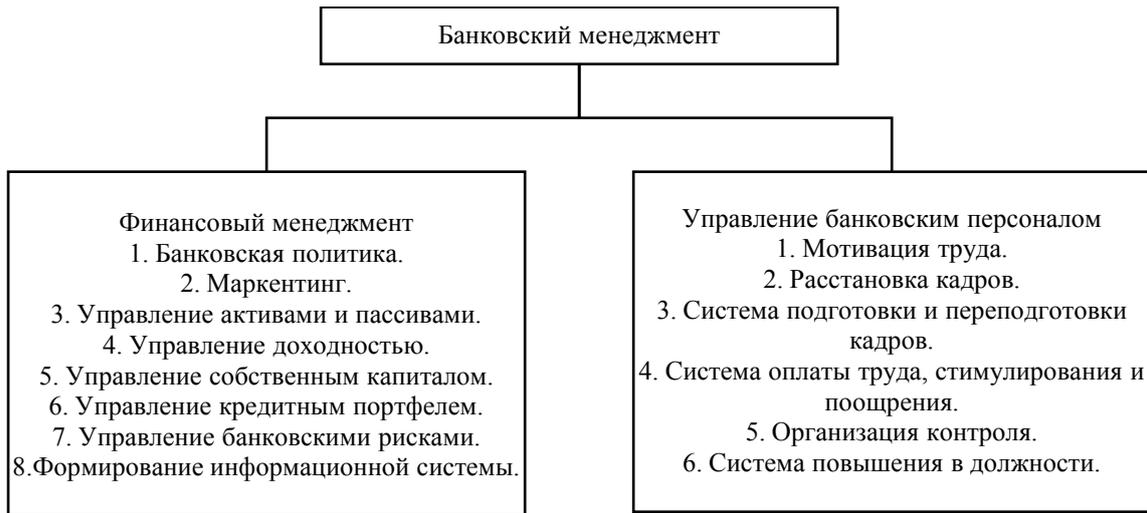


Рисунок. Ключевые функции банковского менеджмента

Эффективное управление активами и пассивами как важнейший элемент банковского менеджмента кредитной организации, служит гарантом его финансовой устойчивости и максимизации прибыли. При этом необходимо оперативно определять и ликвидировать наличие в банке денежных средств, не способствующих получению дохода, а также изыскивать требуемые кредитные ресурсы в целях исполнения банком соответствующих обязательств перед клиентами. Акцентировать внимание следует также на собственных средствах, требуемых для обеспечения ликвидности и платежеспособности кредитной организации. Достаточность собственных средств демонстрирует надежность, эффективность и финансовое состояние банка. Помимо того, на успешность кредитной организации указывает и показатель рентабельности, предусматривающий контроль за доходами и расходами компании. Также особое внимание должно быть сфокусировано на оценке сомнительных и убыточных операций, влияющих на банковскую прибыль.

Центральной составляющей банковского менеджмента является риск-менеджмент, направленный на оптимизацию внешних и внутренних факторов развития организации. Банковские риски дифференцируются, главным образом, на кредитные, инвестиционные и валютные. Следствием неэффективного управления рисками являются существенная дестабилизация финансового состояния кредитной

организации, потеря капитала, банкротство. Напротив, успешный риск-менеджмент служит определяющим условием минимизации финансовых издержек, конкурентоспособности, надежности финансовой компании. Как отмечают Н.Ю. Сопилко и О.Ю. Мясникова [6], показатель ежегодной стоимости риска COR (cost of risk), рассчитываемый за несколько прошедших лет, служит главным индикатором расходов на управление рисками в условиях внешней экономической нестабильности и глобальных трансформационных процессов. Одновременно с этим, банки решают огромный спектр нефинансовых задач, таких как разработка и внедрение специальных программ по управлению рисками и ужесточению контроля деятельности, систематический мониторинг независимыми организациями, направленный на получение достоверной информации и т.д.

Важнейшим направлением банковского менеджмента является эффективное управление персоналом кредитной организации. В данном разрезе осуществляется анализ и диагностика организации труда банковских работников, исследуются проблемы применяемой в организации системы мотивации и стимулирования труда, оптимизации механизма оплаты труда, внедрения системы внутреннего контроля, формируются индивидуальные подходы к сотрудникам, карьерные стратегии и пр.

Особая роль в эффективном функционировании кредитной организации принадлежит также информационному обес-

печению банковского менеджмента, который включает требуемую для процесса управления информацию и эффективную работу информационной системы на внутрибанковском уровне. Основные цели и задачи внутрибанковский информации устанавливают требования к формированию информации, системы сбора, обработки, использования, хранения, а также потребности в технических средствах, в программном обеспечении и т.д. [5].

Таким образом, в условиях возрастающей конкуренции, структурных изменений в экономике, ужесточения требований рынка, важнейшим условием стабилизации финансового положения кредитной организации является банковский менеджмент, способствующий эффективно-му взаимодействию функциональных подразделений банка, обмену информацией между ними и координации их усилий.

#### **Библиографический список**

1. *Официальный сайт McKinsey & Company*. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.mckinsey.com/ru> (дата обращения 10.11.2019).
2. *Ахмадеев М.Г.* Экономическая безопасность в банковском секторе / М.Г. Ахмадеев, Д.Т. Шакиров // *Актуальные проблемы экономики и права*. – 2011. – № 2. – С. 39-45.
3. *Курилова, А.А.* Банковский менеджмент, его понятие и элементы / А.А. Курилова, М.А. Городничева // *Вестник НГИЭИ*. – 2015. – № 1. – С. 78-83.
4. *Ледок, Ю.Е.* Банковский менеджмент основа эффективного управления // *Вестник Омского университета. Серия «Экономика»*. – 2007. – № 3. – С. 73-78.
5. *Люльков, Р.Н.* Современные аспекты управления деятельностью коммерческого банка // *Азимут научных исследований: экономика и управление*. – 2014. – № 3. – С. 57-61.
6. *Сопилко, Н.Ю.* Проблемы становления и тенденции развития банковского менеджмента в России / Н.Ю. Сопилко, О.Ю. Мясникова // *Проблемный анализ и государственное-управленческое проектирование*. – 2014. – № 2. – С. 101-111.

### **BANK MANAGEMENT IN A CREDIT INSTITUTION**

**I.B. Skachkova, Graduate Student**  
**Shukhov Belgorod State Technological University**  
**(Russia, Belgorod)**

**Abstract.** *The article discusses the theoretical foundations of banking management in a credit institution. The purpose of the article is to study the role of banking management, its fundamental elements and economic essence. The paper used methods of analysis, statistical and graphical research. The key functions, components, directions of banking management, tasks solved by him in a credit organization are analyzed.*

**Keywords:** *banking management, credit organizations, risk management, personnel management, assets, liabilities, information support.*

## ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ПОТРЕБНОСТИ В ПЕРСОНАЛЕ В ОРГАНИЗАЦИЯХ СФЕРЫ УСЛУГ: ОСОБЕННОСТИ, ПРОБЛЕМЫ

Е.В. Слепцова, канд. экон. наук, доцент  
М.Н. Васильева, магистрант  
Кубанский государственный университет  
(Россия, г. Краснодар)

DOI: 10.24411/2411-0450-2019-11387

*Аннотация.* Прогнозирование потребности в персонале является ключевой задачей кадровой политики любой организации. Особенности функционирования организаций сферы услуг обуславливают выбор методов прогнозирования и влияют на их точность. В статье рассмотрены факторы, влияющие на потребность организации в персонале, проблемы прогнозирования потребности в персонале в организациях сферы услуг. Установлена взаимосвязь методов прогнозирования со спецификой сферы.

*Ключевые слова:* управление персоналом, сфера услуг, кадровое прогнозирование; методы прогнозирования; перспективная потребность в персонале; кадровая политика.

Организации сферы услуг заполняют рынок все больше с каждым годом. Растёт конкуренция, а это значит, что в организациях необходимо разрабатывать различные методики, чтобы сохранять свое место на рынке и добиваться лидирующих позиций.

Сотрудники компании – главный ресурс, управляя которым, можно значительно повлиять на скорость и качество достижения целей компании и на функционирование всей организации. Оптимизированное управление данным ресурсом и прогнозирование возможных кадровых ситуаций позволяет предприятию максимизировать свою прибыль и улучшить внутреннее состояние компании, предвидя возможные ситуации в будущем.

Прогнозирование потребности в персонале необходимо для избегания критических моментов в функционировании организации. При верном уровне прогнозирования можно избежать проблем и решить их на той стадии, когда затрачиваемые ресурсы наименьшие, нежели чем при решении проблемы по факту.

Если рассмотреть характеристики деятельности в сфере услуг, то можно выделить некоторые особенности, такие как существование тесного контакта потребителя и персонала, предоставляющего услугу [1].

Действительно, в изучаемой сфере клиент чаще всего самостоятельно принимает участие в процессе создания и потребления услуги, учитываются его пожелания, мнение относительно процесса предоставления и конечного результата. Данный процесс приводит к тому, что на выходе получается совершенно уникальный продукт, индивидуально подобранный для конкретного клиента. Эта особенность процесса оказания услуг влияет и на прогнозирование потребности в персонале организации.

Согласимся с мнением А.Я. Кибанова, что прогнозирование потребности в персонале строится на основе анализа прогнозов спроса и предложения для определения перспективной нехватки или избытка кадровых ресурсов [2].

От того, какой уровень спроса на услуги в организации, зависит необходимость роста либо уменьшения количества персонала.

В сфере услуг уровень предложения самой организации, чаще всего, остается неизменным при постоянном количестве сотрудников. Этот факт является особенностью, влияющей на прогнозирование в сервисной сфере.

Такую стабильность уровня предложения можно объяснить тем, что чаще всего один специалист сферы услуг может работать только с одним клиентом. Также ра-

бота с клиентами изучаемой сферы не всегда может уложиться в одни и те же временные рамки, так как получаемый на выходе продукт (услуга) является индивидуальным. Скорость предоставления услуги зависит не только от скорости работы сотрудника, но и от желаний и предпочтений клиента. Стандартизация услуг затруднена, поскольку их характеристики во многом определяются потребителями, а их накопление и сохранение совершенно невозможно.

Несохраняемость услуг является одной из главных особенностей для работы данной сферы, а также для условий прогнозирования потребности в персонале. Этот факт не позволяет компании быстро и легко реагировать на изменение спроса, тем самым организация в одно время может недополучить доход в периоды роста спроса, в другое время снизить эффективность деятельности организации в периоды спада, что влечет за собой простой трудовых ресурсов.

Наряду с внутренним уровнем предложения организации сферы услуг необходимо ориентироваться на уровень и качество предложения похожих услуг на всем сервисном рынке. Это необходимо для того, чтобы организация понимала к какому техническому и качественному прогрессу стремиться, чтобы занимать лидирующее место на рынке, а также для того, чтобы спланировать привлечение специалистов извне либо обучение внутренних кадров.

Также, чтобы спрогнозировать потребность в персонале в сервисной сфере, ориентируясь на спрос, компании необходимо ориентироваться не только на потребительско-стоимостные свойства предлагаемых услуг, но и на такие социальные показатели, как уровень и качество жизни, здоровье и экономическая активность населения, социальная напряженность, развитие социальной сферы. Это объясняется тем, что большая часть организаций данной сферы предоставляют услуги не первоначальной важности.

Изменения в перечисленных показателях могут повлиять на спрос так, что клиенты станут завышать требования к качеству потребляемых услуг, что повлечет за

собой срочное развитие организации в различных аспектах, таких как расширение номенклатуры предоставляемых услуг, улучшение качества услуг, уменьшение времени на предоставление услуги и т.д. Либо же наоборот потребители совершенно откажутся от предоставляемых услуг в связи с низким уровнем жизни.

Таким образом, можно утверждать, что прогнозирование потребности в персонале в сфере услуг, должно основываться на анализе внутренних показателей, а также на анализе сферы потребления в целом и отслеживать особенности жизни потребителей и их возможности [3].

Для того, чтобы выявить проблемы в области прогнозирования потребности в персонале в сфере услуг рассмотрим теоретические основы прогнозирования.

Как было рассмотрено выше, для того, чтобы определить потребность организации в кадровых ресурсах, необходимо рассмотреть различные факторы, влияющие на деятельность организации. Потребности в человеческих ресурсах должны соответствовать стратегии развития организации и основываться на изменения в окружающей среде, которые в свою очередь также влияют и на стратегию компании.

Когда в организации не планируются никакие изменения, потребности предприятия в человеческих ресурсах остаются неизменными до тех пор, пока не поменяется уровень спроса внешней среды.

Если же внутри организации что-либо меняется, она стремится расширяться, вводить в работу новые технологии и т.д., потребность в человеческих ресурсах изменяется как количественно, так и качественно.

К основным факторам изменения потребности организации в персонале принадлежат:

- внутриорганизационная динамика рабочей силы;
- увольнение работника по собственному желанию;
- выход работника на пенсию;
- отпуска в связи с беременностью и т.д.

Если рассматривать внешние факторы, то из них можно выделить те, которые не-

посредственно влияют на состояние рынка труда:

- источники рабочей силы;
- темпы роста и степень инфляции и безработицы;
- структурные изменения в экономике;
- технический прогресс в сфере услуг;
- общественно-политические изменения;
- конкуренция на рынке услуг и др.

Также при прогнозировании потребности в персонале в сфере услуг необходимо обращать внимание на то, какой именно персонал необходимо развивать, дополнять либо сокращать при различных ситуациях в деятельности организации. Это могут быть сотрудники, которые работают с техническим выполнением услуги, которые являются связующими звеньями меж-

ду различными этапами предоставления услуги, а также те, которые непосредственно контактируют с клиентом. Прогнозирование каждой из этих категорий персонала осуществляется по-разному, в зависимости от специфики работы [4].

Таким образом, можно выделить следующие особенности прогнозирования потребности в персонале в сфере услуг:

- трудность прогнозирования потребности в персонале обусловлена сложностью моделирования трудового поведения в различных ситуациях;
- сложность прогнозирования потребности в персонале в связи с тем, что в данной сфере информация при планировании человеческих ресурсов носит в большей степени качественный характер.

#### **Библиографический список**

1. Слепцова Е.В., Ефимова К.А. Факторы и резервы повышения эффективности труда в организациях сферы услуг // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2018. – Т. 2, №11. – С. 89-93.
2. Кибанов А.Я. Управление персоналом организации: актуальные технологии найма, адаптации и аттестации: учебное пособие / А.Я. Кибанов, И.Б. Дуракова. – 2-е изд., стер. – М.: КНОРУС, 2016. – 360 с.
3. Борисова Н.И., Маликова Д.С. Проблемы прогнозирования перспективной потребности в человеческих ресурсах в российских организациях в новых экономических условиях // Вестник науки и образования Северо-Запада России. – 2015. – Т. 2, №2. – С. 1-9.
4. Мельник Е.С. Проблема планирования кадрового потенциала на предприятиях // Актуальные вопросы экономических наук: материалы Междунар. науч. конф. – 2011. – С. 113-115.

### **FORECASTING NEEDS IN PERSONNEL IN ORGANIZATIONS OF THE SPHERE OF SERVICES: FEATURES, PROBLEMS**

**E.V. Sleptsova**, *Candidate of Economic Sciences, Associate Professor*

**M.N. Vasilieva**, *Graduate Student*

**Kuban State University**  
(Russia, Krasnodar)

**Abstract.** *Forecasting staffing requirements is a key objective of the personnel policy of any organization. Features of the functioning of service industry organizations determine the choice of forecasting methods and affect their accuracy. The article discusses the factors affecting the organization's need for personnel, the problems of forecasting personnel requirements in service organizations. The interconnection of forecasting methods with the specifics of the sphere is established.*

**Keywords:** *personnel management, services, personnel forecasting; forecasting methods; prospective staffing requirements; personnel policy.*

## НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ПОВЫШЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА В СФЕРЕ УСЛУГ

Е.В. Слепцова, канд. экон. наук, доцент

В.В. Волкова, магистрант

Кубанский государственный университет  
(Россия, г. Краснодар)

DOI: 10.24411/2411-0450-2019-11388

*Аннотация.* Сфера услуг обладает специфическими чертами по сравнению со сферой материального производства, главной из которых является высокая трудоемкость. Оценка производительности труда и ее повышение осложняется тем, что существует множество факторов, плохо поддающихся измерению. В статье рассматриваются особенности «*servuction*» модели, приведены факторы, обуславливающие производительность труда в сервисных организациях, предложены основные направления повышения производительности труда.

*Ключевые слова:* производительность труда, сфера услуг, организация труда.

В настоящее время вопросы повышения производительности труда являются наиболее актуальными для большинства российских компаний. Однако, эти проблемы рассматриваются преимущественно для промышленных предприятий, в то время как сферу услуг обходят вниманием.

Производительность труда – это показатель результативности работы персонала предприятия, эффективность его производственной деятельности. Иными словами, это степень продуктивности процесса преобразования ресурсов компании в конечный результат [1]. Важным условием для развития организации производства услуг является улучшение качества предоставляемого сервиса, в то время как оценка качества отражает то, насколько удовлетворен клиент услугой и насколько реальное соответствует ожидаемому. Вполне оправданно, что для сферы услуг производительность труда и качество оказываемых услуг неотделимы друг от друга.

Главные характеристики, которые можно отнести к компаниям сферы услуг, это прежде всего то, что они неосозаемые, не подлежат хранению, изменчивы. Опираясь на «*servuction*» модель, можно отметить некоторые особенности менеджмента сер-

висных организаций, влияющие на производительность труда. Во-первых, соображения эффективности часто бывают вторичными по отношению к потребностям клиентов. Во-вторых, производительность труда как индивидуальная, так и коллективная зависит в первую очередь от спроса со стороны потребителей, а не от качества работы персонала. В-третьих, производство услуги и ее маркетинг разделить достаточно сложно [1]. Все вышеперечисленные черты осложняют обеспечение эффективности процессов, однако существуют современные методы и подходы, которые приводят к повышению производительности за счет обеспечения конкурентоспособности услуги. Компаниям, занимающимся нематериальным производством, важно решить вопросы, касающиеся дифференциации услуги и ее качества, увеличив и усовершенствовав ассортимент. Стремясь к снижению издержек, руководству необходимо повышать производительность труда.

Производительность труда в сфере услуг обусловлена комплексом факторов, которые можно сгруппировать следующим образом (табл. 1) [2].

Таблица 1. Классификация факторов производительности труда в сфере услуг

Факторы	Содержание фактора
Характеристики работников	- физическое здоровье; - уровень интеллектуального развития; - уровень образования; - трудовая активность; - мотивация к труду
Материально-техническая база компании	- уровень развития техники и технологии; - использование достижений НТП; - объем инвестиций в технику и технологии; - скорость обновления техники и технологий
Организационные	- система организации труда; - уровень специализации и кооперирования труда; - комбинирование
Маркетинг	- маркетинговая стратегия; - анализ рынка; - прогнозирование и планирование производства и реализации услуг; - выбор инструментов и технологий маркетинга

По своей природе услуги разнообразны, однако можно объединить их в группы по различным признакам:

1. Услуги, предоставляемые с помощью оборудования или без применения оборудования.

2. По степени контакта с потребителем услуги в процессе ее производства.

3. По степени кастомизации услуг.

В большинстве сервисных организаций, особенно если речь идет об оказании услуг населению (образование, здравоохранение, госуслуги и т.п.), существует высокая степень контакта потребителя с персоналом. Поэтому особое значение имеют такие факторы производительности труда как характеристики работников и организация труда [3].

Максимально эффективное использование трудового потенциала сотрудников возможно посредством расширения сферы нормирования, организации выполнения работ с минимальной численностью работников, временными издержками и максимальным качеством услуги.

Маркетинговая деятельность должна строиться на устойчивом конкурентоспособном положении на рынке услуг, принимая во внимание факторы внешней и внутренней среды. В связи с этим маркетинговая деятельность подразумевает под собой проведение ряда маркетинговых исследований и осуществление мероприятий, целью которых является повышение про-

изводительности компании и удовлетворенности потребителей.

В тоже время, интенсификация производства услуг приводит к тому, что услуги становятся все более технологичными, соответственно, возрастает значение материально-технической базы сервисных организаций, при этом возрастают требования к качеству персонала.

По-другому производительность труда можно определить, как разницу между расходом ресурсов и выработкой. Например, компания принимает решение обслуживать большее количество посетителей силами того же персонала, уровень производительности на каждого сотрудника увеличивается. Следовательно, в данном случае не исключен конфликт между повышением производительности труда и повышением качества предоставляемой услуги, а значит каждому менеджеру важно сопоставлять задачи по хозяйственной деятельности, направленные на снижение издержек.

Поскольку услуги не подлежат хранению, первостепенным условием повышения производительности труда сотрудника является его максимальное соответствие спросу. Например, прибыль гостиницы в низкий сезон будет меньше, чем в высокий, при этом результат не зависит от производительности труда персонала гостиницы. Последствием подобной ситуации может стать снижение «мощности» ком-

пании и как следствие низкая степень удовлетворенности клиентов.

Менеджмент разрабатывает конкурентную стратегию, исследуя конкурентные преимущества оказываемой услуги. При этом ориентиром выступают стандарты сервиса, соответствие которым формирует лояльность потребителей. Мероприятия по улучшению качества услуг требуют соблюдения строгих критериев качества, обучения и стимулирования персонала, а также создание систем контроля производительности труда. Одним из примеров могут служить лидирующие компании в сфере услуг, которые зачастую проводят опросы, анкетирование, проверяя, насколько сервис их фирмы соответствует установленным критериям и пожеланиям потребителей.

Проведенное исследование позволяет обозначить некоторые направления повышения производительности труда в сфере услуг, принимая во внимание, что производительность труда и качество услуг неразрывно связаны.

1. Повышение качества рабочей силы путем инвестиций в обучение и развитие персонала, либо отбор более качественных работников на внешнем рынке труда.

2. Расширение номенклатуры предоставляемых услуг, которые производятся при снижении трудоемкости процесса оказания услуги.

3. Автоматизация услуг, стандартизация их производства. Примером служит фирма Mc'Donalds, которая применила конвейерный способ в точках быстрого питания, что позволило ей установить среднее время обслуживания. Автоматизированные посудомоечные машины, парковочные счетчики, многоместные кинотеатры яв-

ляются примерами использования технологий для увеличения объема выпуска продукции, снижения затрат на единицу продукции (услуги).

4. Поощрение потребителей к замене труда служащих организации своим собственным (самообслуживание на предприятиях питания, система банк-клиент и т.п.).

5. Компании, которые неоднократно сталкиваются с неустойчивым спросом, могут повысить производительность, придерживаясь политики гибкости или изменив саму величину спроса. Гибкость поставщика – его способность прежде всего изменять производственные мощности. Ее можно повысить, если нанять временных работников или использовать дополнительное оборудование. Также можно разработать специальный план взаимодействия сотрудников и внедрения оборудования с учетом отслеживания пиковых нагрузок. Величина спроса может быть изменена с помощью дифференцированных цен и поощрения потребителей к использованию услуги в непиковые периоды.

6. Стандартизации и автоматизации услуги могут повысить степень удовлетворенности покупателя, снизить издержки и увеличить рентабельность компании, однако возможно ухудшение способности реагировать моментально на потребности и желания потребителей услуг. Стоит заметить, что в особых случаях компания идет на заведомое и преднамеренно снижение производительности труда с целью создания большей эффективности услуг и повышения их качества, поскольку кастомизация услуги привлекает большее количество потребителей.

#### **Библиографический список**

1. Казарина Л.А., Туренко Т.А. Сфера услуг: экономика, менеджмент, маркетинг. – Иркутск: Изд-во ИГЭА, 2001.
2. Благова И.Ю. Актуальные проблемы повышения производительности труда в сфере услуг // Петербургский экономический журнал. – 2014. – №4. – С. 11-18.
3. Надреева Л.Л. Производительность труда в сфере услуг // Образование и наука в современном мире. Инновации. – 2015. – №1. – С. 114-123

**NEW OPPORTUNITIES FOR INCREASING LABOR PRODUCTIVITY IN THE FIELD OF SERVICES**

**E.V. Sleptsova**, *Candidate of Economic Sciences, Associate Professor*

**V.V. Volkova**, *Graduate Student*

**Kuban State University**

**(Russia, Krasnodar)**

***Abstract.** The service sector has specific features in comparison with the sphere of material production, the main of which is high labor intensity. Evaluation of labor productivity and its increase is complicated by the fact that there are many factors that are difficult to measure. The article discusses the features of the “servuction” model, presents the factors that determine labor productivity in service organizations, and suggests the main directions of increasing labor productivity.*

***Keywords:** labor productivity, services, labor organization.*

## ПЕРСПЕКТИВЫ РЕАЛИЗАЦИИ МОДЕЛИ ЭКОНОМИКИ БЛАГОСОСТОЯНИЯ В РОССИИ

Е.В. Слепцова, канд. экон. наук, доцент

Б.Р. Хуажева, магистрант

Кубанский государственный университет  
(Россия, г. Краснодар)

DOI: 10.24411/2411-0450-2019-11389

***Аннотация.** В статье рассматриваются теоретические основы концепции экономики благосостояния, выделяются основные факторы, которые оказывают влияние на национальную модель экономики благосостояния. Оценивается динамика показателей, отражающих степень социального расслоения общества в РФ, определяются факторы, которые сегодня препятствуют построению модели экономики благосостояния в России. Выделяются основные принципы, которые должны стать базой для социально-экономической политики государственной власти для реализации модели экономики благосостояния в Российской Федерации.*

***Ключевые слова:** экономика благосостояния, социальная справедливость, социальное расслоение, социально-экономическое развитие.*

В последние годы экономика Российской Федерации переживает кризисные явления, которые негативно отразились на реальных денежных доходах населения, уровне жизни, развитии социальной сферы. В связи с этим обострились социальные проблемы, что актуализировало вопросы повышения благосостояния граждан Российской Федерации.

Само понятие «благосостояние» является междисциплинарной категорией. Общественное благосостояние характеризует степень удовлетворения потребностей всех индивидов за счет потребления благ, которые они могут приобрести в соответствии с располагаемым доходом [2].

Концепция экономики благосостояния представляет собой систему воззрений на общественное благосостояние и механизмы его достижения. Теоретические основы модели экономики благосостояния были заложены в трудах таких известных экономистов как Д. Рикардо, Ж. Дюпюи, А. Маршалл, А. Пигу, Л. Вальрас, Н. Калдор и Д.Р. Хикс и др. [2].

Аксиомами теории благосостояния являются два предположения:

– о благосостоянии общества можно судить только по благосостоянию членов общества;

– общество повышает свое благосостояние, если растет благосостояние всех его членов; уровень благосостояния каждого индивида либо увеличивается, либо не изменяется, но не должен снижаться [2].

Модель экономики благосостояния реализуется в таком государстве, где создан комплекс институтов, регулирующих экономическую и социальную жизнь для обеспечения высокого уровня занятости при стабильных ценах и для реализации программ социальной помощи группам населения с недостаточным уровнем дохода [4].

Модель экономики благосостояния базируется на таких основных принципах как экономическая эффективность, которая заключается в максимально рациональном использовании имеющихся ресурсов в общественном производстве с целью удовлетворения индивидуальных потребностей граждан, и социальная справедливость, означающая распределение произведенных благ и доходов, полученных по итогам хозяйственной деятельности, между всеми членами общества согласно степени их участия в производственном процессе и перераспределение доходов через механизм социальных трансфертов между трудоспособными и обеспе-

ченными индивидами и незащищенными слоями населения, утратившими трудоспособность по каким-либо причинам [2].

Таким образом, без эффективного производства и справедливого перераспределения с учетом интересов социально незащищенных слоев населения реализация модели экономики благосостояния невозможна.

При этом рассматриваются политические, институциональные, макро-и микроэкономические, социальные, технологические и прочие факторы, которые обуславливают формирование национальной модели экономики благосостояния.

Стоит отметить, что в Конституции Российская Федерация определяется как социальное государство, однако это утверждение достаточно далеко от реального воплощения. Несмотря на то, что в Российской Федерации в действительности создан комплекс институтов социальной защиты населения, однако он не функционирует должным образом, а социальное неравенство достаточно сильно.

На рисунке представлена динамика показателей, отражающих степень социального расслоения общества в РФ.

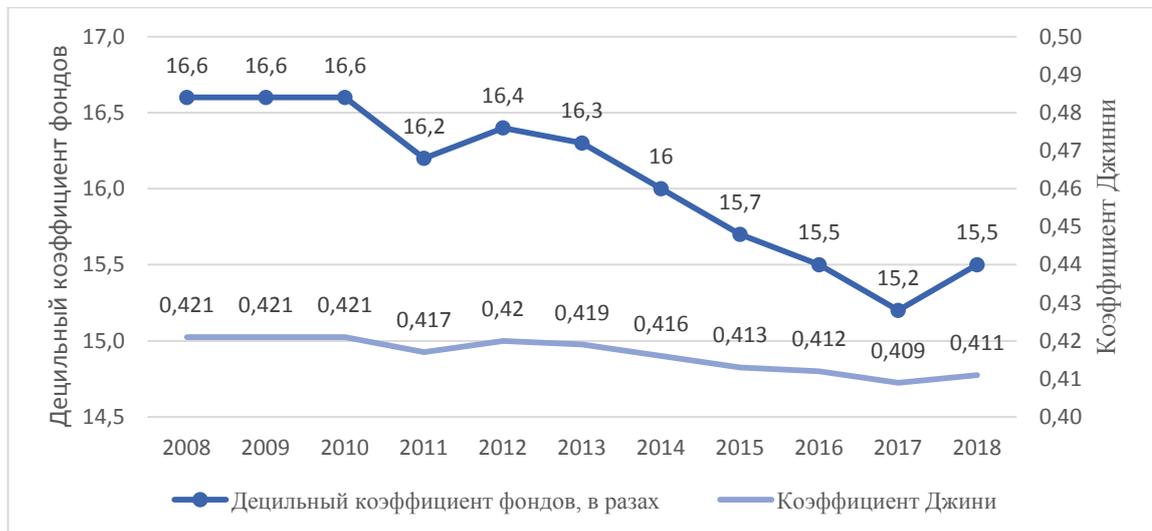


Рисунок. Динамика коэффициента фондов и коэффициента Джинни в РФ в 2008-2018 гг. [6]

В целом, долгосрочный тренд показывает снижение показателей социального расслоения в Российской Федерации. В то же время в 2018 г. отмечается рост коэффициента фондов до 15,5, а коэффициента Джинни – до 0,411. По сравнению с развитыми странами мира Российская Федерация, по-прежнему, остаётся страной с высоким уровнем социального расслоения. Так, в 2018 г. странами с наименьшим коэффициентом Джинни были Исландия (0,244), Норвегия (0,249), Дания (0,253), Финляндия (0,256), Чехия (0,256), Швеция (0,257).

Факторы, влияющие на реализацию модели экономики благосостояния в Российской Федерации можно разделить на факторы прошлого и настоящего.

К факторам прошлого следует отнести специфику социально-экономического развития страны, стереотипы и менталитет, опыт преодоления кризисов и т.д.

Факторы настоящего – это реальные общественные условия, в которых происходит экономическое развитие государства [4].

К основным факторам, которые не позволяют активно внедрять модель экономики благосостояния в Российской Федерации, следует отнести:

– значительный уровень дифференциации в уровне доходов, социальных стандартов и т.д., в различных регионах Российской Федерации, что порождает необходимость согласования интересов дота-

ционных регионов и регионов-доноров бюджетных средств;

– недостаточная системность и взаимосвязанность инструментов и механизмов управления экономическими и социальными процессами;

– отсутствие современного инструментария выбора приоритетов стратегического развития и механизмов их реализации, отвечающих целям формирования социального государства: нормативов развития социальной сферы и социальной защиты различных категорий населения;

– недостаточная скорость интеграции современных информационно-коммуникационных технологий и других видов инноваций в систему государственного управления и в бизнес [5].

Нужно сказать, что в России делаются попытки повышения уровня и качества жизни населения. Например, один из важнейших программных документов в данном процессе – это Указ Президента Российской Федерации от 07.05.2018 г. № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года», где вопросы улучшения демографической ситуации, роста реальных доходов, снижения уровня бедности, создания комфортных условий проживания для граждан, возможностей для самореализации человека имеют центральное место [1].

Однако для того, чтобы президентская инициатива была исполнена и модель экономики благосостояния реализована в Российской Федерации необходимо соблюдение следующих основных принципов:

1. Целевая ориентация на реализацию интересов граждан РФ, так как именно люди в актуальных условиях развития экономики знаний являются важнейшим фактором производства. Таким образом, необходимы инвестиции в человеческий капитал Российской Федерации для того, чтобы в последующем граждане страны могли производить материальные и духовные ценности, необходимые для удовлетворения потребностей всех членов общества.

2. Ускоренное развитие информационной инфраструктуры, инновационного и

интеллектуального потенциала, совершенствование механизмов поддержки процессов создания и защиты интеллектуальной собственности, а также активное внедрение результатов интеллектуального труда во все сферы жизнедеятельности государства и общества.

3. Обоснованное государственное регулирование социально-экономических процессов, направленное на выравнивание доходно-имущественной дифференциации населения, развитие механизмов государственно-частного партнёрства с целью решения масштабных задач социально-экономического развития.

4. Охрана экономической свободы производителя и выбора потребителя, совершенствование антимонопольной политики, развитие рыночных механизмов в т.ч. в тех отраслях, где сегодня значительную роль играет государство.

5. Обеспечение равных возможностей и равного доступа для всех членов общества и для объединений граждан.

6. Социально мотивированный принцип распределения доходов в обществе, где основную роль должно играть прогрессивное налогообложение получаемых доходов и система социальной поддержки малообеспеченных слоёв населения.

Соблюдение указанных принципов, устранение факторов, которые препятствуют реализации модели экономики благосостояния в РФ может стать залогом для построения модели экономики благосостояния в РФ.

Первоочередные меры, которые должны быть приняты на пути к построению модели экономики благосостояния, это:

– обеспечение роста реальных доходов населения на основе интенсификации производительности труда и расширения социальной помощи нуждающимся категориям граждан;

– активизация инновационного развития, рост инновационного потенциала на основе внедрения технологий и цифровизации, развития человеческого капитала;

– обеспечение инвестиционной активности за счет предоставления преференций российским и зарубежным инвесторам.

Таким образом, перспективы реализации модели экономики благосостояния в Российской Федерации зависят, прежде всего, от переосмысления роли государства в регулировании социально-

экономических процессов, где основными принципами должны стать социальная справедливость и высокие темпы экономического развития.

#### **Библиографический список**

1. *Указ Президента Российской Федерации от 07.05.2018 г. № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года»*
2. *Аверкиева Е.С.* Теоретико-методологические аспекты исследования общественного благосостояния // *Journal of economic regulation*. – 2014. – Т. 5. №4. – С. 44-61.
3. *Жанназарова Г.К., Талипова Р.Н.* Взаимосвязь модели развития экономики с темпами экономического роста и повышения благосостояния населения // *Современные тренды российской экономики: вызовы времени – 2017: материалы международной научно-практической конференции*. Тюмень, 2017. – С. 176-178.
4. *Огурлова З.А., Слепцова Е.В.* Реализация модели экономики благосостояния в России и за рубежом // *Стратегия импортозамещения: проблемы, тенденции, перспективы (на примере Краснодарского края). Материалы региональной научной конференции*. – Краснодар, 2017. – С. 107-109.
5. *Трифонов Е.В.* Основные концепции экономического развития России // *Современные тенденции развития науки и технологий*. – 2016. – №11-9. – С. 113-119.
6. *Федеральная служба государственной статистики*. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://gks.ru/> (дата обращения 16.10.2019).

### **PROSPECTS FOR THE IMPLEMENTATION OF THE WELFARE ECONOMY MODEL IN RUSSIA**

**E.V. Sleptsova**, *Candidate of Economic Sciences, Associate Professor*

**B.R. Guajava**, *Graduate Student*

**Kuban State University**  
(Russia, Krasnodar)

**Abstract.** *The article discusses the theoretical foundations of the concept of welfare economics, identifies the main factors that influence the national model of welfare economics. The dynamics of indicators reflecting the degree of social stratification of society in the Russian Federation is estimated, factors that today impede the construction of a model of the welfare economy in Russia are determined. The basic principles that should become the basis for the socio-economic policy of state power to implement the model of welfare economics in the Russian Federation are highlighted.*

**Keywords:** *welfare economics, social justice, social stratification, socio-economic development.*

## МЕТОДИКА РЕЙТИНГОВОЙ ОЦЕНКИ ДИНАМИЧНОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

К.В. Смицких, канд. экон. наук, доцент

М.П. Блинов, студент

Владивостокский государственный университет экономики и сервиса  
(Россия, г. Владивосток)

DOI: 10.24411/2411-0450-2019-11390

**Работа выполнена в рамках гранта 17-32-01080 РФФИ «Модель динамического развития предпринимательства».**

*Аннотация.* В данной статье авторы раскрывают актуальную на сегодняшний день тему динамического развития предпринимательства. Развитие данного направления имеет свои особенности, которые определяют перспективу экономического роста, как в стране, так и в регионе. Актуальной проблемой сегодня, является отсутствие комплексного подхода, позволяющего оценить развитие предпринимательства. Авторы разрабатывают методику рейтинговой оценки, которая основана на измерении интегральных коэффициентов. Описанная методика, позволяет оценить развитие предпринимательства и учитывает все необходимые составляющие.

**Ключевые слова:** предпринимательство, динамичное развитие предпринимательства, рейтинговая оценка, интегральные коэффициенты.

В настоящее время, существует множество российских и зарубежных исследований в области оценки параметров развития предпринимательства. Несмотря на то, что предпринимательство по своей сути является динамичной экономической категорией, на сегодняшний день подход, позволяющий комплексно оценить развитие предпринимательства в быстроизменяющихся условиях, остаётся недостаточно проработанным. Существующие научные и методические разработки позволяют оценить динамичное развитие предпринимательства по выборочным критериям, которые зачастую не отображают всех необходимых его составляющих [1].

Поскольку предпринимательство является хозяйственной системой, имеющей внутренний и внешний процесс развития, методика должна также включать оценку с позиции участников развития предпринимательства и учитывать экономические, общественные и финансово-бюджетные результаты деятельности малых и средних предприятий проявляющееся в долгосрочном периоде [2].

Таким образом, для оценки динамического развития предпринимательства предлагается методика рейтинговой оценки, основанная на измерении интегральных коэффициентов, представленная на рисунке 1.

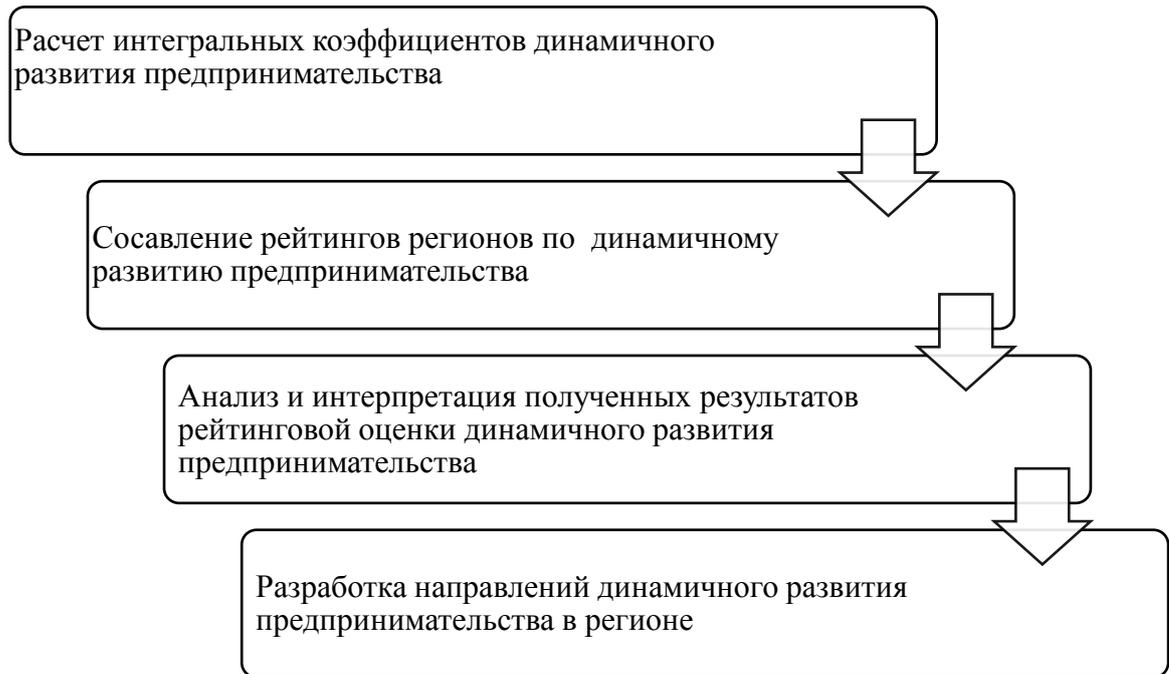


Рис. 1. Методика рейтинговой оценки динамического развития предпринимательства

В рамках данного исследования, авторами предложены следующие виды интегральных коэффициентов:

- коммерческий, характеризующий цикличность изменения рыночной конъюнктуры, уровень подготовки и квалификации рабочей силы;
- бюджетный, отражающий, формирование источников бюджетных средств для дальнейшего развития территорий;
- общественный, характеризующая социальный климат в регионе и отношение местного населения к предпринимательству;
- инвестиционный, отражающий окупаемость инвестиций в модернизацию производства, рост предпринимательского потенциала, создание инвестиционного климата в регионе [3].

Для построения интегральных коэффициентов выполняется расчет весовых ко-

эффициентов, полученных при помощи метода ранжирования, который заключается в следующем. Пусть экспертиза проводится группой из  $L$  экспертов, которые являются квалифицированными специалистами в той области, где принимается решение. Метод ранжирования основан на том, что каждого эксперта просят расставить частные критерии проектируемого объекта в порядке их важности [4]. Цифрой 1 обозначают наиболее важный частный критерий, цифрой 2 – следующий по важности частный критерий и т.д. Эти ранги преобразовываются таким образом, что ранг 1 получает оценку  $m$  (число частных критериев), ранг 2 – оценку  $m-1$  и т.д. до ранга  $m$ , которому присваивается оценка 1. Обозначим полученные оценки  $r_{ik}$  – где  $i$  это номер  $i$ -го эксперта,  $k$  это номер  $k$ -го критерия [5]. Тогда результаты опроса экспертов можно свести в таблицу 1.

Таблица 1. Распределение экспертных оценок по методу ранжирования

Эксперты	Критерии			
	$F_1$	$F_2$	...	$F_m$
1	$r_{11}$	$r_{12}$	...	$r_{1m}$
2	$r_{21}$	$r_{22}$		$r_{2m}$
.	.	.	.	.
.	.	.	.	.
$L$	$r_{L1}$	$r_{L2}$	...	$r_{Lm}$
$\Sigma$ оценок	$r_1$	$r_2$	...	$r_m$

По каждому критерию суммируются баллы, выставленные экспертами, по формуле:

$$r_i = \sum_{j=1}^L r_{ji}, i=1,2, \dots, m.$$

В (L+1)-строке стоят суммы оценок, полученных критериями от экспертов. Тогда весовые коэффициенты определяются по формуле для вычисления весовых коэффициентов  $\lambda_i$  по методу ранжирования следующим образом:

$$\lambda_i = \frac{r_i}{\sum_{i=1}^m r_i} - (i=1,2, \dots, m)$$

В качестве экспертов для ранжирования показателей оценки динамического развития предпринимательства в регионах целесообразно пригласить представителей местных органов власти, предприятий и независимых консультантов в сфере управления малым и средним бизнесом.

В таблице 2 приведены рассчитанные весовые коэффициенты для показателей видов интегральных коэффициентов динамического развития предпринимательства.

Таблица 2. Весовые коэффициенты для показателей видов интегральных коэффициентов динамического развития предпринимательства

Показатель	Весовой коэффициент
<b>Коммерческий</b>	
Рентабельность реализации, %	0,275
Рентабельность производства, %	0,175
Выработка, тыс.р./чел.	0,25
<b>Бюджетный</b>	
Величина субсидий, приходящихся на 1 созданное рабочее место	0,2
Отношение добавленной стоимости, созданной МСП к затратам на его поддержку	0,225
Возвратность средств, выделенных на поддержку МСП	0,275
<b>Общественный</b>	
Доля занятого населения в МСП	0,325
Покупательная способность доходов населения, занятого в МСП	0,225
Объем средств, выделенных субъектами МСП на реализацию соц. проектов и программ	0,175
<b>Инвестиционный</b>	
Рентабельность инвестиций	0,31
Уровень привлечения частных инвестиций	0,34
Уровень финансирования предпринимательского потенциала населения	0,275

Следующим этапом в проведении оценки динамического развития предпринимательства является составление рейтингов регионов. На данной стадии проводится ранжирование субъектов федерального округа по интегральным показателям. В результате рангу каждого региона соответствует порядковый номер, занимаемый им в пределах блока социально-экономической эффективности. Рейтинг присваивается регионам в порядке убывания интегральных оценок.

С целью апробации предложенной методики в настоящей статье объектом исследования выступают предприятия малого и среднего бизнеса, зарегистрированные в регионах Дальневосточного федерального округа.

На рисунке 2 представлены рейтинги регионов по бюджетному коэффициенту динамического развития предпринимательства в 2011–2018 гг.

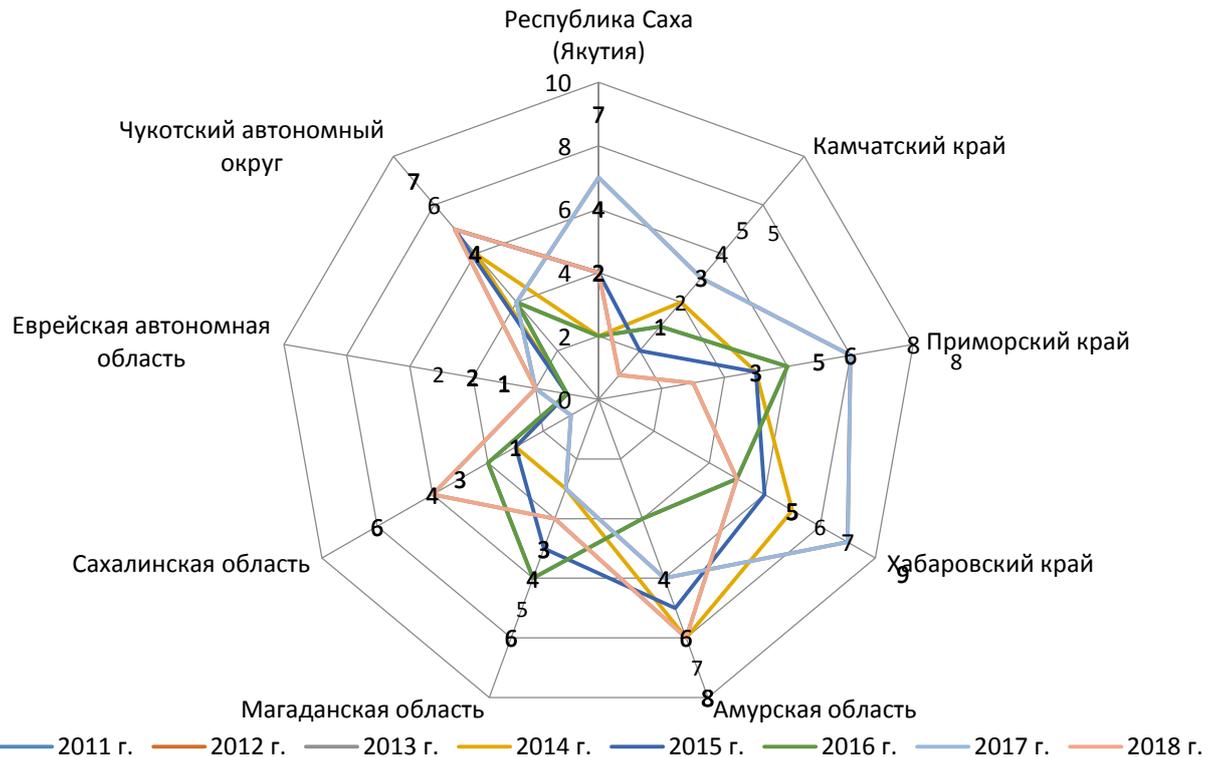


Рис. 2. Рейтинги регионов по бюджетному коэффициенту динамичного развития предпринимательства в 2011–2018 гг.

Анализируя результаты оценки, можно отметить, что наилучшие результаты продемонстрировали Приморский и Хабаровский края. Остальные регионы характеризуются относительно средним уровнем эффективности. Однако для всех регионов характерна нестабильная динамика за исследуемый период. Это обусловлено значительными изменениями в налоговой политике государства, а также в обеспечении поддержки предпринимательского сектора. Поэтому для более глубокой и объективной оценки эффективности развития предпринимательской деятельности необходимо провести трендовый анализ по каждому региону за более длительный период.

На рисунке 3 представлены рейтинги регионов по коммерческому коэффициенту динамичного развития предпринимательства в 2011–2018 гг.

В целом по данному коэффициенту наилучшие результаты в 2011–2018 гг. показали Приморский и Хабаровские края, что обусловлено реализацией федеральных проектов по созданию отраслевых кластеров и ТОРов. Наименее эффективными с нестабильной динамикой по развитию предпринимательства являются Чукотский автономный округ и Еврейская автономная область.

На рисунке 4 представлены рейтинги регионов по общественному коэффициенту динамичного развития предпринимательства в 2011–2018 гг.

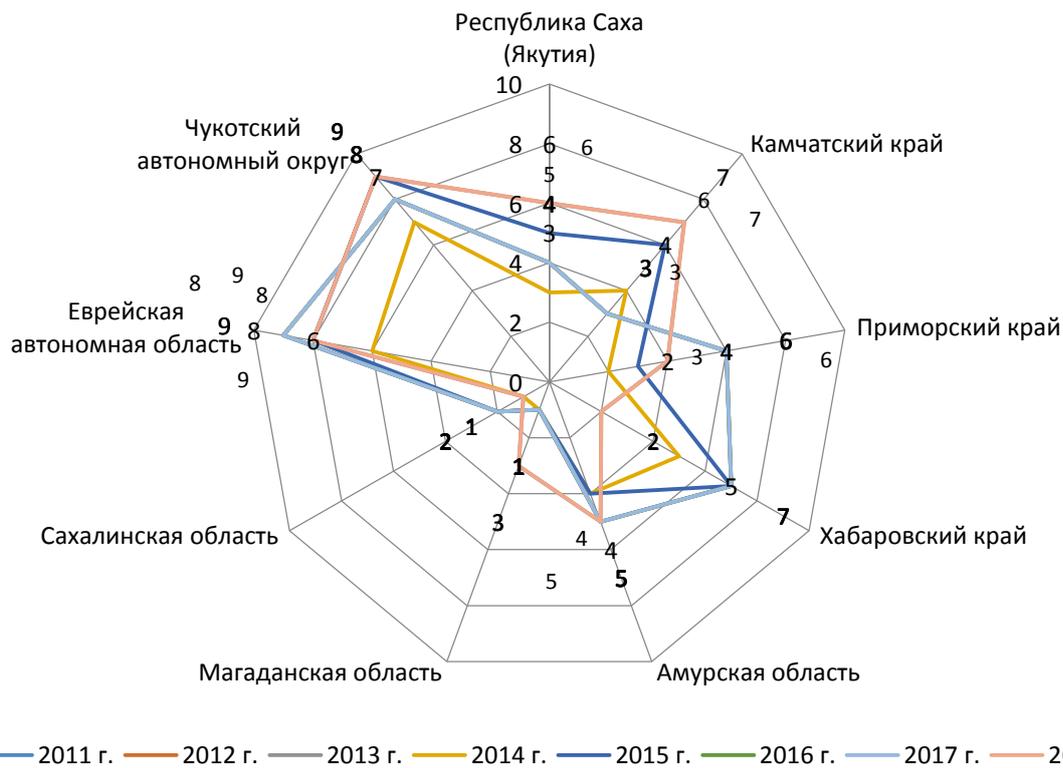


Рис. 3. Рейтинги регионов по коммерческому коэффициенту динамичного развития предпринимательства в 2011–2018 гг.

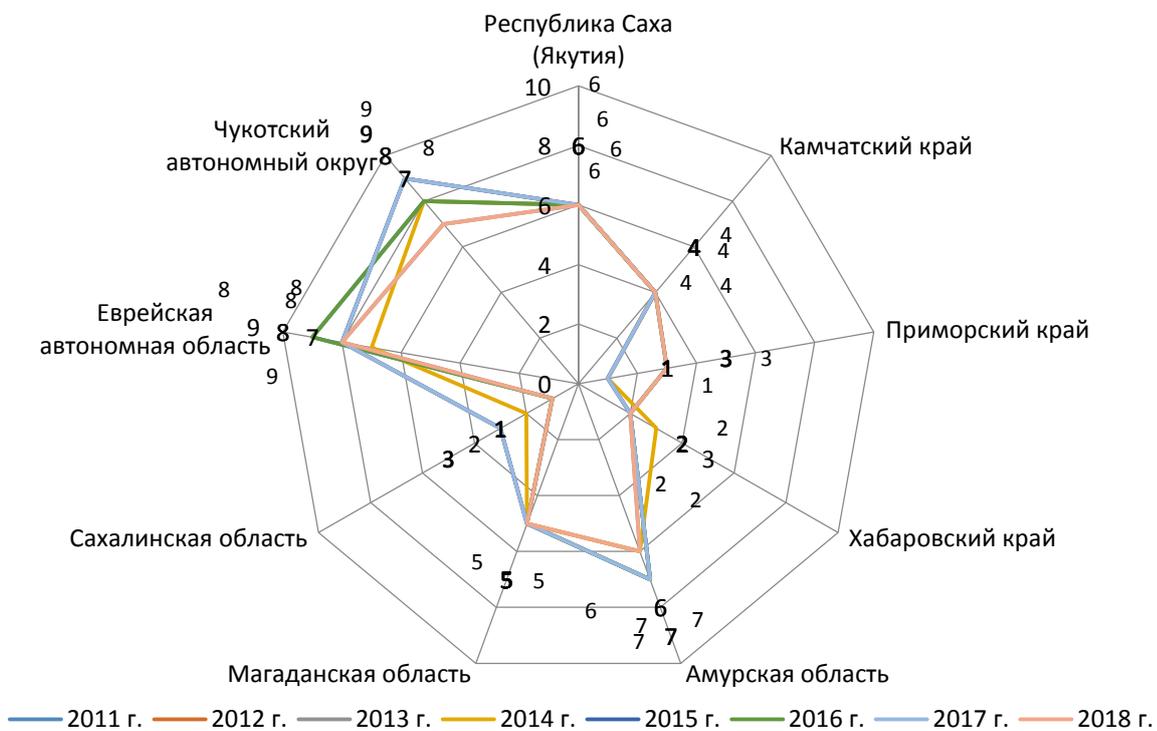


Рис. 4. Рейтинги регионов по общественному коэффициенту динамичного развития предпринимательства в 2011–2018 гг.

На основании полученных результатов можно отметить благоприятную тенденцию увеличения занятости в предпринимательском секторе: отношение численности занятых в МСП к общей численности экономически активного населения в регионах увеличивалось на протяжении 2014–2018 гг. Динамика отношения среднемесячных доходов сотрудников, занятых в малом и среднем бизнесе, к стоимости потребительской корзины увеличивалась до 2013 г. включительно, в 2014 г. данный показатель снизился на фоне кризисных

явлений и роста цен. За последние несколько лет динамика данного показателя стабилизировалась. Таким образом, за период 2011–2018 гг. лидировали Приморский и Хабаровский края. Низкими результатами характеризуются Чукотский автономный округ и Еврейская автономная область.

На рисунке 5 представлены рейтинги регионов по инвестиционному коэффициенту динамичного развития предпринимательства в 2011–2018 гг.

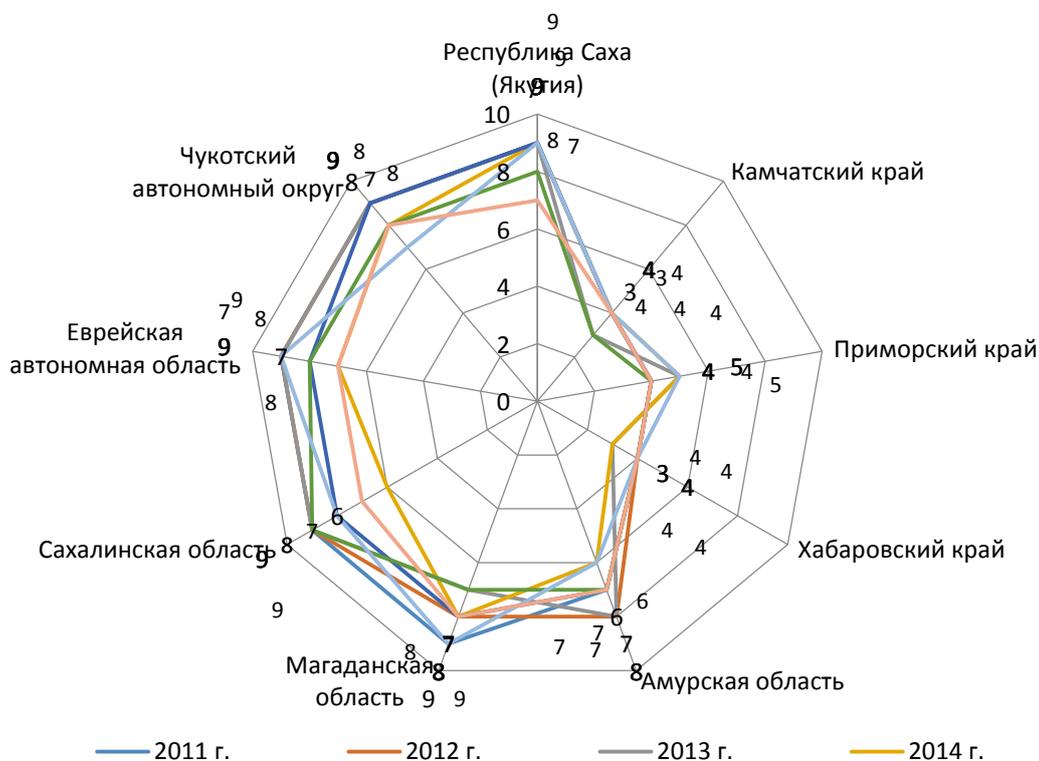


Рис. 5. Рейтинги регионов по инвестиционному коэффициенту динамичного развития предпринимательства в 2011–2018 гг.

Исходя из представленного графика, следует, что наиболее положительная тенденция наблюдается в таких регионах, как Приморский и Хабаровский. Низкие результаты отмечаются в Чукотском автономном округе и Еврейской автономной области. При этом инвестиционный коэффициент динамичного развития предпринимательства обусловлен региональной политикой, благоприятным инвестиционным климатом, а также наличием федеральных проектов и степенью их реализации.

Таким образом, проведенная рейтинговая оценка динамичного развития предпринимательства свидетельствует о преобладании негативных тенденциях. Для повышения уровня развития предпринимательства необходимо разработать перспективные направления, включающие в себя следующие принципы: снятие конфликтов интересов групп заинтересованных сторон, сбалансирование интересов, консолидация ресурсов.

**Библиографический список**

1. Шумик Е.Г. Стратегия динамичного развития предпринимательства / Е.Г. Шумик, Т.В. Терентьева // Издательство ВГУЭС. – 2016. – 236 с.
2. Арнаут М.Н. Принципы динамичного развития предпринимательства / М.Н. Арнаут, А.А. Кобзева // Азимут научных исследований: экономика и управление. – 2017. – Т.6. № 3 (20). – С. 178-181.
3. Романенко Е.В. развитие конкурентных преимуществ сектора малого предпринимательства региона на основе ресурсно-динамического подхода // Вестник Сибирской государственной автомобильно-дорожной академии. – 2014. – №3 (37). – С. 116-121.
4. Шеломенцев А.Г., Худякова Т.С., Дорошенко С.В. Реализация программно-целевого подхода к развитию малого и среднего предпринимательства региона // Управленец. – 2016. – №6 (64). – С. 48-55.
5. Модели и методы теории логистики: Учеб. Пособие / Под ред. В.С. Лукинского. – СПб.: Питер, 2008. – С. 76-78.

**METHODOLOGY OF RATING ASSESSMENT OF DYNAMIC ENTREPRENEURSHIP DEVELOPMENT**

**K.V. Smitskikh**, *Candidate of Economic Sciences, Associate Professor*

**M.P. Blinov**, *Student*

**Vladivostok State University of Economics and Service  
(Russia, Vladivostok)**

***Abstract.** In this article the authors reveal the current topic of dynamic development of entrepreneurship. The development of this direction has its own characteristics, which determine the prospect of economic growth, both in the country and in the region. An urgent problem today is the lack of a comprehensive approach to assess the development of entrepreneurship. The authors develop a methodology of rating evaluation, which is based on the measurement of integral coefficients. The described technique allows to assess the development of entrepreneurship and takes into account all the necessary components.*

***Keywords:** entrepreneurship, dynamic development of entrepreneurship, rating, integral coefficients.*

## УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИЯМИ, КАК НЕОБХОДИМОСТЬ СОВРЕМЕННОГО БИЗНЕСА

**С.В. Соловьева, ассистент**

**Казанский национальный исследовательский технологический университет  
(Россия, г. Казань)**

DOI: 10.24411/2411-0450-2019-11391

**Аннотация.** В статье рассмотрены актуальные проблемы управления инновациями в бизнес-сообществе. Обозначена необходимость внедрения инноваций в структуру современного бизнеса, способы их создания, виды инноваций, а также риски для компаний в случае внедрения. Приведены основные критерии оценки эффективности инноваций. Предложены способы и методы, позволяющие избежать ряда возможных проблемных ситуаций, связанных с развитием бизнеса инновационной основе.

**Ключевые слова:** современный бизнес, инновация в бизнесе, внедрение инноваций, управление инновациями, эффективность инноваций.

Грядущая технологическая революция, в том числе нарастающие темпы обновления знаний, модернизации техники и технологий развиваются намного динамичней нежели меняются поколения людей. В современном мире прослеживаются два тренда – «цунами» информации и «цунами» инноваций. При этом в современных реалиях все новшества необходимо внедрять очень быстро.

По словам Г. Грефа, после визита в США, пока там, на завтрак придумали инновацию, в Китае после обеда ее внедрили. Стоит отметить, что в России вводить инновации не так то просто, поскольку человеку в принципе свойственно с опаской относиться к нововведениям в своей жизни, а россиянину пережившему закрытую плановую экономику, тем более. Поэтому однозначно правильным решением было делать ставку на молодое поколение современных жителей нашей страны. Именно молодежь становится инициатором создания предприятий малого бизнеса в России на основе инноваций [3]. Однако, предвзятое отношение к инновациям- это явление временное, так как внедрив в свою деятельность инновационные решения человек, не готов от них отказываться. В этой связи те страны, которые являются пионерами инновационных технологий в мире, более пластичны и готовы к генерации и внедрению инноваций.

Современный мир бросает вызовы бизнесу. Постоянно возникают вопросы следующего порядка:

1. Как удержать компанию на плаву?
2. Как сделать так, чтоб компания не потеряла свои позиции?
3. Как сделать так, чтоб компания осталась конкурентоспособной?
4. Как сделать так, чтоб компания стала лидером рынка?

В этой связи понятно, что первоочередной задачей любого бизнесмена становится главная цель – сделать свою компанию инновационной.

Однако современные реалии не всегда позволяют вычлнить из всего, что появляется в науке и на рынке «инновационного» действительно имеющий инновационное значение продукт или технологию.

Чтобы понять действительно ли продукт можно отнести к инновационным, необходимо прояснить кому это выгодно, действительно ли этот продукт инновационный и где можно получить еще другую объективную информацию?

Вспомним, что инновация, по словам Питера Друкера, должна приносить определенную, совершенно конкретную пользу бизнесу. «Успешный бизнес-это инновации плюс маркетинг», говорит Друкер. Он считает, что к инновациям относится все, что повышает потенциал обогащения уже существующих ресурсов: нововведения, проекты, технологии, которые приносят

деньги. Все остальное – это не инновации, а изобретения.

Таким образом, инновация в бизнесе – это незначительное, не сильно ресурсозатратное улучшение чего-то: качества, структуры, управления, дизайна, в целом всего того, что приносит ощутимую прибыль.

Однако следует учесть, что есть определенные правила об инновациях, которых следует придерживаться:

1. Во-первых, не все инновации эффективны, многие компании имеют миллиарды долларов убытка в связи с неэффективностью запущенных ими инноваций.

2. Во-вторых, запуск инновации не гарантирует большого успеха в бизнесе, инновацию необходимо правильно преподнести на рынок, обучить персонал, заразить идеей команду, ну и естественно довести до конечного потребителя пользу инновации.

3. В-третьих, внедрение инновации не дает длительного эффекта, всегда следует учитывать использование и усовершенствование инновации конкурентами.

4. В-четвертых, не каждая инновация подойдет определенной компании, поскольку следует учитывать и остальные факторы деятельности компании (местоположение, геополитическую обстановку, курс валюты, и пр.).

Желание бизнеса внедрять инновации понятно и оправданно, но есть основная проблема – где их взять? На этот случай имеются разные подходы и решения: инновации можно позаимствовать у конкурентов; в других сферах жизни, расширив область применения новшества; можно изучать современные тренды и действовать в этом направлении; а также можно генерировать собственные инновации, однако этот способ наиболее затратный и с максимальной долей риска, но если он будет успешен, то и наиболее выгоден. Потому что быть пионером в какой-то области, это значит обеспечить себя лидирующими позициями на долгий период времени, так как инновации имеют обыкновение существовать длительный цикл, постоянно изменяясь.

По словам Джеймса Маккинзи, профессора учета школы бизнеса Чикагского университета, 80% инноваций растягиваются по времени, планируется их внедрить за определенный срок, а они еще и еще внедряются, а 15% – дают отрицательный эффект, могут привести к неожиданно большим потерям, иногда приводят к тому, что персонал становится дезадаптированным, поэтому при разработке или попытке внедрить инновацию необходимо всегда просчитывать различные риски.

В этой связи всегда обоснованным и верным решением будет начинать инноватизацию бизнеса со своего клиента. Для этого необходимо понять, что беспокоит потенциального конечного потребителя, какие проблемы у него есть, а также, что бы он хотел в своей деятельности улучшить.

Однозначно, что необходимо прежде разработать стратегию поддержания устойчивости бизнеса [2]. Прежде чем внедрить инновацию нужно выявить и проанализировать основные узкие места компании, такие как продажи, маркетинг, логистика, управление компанией, производство, управление своими ресурсами, снижение издержек, обучение и развитие персонала. И только после устранения проблем и недочетов, сконцентрированных в них можно внедрять инновацию.

Важным фактором в управлении инновациями является понимание, что не все инновации одинаково эффективны. Для эффективного внедрения инноваций в любую сферу деятельности всякий раз необходимо определить для каждого конкретного случая: для чего эта инновация, что с ней делать и какой от ее внедрения будет эффект.

Современному бизнесу очень важно разбираться в истинной природе инноваций, знать, откуда их можно привнести в свой бизнес, отличать, какие из них действительно стоящие, анализировать риски от введения инноваций, и насколько они будут эффективны после внедрения. Следует отметить, что существуют определенные критерии эффективности внедрения инноваций:

1. Есть ценность для клиента. Продукт или услуга реально востребованы. В контексте этого критерия необходимо владеть современными трендами и тенденциями, мыслить с точки зрения потребителя, обладать знаниями маркетинга.

2. Суть внедрения проста и понятна клиентам и персоналу. Этот критерий эффективности помогает избежать неожиданных рисков, к которым может привести внедрение инновации.

3. Оптимальная стоимость проекта. Оптимизировать затраты, опираясь на планируемую выгоду от внедрения новшества – задача непростая, но обязательная.

4. Можно быстро внедрить. Основным свойством выведения инноваций на рынок, является скорость их внедрения. Современный бизнес активно развивается, и медлить с внедрением инноваций часто бывает крайне неэффективно.

5. Разработка дает ощутимую прибыль. Поскольку инновация это новшество на рынке, то порой бывает сложно определить, насколько выгоден будет этот проект в перспективе. Моделирование бизнес-процессов помогает в решении этих вопросов.

Безусловно, следует рассмотреть особенности продвижения инновационных

продуктов на Российском рынке [1]. Ведь даже разбираясь во всех тонкостях внедрения инноваций в современный бизнес, необходимо помнить о конкурентной борьбе, присущей любой сфере рынка, поэтому инновации должны решать проблемы потребителя. Например, такая выгода, как экономия времени клиента, способствовала тому, что лидирующие позиции в нише бизнеса услуг такси заняли компании с он-лайн сервисом; простота интерфейса помогла Apple потеснить многих производителей смартфонов; полифункциональность, способствовала тому, что планшеты и смартфоны покупаются гораздо чаще, чем кнопочные мобильные устройства; красивый дизайн, современных автомобилей становится одним из факторов, сподвигающим к покупке; дешевизна привела к распространенности интернет-торговли и он-лайн обучения.

Таким образом, современный бизнес в массе своей четко понимает, что инновации внедрять нужно, но следует учитывать важные аспекты, такие как, происхождение инноваций, применение критериев оценки инноваций, условия конкурентной борьбы на инновационном рынке, анализ рисков, связанных с ними и оценку эффективности внедрения инноваций.

#### **Библиографический список**

1. Горбачева В.В. Особенности продвижения инновационных продуктов на Российском рынке// Инновации в создании и управлении бизнесом: материалы Всероссийской научно-практической конференции (г. Москва, 18-20 октября 2018 г.). – М.: Изд-во Российского университета дружбы народов, 2018. – С. 14-17.

2. Изакова Н.Б. Маркетинг взаимоотношений-стратегия поддержания устойчивости бизнеса малых и средних промышленных предприятий// Инновации в создании и управлении бизнесом: материалы Всероссийской научно-практической конференции (г. Москва, 18-20 октября 2018 г.). – М.: Изд-во Российского университета дружбы народов, 2018. – С. 28-33.

3. Магомедов М.Р. Особенности управления малым бизнесом в России на основе инноваций // Социально-экономическое, культурное, технологическое и техническое развитие стран, регионов, отраслей и предприятий: материалы Международной научно-практической конференции (г. Нижний Новгород, 12 сентября 2019 г.). – Нижний Новгород: Изд-во Профессиональная наука, 2019. – С. 22-26.

**MANAGEMENT OF INNOVATIONS AS A NEED FOR MODERN BUSINESS**

**S.V. Soloveva**, *Assistant*

**Kazan National Research Technological University**

**(Russia, Kazan)**

**Abstract.** *The article discusses current issues of innovation management in the business community. The necessity of introducing innovations into the structure of modern business, ways of creating them, types of innovations, as well as risks for companies in case of implementation are indicated. The main criteria for evaluating the effectiveness of innovations are given. Methods and methods are proposed to avoid a number of possible problematic situations related to the development of business on an innovative basis.*

**Keywords:** *modern business, business innovation, innovation, innovation management, innovation effectiveness.*

**АНАЛИЗ БЮДЖЕТА ГОРОДА КЫЗЫЛА ЗА 2016-2018 ГОДЫ**

**Ш.Ч. Соян**<sup>1</sup>, канд. экон. наук, вед. науч. сотр.

**Ч.К. Монгуш**<sup>2</sup>, магистрант

<sup>1</sup>Тувинский институт комплексного освоения природных ресурсов СО РАН

<sup>2</sup>Тувинский государственный университет

(Россия, г. Кызыл)

DOI: 10.24411/2411-0450-2019-11392

**Аннотация.** В статье приведены стадии бюджетного процесса, порядок формирования местного бюджета. Бюджетный процесс муниципального образования представлен как деятельность органов местного самоуправления и иных участников бюджетного процесса по формированию проекта бюджета, его рассмотрению, утверждению и исполнению, а также контролю за исполнением бюджета. Представлен анализ основных показателей бюджета на примере города Кызыла за 2016-2018 годы. Представлена величина доходов, состав и структура налоговых и неналоговых доходов, а также безвозмездных поступлений в структуре доходной части. Анализируются объем, состав и структура расходов городского бюджета, объем дефицита бюджета за 2016-2018 годы.

**Ключевые слова:** бюджет, бюджетный процесс, формирование бюджета, доходы и расходы бюджета.

Бюджетный процесс согласно Бюджетному кодексу РФ представляет собой регламентируемую законодательством РФ деятельность органов государственной власти, органов местного самоуправления и иных участников бюджетного процесса по составлению и рассмотрению проектов бюджетов, утверждению и исполнению бюджетов, контролю за их исполнением, осуществлению бюджетного учета, составлению, внешней проверке, рассмотрению и утверждению бюджетной отчетности [1].

Это сложный многоплановый механизм социально-экономической деятельности физических, юридических лиц и государства. Его содержание строится на принци-

пах бюджетного устройства и бюджетных правах различных уровней власти [2].

Органы местного самоуправления посредством местных бюджетов оказывают влияние на развитие общественного производства, участвуют в реализации задач экономического и социально-культурного характера, координируют и контролируют в пределах своей компетенции работу предприятий и организаций, находящихся на своей территории, обеспечивают комплексное социально-экономическое развитие на соответствующей территории.

В таблице 1 представлены основные показатели бюджета города Кызыла за 2016-2018 годы.

Таблица 1. Динамика бюджета города Кызыла за 2016-2018 гг. [4]

Показатели	2016		2017		2018	
	в млн. руб.	в %	в млн. руб.	в %	в млн. руб.	в %
ДОХОДЫ, в том числе	2540,45	100	2744,19	100	3169,88	100
Налоговые и неналоговые доходы	683,17	26,89	730,50	26,62	796,24	25,11
Безвозмездные поступления	1857,28	73,11	2013,69	73,38	2373,64	74,89
РАСХОДЫ, в том числе	2582,60	100	2722,62	100	3174,28	100
Дефицит/профицит бюджета	- 42,15		21,57		-4,40	

Как следует из представленных данных, объем дохода бюджета города Кызыла составил в 2018 году 3169,88 млн. рублей, темп роста доходов – 124,78% к уровню

2016 года и 115,51% по сравнению с 2017 годом. В структуре доходов наибольшую долю занимают безвозмездные поступления, которые составили 73-74% от всего

объема доходов городского бюджета. Налоговые и неналоговые доходы составляют за весь анализируемый период 25-26%.

Состав и структура доходов, зачисляемых в городской бюджет, представлена в таблице 2.

Таблица 1. Состав и структура доходов городского бюджета за 2016-2018 гг. [4]

Показатели	2016		2017		2018	
	в млн. руб.	в %	в млн. руб.	в %	в млн. руб.	в %
<b>НАЛОГОВЫЕ И НЕНАЛОГОВЫЕ ДОХОДЫ, из них</b>	683,17	100	730,50	100	796,24	100
НДФЛ	389,44	57,00	431,35	59,05	491,53	61,73
Доходы от акцизов	6,48	0,95	5,85	0,80	5,63	0,71
Единый налог на вмененный доход	68,68	10,05	67,30	9,21	71,10	8,93
Единый сельскохозяйственный налог	0,37	0,05	0,50	0,07	0,30	0,04
Налог, взимаемый в связи с применением патентной системы налогообложения	5,99	0,88	7,12	0,97	7,77	0,98
Налог на имущество физических лиц	17,03	2,49	28,37	3,88	21,67	2,72
Земельный налог	81,80	11,97	83,29	11,40	80,62	10,13
Государственная пошлина	28,52	4,17	28,97	3,97	30,65	3,85
Доходы от использования имущества, находящегося в государственной и муниципальной собственности	30,94	4,53	36,17	4,95	38,21	4,80
Плата за негативное воздействие на окружающую среду	4,96	0,73	2,13	0,29	2,93	0,37
Доходы от компенсации затрат государства	0,22	0,03	0,14	0,02	0,04	0,01
Доходы от продажи материальных и нематериальных активов	32,44	4,75	24,84	3,40	22,03	2,77
Штрафы, санкции	16,30	2,39	14,41	1,97	23,70	2,98
Прочие неналоговые доходы	0	0,00	0,06	0,01	0,06	0,01
<b>БЕЗВОЗМЕЗДНЫЕ ПОСТУПЛЕНИЯ</b>	1857,28	100	2013,69	100	2373,64	100
Дотации	15,99	0,86	41,12	2,04	331,86	13,98
Субсидии (межбюджетные субсидии)	175,90	9,47	193,37	9,60	223,36	9,41
Субвенции	1665,46	89,67	1779,38	88,36	1837,92	77,43
Возврат остатков субсидий, субвенций и иных межбюджетных трансфертов, имеющих целевое назначение, прошлых лет	-0,07	0,00	-0,18	-0,01	-19,50	-0,82

Исходя из данной таблицы, можно сделать вывод, что в структуре налоговых и неналоговых поступлений наибольший удельный вес имеют налог на доходы физических лиц, земельный налог, единый налог на вмененный доход, а также государственные пошлины, штрафы, санкции. За анализируемый период объем налоговых и неналоговых поступлений увеличился. Эти изменения, прежде всего, связаны с увеличением поступлений по налогу на доходы физических лиц в бюджет города. Так, в 2018 году по сравнению с 2017 годом данный показатель вырос на 60,18 млн. рублей (на 13,95%), с уровнем 2016 года – на 102,09 млн. рублей (на 26,21%).

Безвозмездные поступления, которые формируются за счет субсидий, субвенций, дотаций, также имеют положительную динамику. За 2018 год объем безвозмездных поступлений в городской бюджет составил 2373,64 млн. рублей. Таким обра-

зом, по сравнению с 2017 годом он увеличился на 359,95 млн. рублей, с 2016 годом – на 516,36 млн. рублей. Наибольшую долю в структуре этих поступлений составляют субвенции бюджетам муниципальных образований [4].

Объем субсидий в 2018 году составил 223,36 млн. рублей. По сравнению с 2017 годом он увеличился на 29,99 млн. рублей.

Расходы городского бюджета в 2018 году увеличились по сравнению с 2016 годом на 591,68 млн. руб. (на 22,91%). Как показывает таблица 3, наибольшую долю в статье расходов составляют расходы на образование, социальную политику и жилищно-коммунальное хозяйство, на финансирование которых выделялись 86-87% бюджетных средств. Дефицит бюджета в 2016 и 2018 годах составил 42,15 млн. руб. и 4,40 млн. руб. соответственно, однако в 2017 году наблюдался профицит бюджета, который был равен 21,57 млн. руб.

Таблица 3. Состав и структура расходов городского бюджета за 2016-2018 гг. [4]

Показатели	2016		2017		2018	
	В млн. руб.	В %	В млн. руб.	В %	В млн. руб.	В %
РАСХОДЫ, в том числе:	2582,60	100	2722,62	100	3174,28	100
-на общегосударственные вопросы	80,52	3,12	89,55	3,29	96,23	3,03
-на национальную безопасность, правоохранительную деятельность	2,21	0,09	7,21	0,26	5,85	0,18
-на национальную экономику	157,84	6,11	174,15	6,40	236,82	7,46
- на ЖКХ	267,60	10,36	313,46	11,51	353,10	11,12
-на образование	1506,92	58,35	1578,92	57,99	1816,17	57,22
-на культуру, кинематографию	31,54	1,22	49,53	1,82	67,08	2,11
-на здравоохранение		0,00	-	0,00	0,10	0,01
-на социальную политику	465,56	18,03	487,05	17,89	566,38	17,84
-на спорт и физическую культуру	5,76	0,22	8,42	0,31	10,38	0,33
-СМИ	0,92	0,03	-		-	
-на обслуживание государственного и муниципального долга	63,73	2,47	14,33	0,53	22,17	0,70

Исходя из вышеперечисленных данных анализа, можно сделать вывод, что бюджет города Кызыла является дотационным и дефицитным. Наблюдается дисбаланс доходов местных бюджетов и их расходных потребностей. Расходы бюджета имеют социальную направленность. В этой связи проблема эффективного управления финансами на муниципальном уровне становится чрезвычайно важным.

Поэтому необходимой и весьма важной задачей становится разработка финансово-экономических механизмов, которые смогут обеспечить гарантированный минимум бюджетных средств и одновременно стимулировать развитие экономической базы муниципалитетов, то есть механизмов эффективного управления финансовыми ресурсами.

#### Библиографический список

1. Конституция Российской Федерации. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_28399/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28399/) (дата обращения – 10.11.2019).
2. Бюджетный кодекс Российской Федерации: Федеральный закон от 31.07.1998 № 145-ФЗ (ред. от 02.08.2019) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2019). – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_19702/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19702/) (дата обращения – 10.11.2019).
3. Государственные и муниципальные финансы / под ред. Г.Б. Поляк. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2016. – 391 с.
4. Сайт органов местного самоуправления города Кызыла: официальный сайт. – Кызыл. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.mkzyyl.ru/about/ekon\\_finan/depfin/results\\_audits.php](http://www.mkzyyl.ru/about/ekon_finan/depfin/results_audits.php) (дата обращения: 11.11.2019).

**ANALYSIS OF THE BUDGET OF THE CITY OF KYZYL FOR 2016-2018 YEARS**

**Sh.Ch. Soyan**<sup>1</sup>, *Candidate of economic Sciences, Leading Researcher*

**Ch. K. Mongush**<sup>2</sup>, *Graduate Student*

<sup>1</sup>**Tuvinian Institute for Exploration of natural Resources of the Siberian branch of the Russian Academy of Sciences**

<sup>2</sup>**Tuvan State University**

**(Russia, Kyzyl)**

***Abstract.** The budget process of a municipality is the activity of local governments and other participants in the budget process to formulate a draft budget, review it, approve and execute it, and also monitor budget execution. The article presents the stages of the budget process, the procedure for the formation of the local budget. The analysis of the main indicators of the budget on the example of the city of Kyzyl for 2016-2018 is presented: the amount of income, the composition and structure of tax and non-tax revenues, as well as gratuitous revenues in the structure of the revenue part. The volume, composition and structure of expenditures of the city budget, the budget deficit for 2016-2018 are analyzed.*

***Keywords:** budget, the budget process, budget formulation, income and expenditure budget.*

**ПРОБЛЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ**

**Ш.Ч. Соян**<sup>1</sup>, канд. экон. наук, вед. науч. сотр.

**А.О. Морзекей**<sup>2</sup>, магистрант

<sup>1</sup>Тувинский институт комплексного освоения природных ресурсов СО РАН

<sup>2</sup>Тувинский государственный университет

(Россия, г. Кызыл)

DOI: 10.24411/2411-0450-2019-11393

***Аннотация.** В статье рассматривается государственный финансовый контроль, раскрываются его виды, методы, типы и формы финансового контроля. В ходе исследования посредством анализа основных показателей Счетной палаты раскрыта схема осуществления государственного и муниципального финансового контроля, изучена динамика основных показателей Счетной палаты за 2016-2018 гг. По результатам проведенного анализа внесены предложения по совершенствованию государственного и муниципального финансового контроля.*

***Ключевые слова:** финансовый контроль, аудит, счетная палата, государственный аудит.*

В последнее время как никогда в России крайне актуален вопрос контроля за расходованием государственных средств, своевременности и аккуратности пополнения государственной казны. Как известно основным направлением при осуществлении финансовой и правовой политики выступает финансовый контроль. При этом реально действующий механизм финансового контроля приобретает особое значение, потому как отражает действительное состояние управления государственными финансами и обеспечивает защиту законных интересов и прав всех субъектов финансовых отношений [1, с. 43].

Надлежащий контроль за формированием государственных доходов и их рациональным использованием способствует выявлению отклонений от нормативных требований и возможности своевременного принятия корректирующих мер. Однако существующая нестабильность социально-экономической обстановки обуславливает необходимость совершенствования систе-

мы финансового контроля на основе учета влияния ряда внешних и внутренних факторов [2, с. 30].

Существуют разные виды финансового контроля, такие как государственный аудит (внешний), государственный финансовый контроль: внутриведомственный (внутренний) и межведомственный (внешний), муниципальный финансовый контроль (внутренний и внешний и негосударственный аудит (внешний) [4]. Методами финансового контроля бывают ревизия, проверка, обследование, экспертиза и анализ. Типы государственного контроля делятся на финансовый аудит, аудит эффективности, стратегический аудит и экологический. Формы финансового контроля подразделяются на временные (предварительный, текущий и последующий) и пространственные (внутренний и внешний).

Схема осуществления государственного и муниципального финансового контроля представлена на примере функционирования Счётной палаты РФ за 2016-2018 гг.

Таблица 1. Основные показатели деятельности Счётной палаты РФ за 2017-2018 гг. [3]

Показатель	2016	2017	2018	Отклонения 2018г. к 2016г. в %
Проведено контрольных мероприятий	259	236	278	107,3
Экспертно-аналитические мероприятия	62	83	67	108,0
Иные мероприятия	-	-	74	
Количество объектов, охваченных контрольными мероприятиями	3211	4841	10789	336,0
Контрольные и экспертно-аналитические мероприятия по поручениям, обращениям и запросам	73	68	78	106,8
Проведено заседания коллегии Счётной палаты	70	76	75	107,1
Всего выявлено нарушений в ходе осуществление контроля:				
количество	3845	6455	9235	240,1
млрд. руб.	965,8	1865,6	772,7	80,0
Объем средств, возвращенных в бюджеты всех уровней бюджетной системы Российской Федерации и бюджет Союзного государства (млн. рублей)	8816,8	19151,7	7555,8	85,6

За анализируемый период 2016-2018 гг. количество контрольных мероприятий возросло на 7,3%, экспертно-аналитических мероприятий на 8%. При это количество объектов проверки увеличилось практически в три раза. Контрольные и экспертно-аналитические мероприятия по поручениям, обращениям и запросам также возросли, рост составил 6,8%. Заседаний коллегий увеличилось на 7,1%. Всего выявлено нарушений на 140,1% больше, при этом сумма нарушений сократилась на 20%. Объем средств, возвращенных в бюджеты всех уровней бюджетной системы РФ в 2018 г. составил 7555,8 млн. руб. напротив 2016 г. 8816,8 млн. руб., то есть здесь видно сокращение на 14,4%.

По итогам проведенных в 2018 г. контрольных мероприятий Минфину России, главным распорядителям средств федерального бюджета, иным участникам бюджетного процесса направлено 408 представлений, 28 предписаний и 748 информационных писем. Президенту РФ направлено 10 информационных писем, в Правительство РФ – 82 информационных письма. В 2018 г. в федеральный бюджет возвращено 7555,8 млн. рублей. Помимо этого приняты меры по привлечению должностных лиц, виновных в нарушении законодательства Российской Федерации, к различным видам ответственности. Всего по представлениям Счетной палаты в отчетном периоде к ответственности за

нарушения законодательства Российской Федерации привлечены 492 должностных лиц [3].

На сегодняшний день Счетная палата РФ является одним из самых главных инструментов при проведении государственного финансового контроля. Важность государственного и муниципального финансового контроля на сегодняшний день сложно недооценивать. Поэтому как никогда актуальна проблема его совершенствования.

Таким образом, для усовершенствования элементов финансового контроля на наш взгляд необходимо:

- для повышения уровня надежности действующей системы государственного финансового контроля необходимо довести нормативно-правовую базу до такого уровня, на котором она сможет обеспечить надежность системы и ее рациональность;
- необходимо усилить контроль целевых расходов государства посредством обновления критериев оценки эффективности контроля;
- обеспечить принцип прозрачности органов, проводящих государственный финансовый контроль;
- четко скоординировать деятельность контрольных органов, поскольку это позволит избежать дублирование функций и обязанностей контрольных органов;
- необходимо проводить контрольные мероприятия на постоянной основе, а так-

же усилить внутренний финансовый контроль над ликвидацией выявленных нарушений.

Итак, вышеперечисленные меры позволят проработать механизм государствен-

ного финансового контроля, создать единый контрольный орган с четкой иерархией полномочий и сильной нормативно-правовой базой.

#### **Библиографический список**

1. *Исаев Э.А.* Подходы к формированию государственного финансового контроля в Российской Федерации // Финансовый контроль. – 2018. – № 9. – С. 42-45.

2. *Клейменов Я.С.* Проблемы организации государственного финансового контроля в Российской Федерации // Административное и муниципальное право. – 2017. – № 6. – С. 29-31.

3. *Официальный сайт* Счетной палаты РФ. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.ach.gov.ru/activities/annual\\_report/951/](http://www.ach.gov.ru/activities/annual_report/951/) (дата обращения: 09.11.2019)

4. *Селезнев А.З.* Контроль финансовых потоков. Учебное пособие. Гриф УМО МО РФ. – М.: ИНФРА-М, 2017. – 741 с.

### **PROBLEMS OF STATE FINANCIAL CONTROL**

**Sh.Ch. Soyan**<sup>1</sup>, *Candidate of Economic Sciences, Leading Researcher*

**A.O. Morzekey**<sup>2</sup>, *Graduate Student*

<sup>1</sup>**Tuvinian institute for exploration of natural resources of the Siberian branch of the Russian Academy of Sciences**

<sup>2</sup>**Tuvan State University**  
(Russia, Kyzyl)

**Abstract.** *The article discusses state financial control, discloses its types, methods, types and forms of financial control. In the course of the study, through analysis of the main indicators of the Accounts Chamber, a scheme for the implementation of state and municipal financial control is disclosed, studied the dynamics of the main indicators of the Accounts Chamber for 2016-2018. Based on the results of the analysis, proposals were made to improve state and municipal financial control.*

**Keywords:** *financial control, audit, audit chamber, state audit.*

## РЕГИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ НЕТРАДИЦИОННЫХ ИСТОЧНИКОВ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ

Г.И. Старокожева, канд. экон. наук, доцент  
Волгоградский государственный университет  
(Россия, г. Волгоград)

DOI: 10.24411/2411-0450-2019-11394

*Статья подготовлена при поддержке проекта РФФИ № 18-010-00637 А «Совершенствование управления территориями с особым охраняемым статусом в регионах (на примере Волгоградской области)».*

**Аннотация.** *Статья подготовлена с целью научного обоснования возможности создания конкурентного преимущества за счет уникальной ресурсной базы особо охраняемых природных территорий (далее: ООПТ) крупного индустриального региона. В поисках внутренних резервов конкурентоспособности региональные органы власти, будучи крупными субъектами управления на уровне региона, имеют возможность отслеживать индивидуальные особенности на местах и формировать общий региональный тренд в определении конкурентных преимуществ социально-экономического развития административно-территориальных образований. Характер тренда зависит от того, какая сфера общественной жизни региона актуализируется авторами. В регионах с высоким уровнем урбанизации, индустриализации, загрязнения и деградации природных компонентов акценты в выборе конкурентных преимуществ постепенно должны смещаться в сторону источников, обеспечивающих воспроизводство социальных параметров жизни населения, в частности благоприятной окружающей среды. Анализ показал, что в Волгоградской области этому аспекту уделяется не достаточно внимания.*

**Ключевые слова:** *регион, охраняемые природные территории, ресурсный потенциал, конкурентные преимущества.*

В зависимости от пространственного размещения уровни уязвимости и угрозы воздействия факторов человеческой деятельности на отдельные элементы ООПТ неодинаковы, соответственно неодинаков и их конкурентный потенциал. В этой связи целью является обоснование условий и обстоятельств, которые бы, выгодно отличали уникальный ресурсный потенциал ООПТ, превращая его в источники конкурентных преимуществ, способствующие повышению и укреплению конкурентных позиций региона наряду с другими факторами конкурентоспособности. Для этого необходим соответствующий инструментарий анализа возможностей региональных органов власти через функции управления и регулирования моделировать такие условия.

Актуальные задачи состоят в:

– уточнении и унификации концептуальных подходов к выбору факторов кон-

курентоспособности, позволяющих максимально сглаживать противоречия между экономической целесообразностью и экологической безопасностью пространственного размещения объектов территориального планирования;

– выявлении конкурентоспособности природно-ресурсного потенциала каждого элемента региональной системы ООПТ путем SWOT- и PEST-анализа сильных и слабых сторон, внешних и внутренних ограничений и возможностей;

– определении влияния выявленных конкурентных возможностей на пространственную организацию административно-территориальных единиц, зон размещения отраслей экономики, природные территории, территориальные зоны с ограничениями в использовании и др.;

– оценке уровня готовности региональных органов власти через функции управления и регулирования моделировать ус-

ловия конкурентоспособности элементов региональной системы ООПТ.

Немалое значение имеет анализ зарубежного и российского опыта:

– регулирования вне рыночных факторов конкурентоспособности (природно-ресурсного потенциала ООПТ) региональными органами управления;

– оценки конкурентных преимуществ природно-ресурсных факторов на общих условиях с рыночными детерминантами;

– развития допустимых видов использования, оценки конкурентоспособности неиспользования ресурсов ООПТ, группировки элементов региональной системы ООПТ в кластеры, сети или иные пространственные конструкции с целью усиления конкурентного потенциала;

– анализа влияния на изменение конкурентоспособности соседних административно-территориальных образований или хозяйствующих субъектов.

Следует отметить, что природно-ресурсный потенциал охраняемых территорий Волгоградской области как возможный источник конкурентных преимуществ регионального развития практически не исследован.

Между тем, процесс регионализации, выраженный в последовательном превращении регионов в экономически самоуправляемые территории, обусловили важность регионального уровня в анализе конкурентоспособности.

#### **Результаты и обсуждения**

Методологические и прикладные аспекты исследования региональных детерминант формирования нетрадиционных источников конкурентных преимуществ сегодня востребованы для научного поиска как не получившие системного обеспечения адекватным методическим инструментарием.

В поисках внутренних резервов конкурентоспособности региональные органы власти, будучи крупными субъектами управления на уровне региона, имеют возможность отслеживать индивидуальные особенности на местах и формировать общий региональный тренд в определении конкурентных преимуществ социально-экономического развития хозяйственного

комплекса и административно-территориальных образований. Характер тренда зависит от того, какая сфера общественной жизни региона актуализируется авторами.

В регионах с высоким уровнем урбанизации, индустриализации, загрязнения и деградации природных компонентов акценты в выборе конкурентных преимуществ постепенно должны смещаться в сторону источников, обеспечивающих экосистемные услуги и воспроизводство социальных параметров жизни населения, в частности благоприятной окружающей среды.

В Волгоградской области этому аспекту уделяется не достаточно внимания. Между тем, на территории области в последние пять лет сложилась относительно устойчивая структурно-функциональная система ООПТ, элементы которой в большинстве своем имеют региональное подчинение. Их состояние и динамика развития зависят от категории, площади, местоположения, соблюдения целевого назначения. Ограничение антропогенных процессов в границах ООПТ позволяет сохранить от уничтожения тысячи видов биологических ресурсов, уберечь от загрязнения сотни водных объектов, обеспечить предпочтение «дружественной» человеку среды обитания промышленно-технологическим требованиям.

По объективным причинам регионы конкурируют между собой за инвестиции, квалифицированную рабочую силу, предоставление более высокого уровня жизни населению. Чтобы региону выдерживать конкуренцию на различных уровнях требуется постоянный поиск факторов конкурентоспособности, соответствующих меняющимся социально-экономическим потребностям.

В пятилетних планах социально-экономического развития Волгоградской области в основном рассматриваются традиционные источники конкурентных преимуществ: природные ресурсы и сектора экономики, выгоды от которых имеют рыночную цену и реально ощутимы. Однако в регионе с высоким уровнем урбанизации, индустриализации, загрязнения и де-

градации природных компонентов вполне уместно создавать конкурентные преимущества за счет источников, обеспечивающих экосистемные услуги и воспроизводство социальных параметров жизни населения, в частности благоприятной окружающей среды. В Волгоградской области резерв таких источников сосредоточен на охраняемых природных территориях, площадь которых составляет около 9% от площади Волгоградской области.

Согласно международной классификации охраняемых природных территорий, разработанной и утвержденной Международным союзом охраны природы все они имеют признаки категории "Охраняемые территории с управляемыми ресурсами" (Managed resource protected area). Не смотря на это, природно-ресурсный потенциал таких территорий не рассматривается региональными органами управления в качестве источника конкурентных преимуществ при планировании социально-экономического развития.

Проблема в том, что методологические и прикладные аспекты исследования региональных детерминант нетрадиционных источников конкурентоспособности не получили системного обеспечения адекватным методическим инструментарием. В связи с этим на нынешнем этапе проблемы формирования конкурентных преимуществ за счет экологических благ, не имеющих материальной ценности, природных ресурсов, ограниченных в гражданском обороте, экосистемных услуг, не имеющих стоимостной оценки, не являются объектами исследования в рамках отдельного направления научного знания. Методы и способы их изучения рассматриваются в рамках нескольких экономических дисциплин (экономика природопользования, экономическая география, статистика, экологический менеджмент, региональная экономика).

Уделяя большой интерес исследованию всех аспектов конкурентных возможностей при пространственной организации административно-территориальных образований и отраслевых секторов, на периферии внимания авторов остаются вопросы о месте и роли в этих конструкциях

территорий с особым охраняемым статусом. Нужно учитывать, что на практике и в научной литературе сегодня трудно найти конкретные предложения по формированию факторов конкурентного развития регионов с учетом источников, для которых отсутствуют традиционные рынки, но на которые растет спрос. Отсутствие для них адаптированных процедур изучения спроса ограничивает объемы предложения. Именно поэтому актуально обоснование таких условий и обстоятельств, которые бы, выгодно отличали уникальный ресурсный потенциал ООПТ, превращая его в источники конкурентных преимуществ, способствуя повышению и укреплению конкурентных позиций региона наряду с другими факторами конкурентоспособности.

Ввиду актуальности предлагаемой темы исследования, многие аспекты достаточно глубоко изучены и нашли отражение в трудах отечественных и зарубежных ученых.

Факторам и условиям конкурентоспособности регионов и их подсистем в процессе социально-экономического развития посвящены работы Трещевского Ю.И., Эйтингон В.Н., Кругляковой В.М. [1], Трофимова А.М., Рубцовой В.А., Шарыгина М.Д., Комаровой В.Н., Рожко М.В. [2], Сычевой И.Н., Пермяковой Е.С., Усенко В.Д. [3].

Экологическим приоритетам развития Российской Федерации посвящен доклад Бобылева С.Н., Григорьева Л.М. [4], государственной политике и регулированию в сфере охраны окружающей среды – доклад Степаницкого В.Б. на Всероссийском совещании директоров заповедников и национальных парков [5].

Роль кластерных технологий в стимулировании повышения конкурентоспособности регионов в Российской Федерации раскрыта в работах Положенцевой Ю.С. [6], Львовой Т.В. [7].

Различные аспекты пространственного развития ООПТ в регионах изложены в трудах Чибилёва А.А., Чибилёва А.А. (мл.) [8], Тишкова А.А. [9], Климановой О.А., Колбовского Е.Ю., Илларионовой О.А. [10].

Исследованию региональной специфики и особенностей природно-ресурсного потенциала Волгоградской области раскрыты в работах следующих ученых. Актуализация модели стратегического планирования социально-экономического развития региона отражена в работе Иншакова О.В. [11], состояние и охрана ресурсов ООПТ описаны в публикациях Сагалаева В.А., Бочкина В.Д. [12], Брылева В.А., Стрельцовой Е.Н., Арестова А.В., Овчаровой А.Ю. [13], рекреационный потенциал ООПТ исследовали Вишняков Н.В., Зеленская О.Ю. [14].

Вместе с тем, большая часть исследователей отмечает, что эта важная с практической точки зрения и сложная в теоретическом плане проблема, носящая межотраслевой характер, не имеет достаточной научной разработанности. На периферии внимания ученых и органов управления остаются вопросы о месте и роли управленческих конструкциях территорий с особым охраняемым статусом. Не смотря на то, что в каждом регионе на ООПТ резервированы запасы уникальных, характерных только для этого региона, ресурсов, их конкурентные возможности редко рассматриваются региональными органами управления при планировании социально-экономического развития. Вероятно по этим причинам концепция рационализации использования особо ценных с точки зрения наличия средообразующего ресурса территорий региона способом развития такого вида территориально-организованной подсистемы как ООПТ, на региональном уровне до сих пор не сложилась.

Таким образом, тема обладает достаточными признаками новизны, которые определяются тем, что совершенствование отношений при выборе факторов конкурентоспособности, позволяющих максимально сглаживать противоречия между экономической целесообразностью и экологической безопасностью пространственного размещения объектов территориального планирования (административно-территориальные единицы; зоны размещения отраслей экономики; природные территории и территориальные зоны с огра-

ничениями в использовании и др.) должно происходить с большим акцентом на уже существующие возможности регулирования развития региональных рынков экосистемных услуг и обеспечения соблюдения принципов соответствия, симметричности прав и ответственности всех региональных субъектов хозяйствования и государственных структур, действующих в границах региона. Необходимо сформировать определенные условия для создания конкурентных преимуществ региона, следствием которых должно стать смягчение социально-экономической асимметрии развития различных территориальных образований.

**Заключение.** В настоящий момент конкурентоспособность региона обеспечивается за счет сильных позиций отдельных хозяйственных отраслей и природных ресурсов, для которых существуют традиционные рынки. Рыночный механизм обеспечивает экономическую эффективность их использования и максимальное благосостояние его агентов. Такие рынки охватывают лишь «хозяйственные блага», тогда как благосостояние людей зависит и от природных «свободных благ», находящихся вне рынка. В ситуации невозможности автоматического отражения прямой потребительской стоимости на такие природные блага как, чистая природная среда, ненарушенные ландшафты, разнообразие живой и неживой природы, её ассимиляционный потенциал, не имеющие материальной ценности, природные ресурсы, ограниченные в гражданском обороте, экосистемные услуги, историческая, эстетическая, культурная значимость природных объектов, то есть все то, что составляет природно-ресурсный потенциал охраняемых территорий редко рассматривается в качестве источника конкурентных преимуществ.

Необходимо обеспечить подход к региону как социуму с концентрацией внимания на конкурентных детерминантах, обеспечивающих воспроизводство благоприятной окружающей среды. Следует рассматривать природно-ресурсный потенциал региональной системы ООПТ как резерв конкурентоспособности на общих

условиях с рыночными детерминантами в моделях SWOT- и PEST-анализа, и в зависимости от выявленных сильных и слабых сторон, возможностей и ограничений для каждого элемента системы, определять сценарий использования (развитие допустимых видов деятельности) или неиспользования (охрана, ограничения хозяйственных видов деятельности);

– исследовать сценарии группировки элементов региональной системы ООПТ по географическому принципу (образование кластеров, сетей ООПТ) с целью усиления конкурентного потенциала;

– анализировать влияние на изменение конкурентоспособности пограничных соседних административно-территориальных образований или хозяйствующих субъектов.

Решение этих вопросов позволит обеспечить социально-экономическое развитие муниципальных образований, в которых созданы территории с особым охраняемым статусом, и тем самым, поспособствует интеграции этих территорий в экономическую систему региона, росту социально-

экономических показателей развития, усилению конкурентоспособности. Так же природно-ресурсный потенциал охраняемых территорий может рассматриваться и как источник конкурентных преимуществ в ряде отраслей: туристической, рекреационной, индустрии размещения, общественного питания, музейного, культурно-просветительского дела, сельского предпринимательства, сувенирного производства и т.д.

Анализ конкурентных возможностей элементов региональной системы ООПТ может быть использован как источник обоснования программ экосистемного в рамках целевой поддержки из государственных источников.

Методические и теоретические предложения в этой области являются перспективными как для общей теории государственного управления, так и для практики региональных органов управления. Результаты таких исследований могут рассматриваться как важный этап широкой исследовательской программы регионального развития.

#### **Библиографический список**

1. *Трещевский Ю.И., Эйтингон В.Н., Круглякова В.М.* факторы и условия конкурентоспособности регионов и их подсистем // *Регион: системы, экономика, управление.* – 2010. – Т. 8, № 1. – С. 116-128.
2. *Трофимов А.М., Рубцова В.А., Шарыгин М.Д., Комарова В.Н., Рожко М.В.* Позиционирование и конкурентоспособность регионов в процессе социально-экономического развития // *Географический вестник.* – 2009. – № 2. – С. 68-77.
3. *Сычева И.Н., Пермьякова Е.С., Усенко В.Д.* Ключевые детерминанты конкурентных преимуществ региона: методологические подходы // *Экономика и бизнес: теория и практика.* – 2017. – №3. – С. 75-81.
4. *Бобылев С.Н., Григорьев Л.М.* Доклад о человеческом развитии в Российской Федерации за 2017 год. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ac.gov.ru/files/content/15264/programma-19-12-17-pdf.pdf> (дата обращения: 15.11.2019).
5. *Доклад В.Б. Степаницкого* на Всероссийском совещании директоров заповедников и нацпарков. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.komandorsky.ru/stepanitskij.html> (дата обращения: 15.11.2019).
6. *Положенцева Ю.С.* Роль кластерных технологий в стимулировании повышения конкурентоспособности регионов Российской Федерации // *Регион: системы, экономика, управление.* – 2010. – Т. 9, № 2. – С. 91-99.
7. *Львова Т.В.* Конкурентоспособность кластера развлекательного туризма сочинского региона // *Современная конкуренция.* – 2011. – №2. – С. 69-79.
8. *Чибилёв (мл.) А.А., Чибилёв А.А.* Современное состояние и проблемы модернизации природно-экологического каркаса регионов степной зоны европейской России // *Юг России: экология, развитие.* – 2019. – №14 (1). – С. 117-125.

9. Тишков А.А. Сто лет методологии территориальной охраны природы России (К 100-летию заповедного дела) // Известия Российской академии наук. Серия географическая. – 2017. – №1. – С. 8-19.

10. Климанова О.А., Колбовский Е.Ю., Илларионова О.А. Экологический каркас крупнейших городов Российской Федерации: современная структура, территориальное планирование и проблемы развития // Вестник Санкт-Петербургского университета. Науки о Земле. – 2018. – Т. 63, № 2. – С. 127-146.

11. Иншаков О.В. Стратегирование социально-экономического развития региона: научное обоснование и актуализация модели // Региональная экономика. Юг России. – 2018. – № 1 (19). – С. 23-43.

12. Сагалаев В.А., Бочкин В.Д. К адвентивной флоре г. Волгограда и Волгоградской области // Ботанический журнал. – 2002. – Том. 87, № 11. – С. 115-122.

13. Брылев В.А., Овчарова А.Ю. Формирование побережья нижней части волгоградского водохранилища // Геоморфология. – 2016. – № 2. – С. 18-26.

14. Вишняков Н.В., Зеленская О.Ю. Мониторинг туристско-рекреационной деятельности особо охраняемых природных территорий как эффективный индикатор прогнозируемого развития туристских территорий / Юг России: экология, развитие. – 2018. – №13 (4). – С. 119-128.

## **REGIONAL FEATURES OF FORMATION OF NON-TRADITIONAL SOURCES OF COMPETITIVE ADVANTAGES**

**G.I. Starokozheva**, *Candidate of Economic Sciences, Associate Professor*  
**Volgograd State University**  
**(Russia, Volgograd)**

***Abstract.** The article was prepared for a scientific substantiation of the possibility of creation of competitive advantage due to the unique resource base of specially protected natural territories of a large industrial region. When looking for internal reserves of competitiveness growth, the regional executive authorities, being important management agents at the regional level, have the ability of tracking individual characteristics in the spheres of activity and forming a common regional trend in the determination of competitive advantages of the social and economic development of administrative and territorial units. The nature of the trend depends on the sphere of public life in the region which is revised by the authors. In the regions with a high level of urbanization, industrialization, pollution and degradation of natural components, the emphasis in choosing the competitive advantages should gradually shift towards the sources that ensure the reproduction of social parameters of the population's life, and in particular, a favorable environment. The analysis showed that in the Volgograd region this aspect of research is not studied thoroughly.*

***Keywords:** region, protected natural areas, resource potential, competitive advantages.*

## ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ И ОГРАНИЧЕНИЯ РАЗВИТИЯ КРЕСТЬЯНСКОГО (ФЕРМЕРСКОГО) ХОЗЯЙСТВА В АЛТАЙСКОМ КРАЕ

Т.В. Стрельцова, канд. с.-х. наук, доцент

К.А. Локтионова, магистрант

Алтайский государственный аграрный университет  
(Россия, г. Барнаул)

DOI: 10.24411/2411-0450-2019-11395

*Аннотация.* В статье рассматриваются организационно-экономические проблемы и ограничения развития крестьянского (фермерского) хозяйства в Алтайском крае. Актуальность темы исследования заключается в том, что крестьянские (фермерские) хозяйства в Алтайском крае, как форма сельскохозяйственных организаций, имеют важное значение в производстве аграрной продукции края, особенно высок их вклад в растениеводческой отрасли. Цель статьи – выявить организационно-экономические проблемы и ограничения развития крестьянского (фермерского) хозяйства в Алтайском крае и определить пути их решения. В статье определено, что для успешного функционирования фермерских хозяйств в первую очередь необходимо решение проблем экономического происхождения. Выявлено, что при всей сложности существующих в малом агробизнесе Алтайского края проблем, наиболее важными считаются высокие цены на ресурсы, причем как на специфические аграрные, так и на универсальные.

**Ключевые слова:** агробизнес, агропромышленный комплекс, аграрный рынок, крестьянское (фермерское) хозяйство, субсидирование.

Крестьянские (фермерские) хозяйства (К(Ф)Х) в Алтайском крае, как форма сельскохозяйственных организаций, имеют важное значение в производстве аграрной продукции края, особенно высок их вклад в растениеводческой отрасли. На К(Ф)Х приходится более 30% пашни края, также они дают сопоставимые результаты в производстве продукции растениеводства в целом и по отдельным категориям культур (например, по зерновым культурам около 38%). Однако в разрезе административных районов наблюдаются существенные различия в доле продукции производимой данным видом хозяйств.

Анализ статистических данных отражает специализацию К(Ф)Х на производстве зерновых и зернобобовых культур. Лидерами по производству данных культур являются степные районы (Ключевский – 77,6%, Угловский – 72,6%, Волчихинский – 69,8%), обладающие наиболее благоприятным сочетанием природно-климатических условий для выращивания пшеницы наиболее ценных твердых сортов. При движении с запада на восток края

наблюдается общая тенденция к снижению роли К(Ф)Х в производстве зерновых и зернобобовых культур [2, с. 52].

Определяя роль крестьянских (фермерских) хозяйств в развитии сельского хозяйства Алтайского края, важно подчеркнуть, что институциональная среда, тенденции и результаты развития данной формы организации аграрного производства во многом совпадают с таковыми по России в целом. Прежде всего, это касается динамики численности данных хозяйствующих субъектов (табл. 1).

Как показывают статистические данные, наблюдается некоторая положительная динамика развития фермерства как в Российской Федерации в целом, так и в Алтайском крае в частности (рост размеров фермерских хозяйств, увеличение их доли в производстве сельскохозяйственной продукции).

Однако результаты ретроспективного анализа деятельности крестьянских (фермерских) хозяйств в отечественной экономике в последние десятилетия позволяют констатировать, что данные хозяйствующие

щие субъекты не только испытывают значительные трудности в процессе основного производства (в ходе утилизации аграр-

ных ресурсов), но и несут существенные потери на дофермерских и постфермерских стадиях производства.

Таблица 1. Численность и размеры крестьянских (фермерских) хозяйств в Алтайского края

Показатель	1991 г.	2000 г.	2010 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Число крестьянских (фермерских) хозяйств и глав крестьянских (фермерских) хозяйств, ед.	73	4699	4712	4624	4597	4218	3468	3432	3017
Площадь предоставленных земельных участков, тыс. га	1,2	272	306	320	329	359	367	382	388
Средний размер земельного участка, га	69	72	129	262	278	302	316	325	331
Доля в структуре продукции сельского хозяйства, %	0,0	4,2	6,9	11,6	11,9	15,9	15,9	18,8	18,9

Особенно сложными при этом являются процессы формирования взаимовыгодных отношений фермеров с поставщиками ресурсов и переработчиками продукции, а возникающие на данном этапе транзакционные издержки (затраты, связанные с получением информации о контрагентах сделок, ведением переговоров и заключением контрактов, мониторингом и защитой прав собственности) существенно снижают общую эффективность их деятельности. С высокими дополнительными расходами сталкиваются фермеры и на стадии реализации продукции, так как невыгодные для мелких производителей цены, диктуемые переработчиками-монополистами, сопровождаются высокими требованиями к качеству продукции, ее упаковке, транспортировке. Выполнение всех этих (и других) требований обуславливает еще более существенные затраты, которые чаще всего не окупаются [4, с. 344].

В итоге на траекторию развития фермерства (число фермерских хозяйств в регионе, их размеры, конкурентоспособность относительно других форм аграрных хозяйств) значительное влияние оказывают сложности и ограничения (институцио-

нальные, рыночные и другие), которые испытывают фермеры в процессе своей деятельности.

Наше исследование показало, что при всей сложности существующих в малом агробизнесе Алтайского края проблем наиболее важными считаются высокие цены на ресурсы, причем как на специфические аграрные (семена, корма, удобрения и т. д.), так и на универсальные (например, горюче-смазочные материалы). Подчеркнем, что проблема диспаритета цен на продукцию и ресурсы, являясь сложной для хозяйств всех организационных форм, для фермерских хозяйств выступает, по сути, существенной угрозой их жизнедеятельности. Не менее значима для фермеров и такая проблема, как отсутствие (или ограниченность) государственной поддержки [6, с. 389].

На основе SWOT-анализа КФХ «Локтионов П.В.» выявлены характерные черты (сильные и слабые стороны) сельскохозяйственного организационно-экономического механизма в регионе, которые показывают, что преимущества сельскохозяйственного производства в Алтайском крае нейтрализуются его недостатками (табл. 2).

Таблица 2. SWOT-анализ организационно-экономического механизма функционирования КФХ «Локтионов П.В.»

Силы	Слабости
1. активная государственная поддержка отрасли 2. рост производства отдельных видов продукции 3. конкурентоспособность продукции	1. пространственная рассредоточенность производства 2. неэффективное использование бюджетных средств 3. высокая зависимость от природно-климатических условий 4. высокая доля убыточных хозяйств 5. дефицит квалифицированных трудовых ресурсов 6. износ материально-технической базы
Возможности	Угрозы
1. усиление государственной поддержки 2. рост эффективности производства 3. создание интеграционных формирований 4. развитие инновационной деятельности	1. сокращение государственной поддержки 2. снижение спроса на продукцию 3. неконтролируемый рост цен на ресурсы 4. повышение налогового бремени 5. изменение финансово-кредитной политики 6. природно-климатические факторы

Обозначенные недостатки организационно-экономического механизма должны регулироваться на всех уровнях, путем внедрения новых и модификации существующих элементов.

Направления экономического характера, которые на сегодняшний день требуют регулирования на государственном уровне, можно объединить в четыре группы:

экономическую, инновационную, структурно-организационную и социальную (рис. 1).

Развитие сельского хозяйства во многом зависит от состояния материально-технической базы хозяйств и, прежде всего, от обеспеченности и работоспособности машинно-тракторного парка.



Рис. 1. Приоритетные направления совершенствования организационно-экономического механизма в сельском хозяйстве Алтайского края

Рассмотрим обеспеченность сельскохозяйственной техникой КФХ «Локтионов П.В.» (табл. 3).

Из таблицы 3 видно, что в связи с выходом техники из строя на 1 трактор с каждым годом увеличивается площадь обрабатываемой пашни.

Таблица 3. Обеспеченность сельскохозяйственной техникой КФХ «Локтионов П.В.» за 2014-2018 гг.

Наименование	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Приходится тракторов на 1000 га пашни, штук	1,60	1,41	1,41	1,13	1,13
Приходится пашни на 1 трактор, га	624,4	707,7	707,7	884,6	884,6
Приходится комбайнов на 1000 га посевов, штук	1,04	1,04	0,94	0,85	0,85
Приходится посевов на 1 комбайн, га	965	965	1061,5	1179,4	1179,4
Энергообеспеченность на 100 га площади, л.с.	221	227	210	207	191

На 1 комбайн в 2018 г. приходится 1179,4 га пашни, то есть на 22,22% больше, чем в 2014 г. КФХ «Локтионов П.В.» нуждается в пополнении машинно-тракторного парка. При этом хозяйству рекомендуется приобретение энергонасыщенных тракторов. Основным преимуще-

ством данного вида тракторов является наибольшая производительность и минимальные удельные затраты при выполнении объема работ, что позволяет им вытеснять менее эффективные трактора.

В КФХ «Локтионов П.В.» применяется шестизрядная тарифная сетка (табл. 4).

Таблица 4. Коэффициенты соотношения и месячные тарифные ставки

Категория работников	Коэффициент соотношения	Месячная тарифная ставка в 2018 г., руб.
Работники неквалифицированного труда	1,0	11163
Работники на ручных работах и в животноводстве	1,06	11833
Работники по производственно-техническому обслуживанию сельского хозяйства	1,09	12168
Работники молочного цеха	1,15	12837
Трактористы-машинисты:		
- на всех работах, кроме ремонта	1,57	17526
- на ремонте	1,25	13954
Водители грузовых автомобилей:		
- на линии	1,47	16410
Руководящие работники, специалисты и служащие	2,0	22326

Основная проблема в КФХ «Локтионов П.В.» в том, что многие из установленных расценок давно не изменялись, они не доводятся до подразделения так, чтобы коллектив знал, сколько и какого качества ему необходимо произвести продукции, так же не учитываются предложения работников – непосредственно тех, кто «видит» процесс изнутри и может предложить, как можно оптимизировать работу и добиться наилучших результатов.

Таким образом, очевидно, что для успешного функционирования фермерских хозяйств в первую очередь необходимо решение проблем экономического происхождения, а именно:

- 1) адекватный доступ к аграрным рынкам;
- 2) приемлемые цены на используемые ресурсы и выпускаемую продукцию;

3) должное внимание повышению квалификации глав фермерских хозяйств, предоставление им информационных и консультационных услуг;

4) создание условий для развития инновационной деятельности и реализации активных инвестиционных стратегий.

Особого внимания при этом заслуживают современные направления, инструменты и размеры государственной поддержки фермерства, особенно в условиях высоких рисков и неопределенности окружающей среды.

Таким образом, можно сделать вывод, что значимые ограничения развития крестьянских (фермерских) хозяйств связаны в большей мере с отмеченными выше экономическими препятствиями роста производства, а именно с ограниченностью основных специфических ресурсов (земли и труда), высокой (недостижимой для се-

мейных фермерских хозяйств) потребность в финансовом капитале для будущих инвестиций, смещением структуры используемых факторов производства от

труда к капиталу, несоответствием компетенций и профессиональной подготовки членов (и глав) фермерских хозяйств требованиям современного производства.

#### **Библиографический список**

1. *Федеральный закон* от 11.06.2003 № 74-ФЗ (ред. от 23.06.2014) «О крестьянском (фермерском) хозяйстве». – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_42662/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_42662/) (дата обращения 28.10.2019).

2. *Алтайский край в цифрах. 2013-2018: Крат. стат. сб.* / Управление Федеральной службы государственной статистики по Алтайскому краю и Республике Алтай. – Барнаул, 2018. – 192 с.

3. *Забелин А.Н.* Проблемы развития малого предпринимательства в современной экономике / А.Н. Забелин, Н.А. Литвинов, Е.Г. Карнаухова // Актуальные проблемы развития хозяйствующих субъектов, территорий и систем регионального и муниципального управления. Материалы XIV международной научно-практической конференции. – 2019. – С. 113-117.

4. *Мухин Е.М.* Факторы, способствующие развитию малого бизнеса в Российской Федерации // Фундаментальные и прикладные исследования в области управления, экономики и торговли. Сборник трудов научно-практической и учебной конференции. – Санкт-Петербург, 2019. – С. 344-347.

5. *Официальный сайт* Управления Федеральной службы государственной статистики по Алтайскому краю и Республике Алтай. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/dbscripts/munst/munst01/DBInet.cgi#1> (дата обращения 02.08.2019).

6. *Рыгалов Е.В., Рыгалова Н.В.* Крестьянские (фермерские) хозяйства как наиболее эффективная форма ведения сельского хозяйства в Алтайском крае // Современные тенденции пространственного развития и приоритеты общественной географии: материалы международной научной конференции в рамках IX ежегодной научной ассамблеи Ассоциации российских географов-обществоведов. – Барнаул, 2018. Том 1. – С. 389-395.

### **ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC PROBLEMS AND LIMITATIONS OF THE DEVELOPMENT OF PEASANT (FARMER) ECONOMY IN THE ALTAI TERRITORY**

**T.V. Streltsova**, *Candidate of Agricultural Sciences, Associate Professor*

**К.А. Loktionova**, *Graduate Student*

**Altai State Agrarian University**

**(Russia, Barnaul)**

**Abstract.** *The article deals with the organizational and economic problems and limitations of the development of peasant (farmer) economy in the Altai territory. The relevance of the research topic is that peasant (farmer) farms in the Altai territory, as a form of agricultural organizations, are important in the production of agricultural products of the region, especially their contribution to the crop industry is high. The purpose of the article is to identify the organizational and economic problems and limitations of the development of peasant (farmer) economy in the Altai territory and determine the way to solve them. In the article it is defined that for successful functioning of farms first of all it is necessary to solve problems of economic origin. It is revealed that despite the complexity of existing problems in small agribusiness of the Altai territory, high prices for resources, both for specific agricultural and universal, are considered the most important.*

**Keywords:** *agribusiness, agro-industrial complex, agricultural market, peasant (farm) economy, subsidies.*

## ОСОБЕННОСТИ ТИПОЛОГИЗАЦИИ РЕГИОНОВ: ПОДХОДЫ И ВАРИАНТЫ КРИТЕРИЕВ

**А.В. Суворова**, канд. экон. наук, врио зам. директора по научной работе  
Институт экономики УрО РАН  
(Россия, г. Екатеринбург)

DOI: 10.24411/2411-0450-2019-11396

*Статья подготовлена при финансовой поддержке гранта Президента Российской Федерации для государственной поддержки молодых российских ученых МК-3442.2019.6*

**Аннотация.** *Статья посвящена рассмотрению и систематизации способов типологизации регионов. В ходе проведенного исследования были выделены два подхода к типологизации территорий. Первый из них предполагает группировку регионов на основании проведенного анализа их характеристик, второй опирается на определенную заранее (исходя из возможностей трансформации отдельных территорий) систему типов региональных систем. Представлена группировка методик типологизации с точки зрения предлагаемого для рассмотрения критерия: обозначены однокритериальная (на основе измерения значения одного показателя), специализированная (предполагающая исследование одного из аспектов развития территорий) и комплексная (разносторонняя оценка социально-экономического положения территории) типологии.*

**Ключевые слова:** *регион, типология, подходы к типологизации, критерии типологизации, дифференцированное развитие, группировка территорий*

Для Российской Федерации, отличающейся значительной площадью занимаемой ей территории и неодинаковыми условиями формирования и развития действующих в ее границах социально-экономических систем, характерен чрезвычайно высокий уровень региональной дифференциации. Это проявляется как в разрозненности значений параметров развития отдельных территорий, так и в специфике тех вызовов, которые стоят перед ними. Многообразие российских регионов делает крайне важным выработку дифференцированной тактики решения присущих им проблем, что определяет необходимость предложения взвешенного подхода к их типологизации. В свою очередь, формирование такого подхода требует рассмотрения широкого спектра возможных вариантов проведения региональной группировки, что и определило актуальность проведения исследования, направленного на анализ и систематизацию способов типологизации регионов.

Типологизация (от греч. «*tipos*» – отпечаток, образец; «*logos*» – слово, учение)

представляет собой метод научного познания, предполагающий разделение с помощью выбранных подходов изучаемой совокупности объектов на отдельные группы (определенным образом систематизированные и упорядоченные) [1]. Основой подобного разделения могут выступать абсолютно разные критерии (или их совокупности).

При этом следует понимать, что итоги типологизации регионов (наглядно выражающиеся в перечне конкретных территорий, относимых к той или иной группе), с одной стороны, представляют результат проведенного анализа (в рамках которого на основании обработки информации о регионе определяется его место среди прочих объектов оценки), с другой стороны, служат основанием для дальнейшего исследования (разделение совокупности регионов на отдельные части само по себе интереса не представляет, научно-практической ценностью обладают те выводы, которая позволяет сделать подобная группировка). Таким образом, в укрупненном виде возможно выделение двух прин-

ципиально отличающихся друг от друга подходов к типологизации отдельных территорий.

Во-первых, в ее основе может лежать выбранная авторами проводимого исследования методика оценки ситуации, сложившейся в регионах. В таком случае группировка регионов (на основании итогов проведенного анализа) представляет собой вариант наглядного представления ее результатов, а критерием, лежащим в основе типологизации, служит оцениваемый параметр. Например, если в рамках проделанной научно-исследовательской работы ставилась задача идентифицировать уровень качества жизни в каждом из рассматриваемых территориальных комплексов, то критерием становится именно уровень качества жизни (либо его отдельные характеристики).

Во-вторых, основой типологизации могут выступать заранее определенная исследователями система типов (групп) регионов (например, территории, перспективные для осуществления в их границах набора предлагаемых мероприятий, и неперспективные для реализации подобных шагов территории). В таком случае методический инструментарий, применение которого позволяет осуществить группировку региональных систем, определяется не задачами в сфере аналитики, а запросом со стороны потенциальных пользователей полученных результатов. В свою очередь критерием, позволяющим осуществить такую типологизацию, выступает характеристика возможностей отличающихся друг от друга территорий включаться в процессы их дальнейшего преобразования. Результатом использования такого подхода может стать не просто разделение всей совокупности регионов на отдельные группы, а выделение таких типов территорий, которые по каким-либо причинам представляют для исследователей или органов власти особый интерес (к их числу могут быть отнесены проблемные регионы [2], геостратегические территории, выделенные в недавно утвержденной Стратегии пространственного развития Российской Федерации до 2025 г. и т.д.)

На практике отделение друг от друга вышеобозначенных подходов представляется достаточно проблематичным: процессы разработки методики оценки территории и определения направлений их трансформации в рамках дифференцированного подхода для отличающихся по своим свойствам групп регионов неразрывно связаны и осуществляются параллельно друг другу, в связи с этим особый интерес в рамках проведения прикладных исследований, подразумевающих осуществление типологизации территорий, представляет рассмотрение не столько используемых подходов, сколько вариантов тех критериев, которые могут стать основой группировки. В научной литературе можно найти значительное количество примеров типологий регионов, авторы которых используют различные критерии для их формирования.

Всю совокупность методик типологизации с точки зрения предлагаемого для рассмотрения критерия условно можно разделить на 2 группы. Так, критерием может служить отдельный параметр развития, выражаемый с помощью одного показателя (площадь, занимаемая регионом, численность населения, которое там проживает и т.п.). Например, Ивашкова Т.К и Морозова Н.В. в своей статье «Типология регионов Российской Федерации» предлагают группировать субъекты РФ по уровню производства ВРП на душу населения, выделяя при этом регионы, имеющие высокий, повышенный, средний, пониженный уровень развития, а также депрессивные регионы [3].

Вторая группа методик типологизации регионов (получившая широкое распространение как в экспертно-аналитической, так и в научной литературе) предполагает использование данных о совокупности параметров развития территорий. При этом в рамках данной группы возможно выделение двух подгрупп: типология может быть комплексная (строится в интересах всесторонней оценки социально-экономического положения, занимаемого территорией, или динамики его изменения) и специализированная (разрабатывается в интересах разделения территорий на

группы в соответствии со спецификой одного из аспектов их развития) [4].

Подходы к разграничению совокупностей регионов в рамках комплексных типологий, предлагаемых различными авторами, отличаются друг от друга. Например, В.А. Барина и С.М. Дробышевский с соавторами выделяют лидеров и инвесторов, сырьевые, средние и отстающие регионы [5], С.С. Бадман – регионы с высоким, средним и низким уровнем социально-экономического развития [6], специалисты Института экономики переходного периода называют следующие группы: «производственники-потребители», «нефтяники-потребители», «бедные потребители», «богатые инвесторы», «бедные инвесторы», «шатающиеся», «депрессивные» [7]. Способы отнесения регионов к тем или иным группам, разработанные в ходе осуществления различных исследований, тоже весьма вариативны (хотя и базируются большей частью на общих методологических принципах): отличается набор показателей, значения которых подвергаются оценке, технология обработки данных.

Основой специализированной типологии могут выступать абсолютно любые

аспекты развития территорий (уровень креативности регионов, уровень их цифровизации, экономической безопасности и т.п.), однако особое развитие получили исследования, связанные с оценкой параметров инновационного развития территорий [8, 9] и характеристик человеческого потенциала [10, 11]. Методический инструментарий, используемый в рамках подобных исследований, также отличается существенным разнообразием.

Не останавливаясь подробно на особенностях авторских методик классификации, отметим, что выбор критериев типологизации в каждом конкретном случае определяется спецификой тех задач, которые ставят перед собой исследователи, своеобразием используемого ими подхода к разделению совокупности рассматриваемых объектов на отдельные группы. Следовательно, эффективным может быть использование любой из обозначенных методик типологизации: далеко не всегда имеет смысл пытаться дать комплексную оценку всех процессов, протекающих в границах рассматриваемых регионов, показательной может быть группировка, в основе которой лежит один единственный критерий.

#### **Библиографический список**

1. Лукьянченко Н.Д., Ибрагимхалилова Т.В. Типологизация как метод исследования социально-экономического развития территорий: маркетинговый аспект // Вестник Института экономических исследований. – 2018. – №2 (10). – С. 48-55.
2. Кривко С.Р. Типы проблемных регионов РФ и предпосылки их существования // Теория и практика общественного развития. – 2012. – № 11. – С. 317-322.
3. Ивашкова Т.К., Морозова Н.В. Типология регионов Российской Федерации // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ». – 2014. – №6 (25). – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://naukovedenie.ru/PDF/87EVN614.pdf>
4. Виолин С.И. Типологизация регионов как основа для проведения дифференцированной государственной региональной политики // Региональная экономика и управление: электронный научный журнал. – №2 (54). – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://eee-region.ru/article/5406>
5. Барина В.А., Дробышевский С.М., Еремкин В.А., Земцов С.П., Сорокина А.В. Типология регионов России для целей региональной политики // Российское предпринимательство. – 2015. – Т. 16. – № 23. – С. 4199-4204.
6. Бадман, С.С. Экономика республик РФ. Кризис и трансформационные процессы в 80-90 годах XX века: монография. – Элиста: Джангар, 2001. – 212 с.
7. Бутс Б., Дробышевский С., Кочеткова О. и др. Типология российских регионов. – М.: Институт экономики переходного периода, 2002. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.iep.ru/files/text/cepra/drob.zip>
8. Полежаева А.Ю. Анализ условия развития инноваций: типология регионов // Региональная экономика: теория и практика. – 2015. – №45. – С. 50-62.

9. Тяпушова Е.В., Шеховцева Л.С. Исследование инновационного развития и типология регионов на основе интегральной оценки их конкурентоспособности // Известия УрГЭУ. – 2011. – № 2 (34). – С. 83-91.

10. Бычкова С.Г. Статистическое исследование дифференциации регионов Российской Федерации по уровню жизни населения: Дис... д-ра экон. наук. – М., 2006. – 408 с.

11. Невская Н.И., Комарова Т.Г. Дифференциация регионов РФ по величине индекса развития человеческого потенциала // Вестник Ростовского государственного экономического университета (РИНХ). – 2009. – № 3. – С. 208-219.

## **FEATURES OF TYPOLOGIZATION OF REGIONS: APPROACHES AND OPTIONS OF CRITERIA**

**A.V. Suvorova**, *Candidate of Economic Sciences, Acting Deputy Director for Research Institute of Economics of the Ural Branch of RAS (Russia, Yekaterinburg)*

***Abstract.** The article is about the consideration and systematization of the methods of typologizing regions. The author identifies two approaches to the typology of territories. The first approach involves the grouping of regions on the basis of an analysis of their characteristics, the second approach is based on a predefined (based on the possibility of transforming individual territories) system of types of regional systems. The article presents a grouping of typologies from the point of view of the criterion proposed for consideration. There are single-criteria (based on the measurement of the value of one indicator), specialized (involving the study of one of the aspects of territorial development) and comprehensive (comprehensive assessment of the socio-economic situation of the territory) typologies.*

***Keywords:** region, typology, approaches to typologization, typologization criteria, differentiated development, grouping of territories.*

## АНАЛИЗ И ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ ПОЛИТИКИ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

Э.Г. Тадевосян, магистрант  
Кубанский государственный университет  
(Россия, г. Краснодар)

DOI: 10.24411/2411-0450-2019-11397

**Аннотация.** В статье были проанализированы показатели производства продуктов растениеводства и животноводства за санкционный период в Краснодарском крае. Была рассмотрена динамика и структура импорта продукции АПК за 2014-2018 гг. Автором были рассмотрены современные условия, в которых функционирует АПК Краснодарского края и выявлены проблемы финансово-кредитного механизма реализации политики импортозамещения в регионе. В статье также предлагается ряд рекомендаций по стимулированию импортозамещения посредством финансовых инструментов.

**Ключевые слова:** импортозамещение, сельское хозяйство, Краснодарский край, импортозависимость, производство, сельхозпродукция.

Сельское хозяйство является основополагающей частью материального производства любого государства. Прежде всего, именно эта отрасль формирует продовольственную безопасность государства, целью которой является обеспечение населения безопасными продуктами, и вследствие этого независимость страны от импорта из-за рубежа. В течение своей истории для России было характерно производство продуктов сельского хозяйства и его экспорт за рубеж. Однако в течение последних десятилетий страна начала выступать преимущественно в роли импортера сельхозпродукции. Введенные западными странами санкции в отношении России привели Правительство РФ к политике импортозамещения. Что и стало толчком для увеличения объемов сельскохозяйственной продукции Краснодарского края.

АПК Краснодарского края является крупнейшим в стране производителем и

поставщиком сельхозпродуктов и сырьевой базы, и именно он главным образом влияет на благосостояние края, на уровень занятости и безработицы ее населения. На сегодняшний день Краснодарский край производит более 7% сельхозпродукции страны, 74,6% риса в стране, 47% – винограда, более 25% – сахарной свеклы, 17,1% – кукурузы, 12,4% – зерна [3].

В 2018 году в Краснодарском крае в фактических ценах было произведено продукции сельского хозяйства общей стоимостью в 359,3 млрд руб. (1-ое место по стране). Причем как видно в таблице 1 более 60% произведенной продукции приходится на сельскохозяйственные организации. Хозяйства населения и крестьянские фермерские хозяйства производят аграрную продукцию в крае в меньших объемах, на них приходится 21,8% и 17,8% соответственно.

Таблица 1. Динамика производства продукции сельского хозяйства в России и в Краснодарском крае за 2000-2018 гг. [7]

Категория хозяйств	2000 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2018 г. к	
							2000 г., рост в размах	2014 г., %
РФ, млрд руб.	742	3931	5409,6	5626,0	5119,84	5119,75	6,8	130
Краснодарский край, млн руб.	48056	286518	340567	370762	364026	359347,5	7,4	125
В том числе								
Сельскохозяйственные организации	29994	173202	217167	236427	223404	216918,9	7,2	125,2
Хозяйства населения	15865	66185	60526	65904	74494	78454,4	4,9	118,5
Крестьянские (фермерские) хозяйства, индивидуальные предприниматели	2197	47132	62874	68431	66128	63974,3	29	135,7
Удельный вес региона в производстве продукции сельского хозяйства РФ, %	6,5	7,3	6,2	6,6	7,1	7,0	-	-

Как видно в таблице 1 за 2014-2018 гг. темпы роста объемов производства сельхозпродуктов в России были выше по сравнению с производством в крае. Наибольший рост в Краснодарском крае произошел в категории «крестьянские хозяйства и ИП» – по сравнению с 2000 г. в 29 раз, а с 2014 г. на 35,7%.

На регион приходится 7,5% производства продуктов животноводства в России. Краснодарский край занимает третье ме-

сто по производству мяса, четвертое – по производству молока, и пятое – по производству яиц в России. Если посмотреть на то, как изменилось производство продуктов животноводства за санкционный период, можно заметить, что значительный рост произошел по всем категориям, помимо рыбы (табл. 2). Производство меда увеличилось более чем на 37%, яиц и шерсти – в районе 25%, скота и птицы на убой и молока – более чем на 10%.

Таблица 2. Производство основных продуктов животноводства с 2010-2018 гг. в Краснодарском крае в хозяйствах всех категорий [5]

	2010	2014	2015	2016	2017	2018	2018 в % к 2014
Скот и птица на убой, (в убойном весе), тыс. тонн	394	340	362	364	373	375	110,2%
Молоко, тыс. тонн	1397	1302	1328	1357	1381	1450	111,3%
Яйца, млн. шт.	1802	1399	1543	1722	1786	1731	123,7%
Шерсть (в физическом весе), тонн	298	286	306	325	355	360	125,9%
Мед, тонн	4249	3543	3577	4028	4020	4887	137,9%
Рыба живая, свежая или охлажденная, тыс. тонн	29,7	27,3	33,3	33,4	36,9	24,8	90,8%

В Краснодарском крае 70,9% сельского хозяйства состоит из растениеводства (в основном выращивают зерновые виды, из технических видов выращивают сахарную свеклу и подсолнечник, в приоритете также кормовые культуры, такие как зеленый корм, силос, кукуруза и др., также высеивают картофель и овощебахчевые культуры в незначительном объеме) и 29,1% – животноводства.

Как видно из таблицы 3, значительный рост объемов производства с 2014 г. произошел в таких категориях как сахарная свекла – 44%, соя и пшеницы – более чем на 30%. Производство зернобобовых увеличилось более чем в 3 раза. Большинство товаров имело тенденцию к снижению производства в 2018 г. по сравнению с 2014 г. Значительный спад почти вдвое произошел в производстве ячменя, гречихи и рапса.

Таблица 3. Посевные площади сельскохозяйственных культур (показавших наибольший рост) в хозяйствах всех категорий Краснодарского края, тыс. га [5]

	2010	2014	2015	2016	2017	2018	2018 к 2014
Пшеница озимая	6	3	3	4	4	4	133,3%
Зернобобовые	31	24	28	36	58	99	412,5%
Сахарная свекла	196	138	155	187	202	200	144,9%
Соя	141	166	167	156	177	216	130,1%
Кукуруза на силос, зеленый корм и сенаж	140	83	82	83	79	93	112%

Рассмотрим соотношение импорта и экспорта сельскохозяйственной продукции края за последние 5 лет (рис. 1). Как можно заметить на диаграмме, несмотря на высокую долю импортозависимости и объемов импортной продукции АПК, вво-

зимой в Краснодарский край, экспорт товаров АПК приносит больший доход, нежели чем тратится на импорт. При этом около 70% от всей стоимости экспортированной сельхозпродукции — зерновые культуры, пшеница и кукуруза [3].

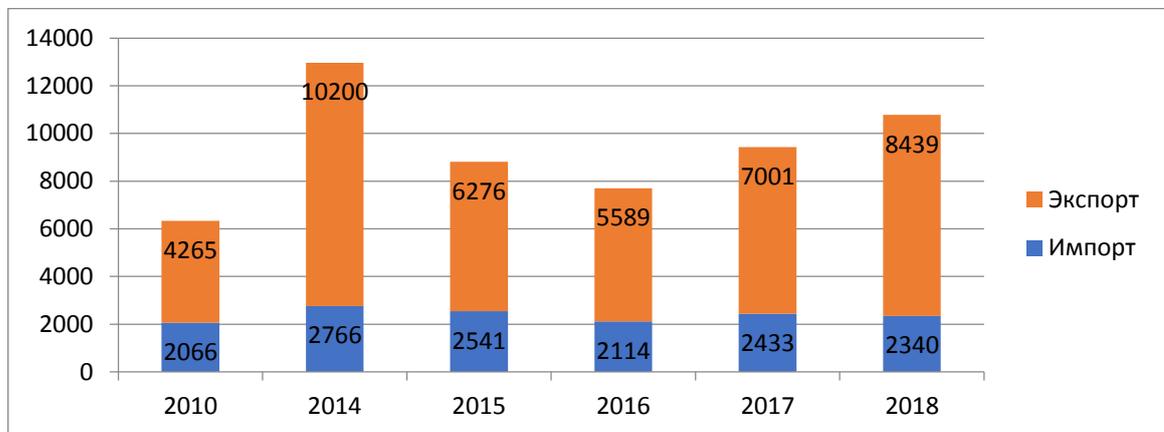


Рис. 1. Соотношение экспорта и импорта продукция АПК в Краснодарском крае, млн долл. США [5]

Импорт в Краснодарский край товаров из группы «Продукты животного происхождения» за период 2014-2018 составил 440 млн. долл. США, общим весом 138 тыс. тонн (рис. 2). Как можно заметить из

динамики, за санкционный период импорт в регион продуктов животного происхождения сократился почти втрое, что является наиболее яркой тенденцией проводимой в крае политики импортозамещения.

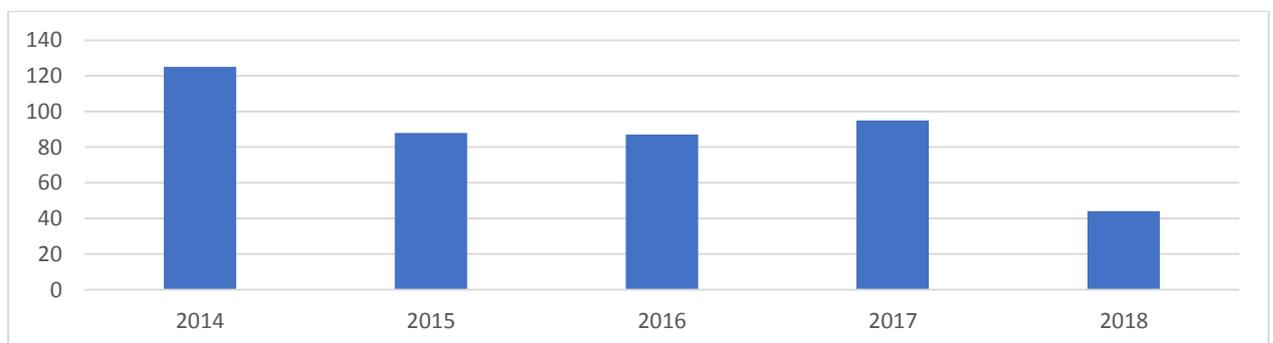


Рис. 2. Импорт в Краснодарский край «Продуктов животного происхождения» с 2014-2018 гг., млн долл. США

Рассмотрим какие категории товаров чаще всего импортировали в Краснодарский край (табл. 4).

Таблица 4. Структура импорта в Краснодарский край 2014-2018 гг. группы продуктов животного происхождения, долл. США [8]

Группа товара	2014	2018	Изм.	∑ (2014-2018)	Доля
0101 живые животные	4,3 млн	3,1 млн	↓ 27%	15,7 млн	3,6 %
0102 мясо и продукты из мяса	5 млн	3 млн	↓ 40%	22,6 млн	5,1 %
0103 Рыба	25 млн	7,1 млн	↓ 72%	60,9 млн	13,8 %
0104 молоко, яйца, сыр, масло, мед	89 млн	29,7 млн	↓ 67%	340 млн	77,2 %
0105 остальные продукты животного происхождения	174 тыс.	559 тыс.	↑ 221%	1,3 млн	0,3%
Итого	123 млн	43,5 млн		440 млн	100%

В основном импортировались «молоко, яйца, сыр, масло, мёд» (77%), «рыба» (14%).

Импорт в Краснодарский край товаров из группы «Продукты растительного про-

исхождения» за период 2014-2018 составил 7,89 млрд. долл. США, общим весом 8602 тыс. тонн (рис. 3). Импорт продуктов растительного происхождения сократился более чем в два раза.

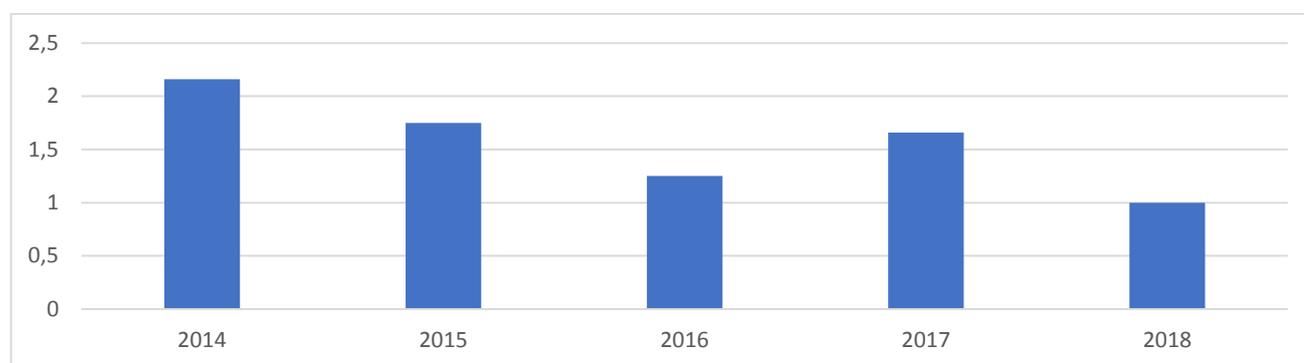


Рис. 3. Импорт в Краснодарский край «Продуктов растительного происхождения» с 2014-2018 гг., млрд долл. США

В основном импортировались «фрукты и орехи» (58%), «овощи» (25%) (табл. 5).

Таблица 5. Структура импорта в Краснодарский край 2014-2018 гг. группы продуктов растительного происхождения, долл. США [8]

Группа товаров	2014	2018	Изм.	∑ (2014-2018)	Доля
0206 живые деревья и растения	14,6 млн	15,2 млн	↑ 4%	76,3 млн	1%
0207 овощи	692 млн	219 млн	↓ 68%	1,99 млрд	25,3%
0208 фрукты и орехи	1,17 млрд	609 млн	↓ 48%	4,59 млрд	58,2%
0209 кофе, чай и пряности	154 млн	95,6 млн	↓ 38%	711 млн	9%
0210 злаки	66,1 млн	29,3 млн	↓ 56%	207 млн	2,6%
0211 продукты из муки и круп	2,2 млн	531 тыс.	↓ 76%	7 млн	0,1%
0212 семена, зерно, лекарственные растения	65,4 млн	62,8 млн	↓ 4%	296 млн	3,8%
0213 шеллак, смолы и прочие экстракты	749 тыс.	374 тыс.	↓ 50%	3,9 млн	0%
0214 материалы для изготовления плетенных изделий	286 тыс.	209 тыс.	↓ 27%	2 млн	0%
Итого:	2,17 млрд	1,03 млрд		7,89 млрд	100%

Как видно приоритетными направлениями в программе импортозамещения в Краснодарском крае стали: выращивание овощей и фруктов, производство семян, молока, переработка рыбных и мясных

продуктов, что поспособствовало развитию сельскохозяйственного производства края и также повлияло на развитие среднего и малого бизнеса. Однако такой результат можно рассматривать как положитель-

ную тенденцию только в том случае, если потребление продуктов не сокращается или же увеличивается. Мы можем лишь сделать косвенные оценки, сравнивая данные по динамике импорта и внутреннего производства по годам. В таком случае видно, что по большинству продуктов импорт сокращался быстрее, чем росло отечественное производство продуктов АПК, что вряд ли можно назвать положительной тенденцией процесса импортозамещения.

Данное состояние в сельскохозяйственной сфере может способствовать импортозамещению, но в регионе как по всей стране существует ряд препятствий:

– Несопоставимость отечественных ресурсов и затрат на производство сельхозпродуктов с зарубежными. Как например, в течении последних лет цены на молоко не меняются и остаются практически на одном уровне, в то время как энергоносители подорожали за это время примерно на 70%. Таким образом затраты на энергоносители в среднем втрое превышают аналогичные затраты зарубежных компаний. Поэтому себестоимость российского молока на 20-30 процентов выше импортного [4]. Но проблема не только в затратах, но еще и в нерациональном использовании ресурсов, и как следствие, в устаревшем оборудовании и технологиях. Например, производительность труда в российском животноводстве минимум вдвое ниже, чем в развитых западных странах;

– Отсутствие у сельхозпроизводителей края договоров с крупными отечественными ретейлерами, Данная проблема возникла во фруктовой и зерновой отраслях. В таких случаях заграничные фрукты обходили отечественные по цене, которая привлекала крупных российских оптовиков на рынке. Производители фруктов реализовывали ненужный товар путем переработки за низкую цену, у производителей зерна была другая проблема – высокая стоимость элеваторов не позволяла ими пользоваться и зерно пропадало. Поэтому к политике импортозамещения необходимо привлекать крупных поставщиков, которые смогут реализовать товар на других рынках;

– Другой проблемой АПК Краснодарского края является высокая импортозависимость в семенах. Если сельские предприятия и хозяйства и показывают высокие результаты производства сахарной свеклы, то лишь потому, что пока импортных семян хватает. Краснодарский край как и вся Россия импортирует 100% семян сахарной свеклы, также импортирует 70% семян гибридного подсолнечника и 90 % семян овощных культур открытого грунта. Решается данная проблема путем возрождения семеноводческого;

– Как и во многих других регионах, в крае высокая импортозависимости от сельской техники, а существующий парк требует усовершенствования. Сегодня доля импортной сельскохозяйственной техники в общем ее количестве составляет: по тракторам – 69,4%; зерноуборочным комбайнам – 20,7%; кормоуборочным комбайнам – 22%; машинам и оборудованию для животноводства – 90%. Кроме того, лишь 2% оборудования для пищевой промышленности производится в России, из них только пятая часть соответствует мировому уровню [1]. Данная проблема решается местной властью путем субсидий.

– Отсутствие государственной поддержки российских селекционеров. В отличие от производителей семян они финансово не поддерживаются государством. «Академические сельскохозяйственные институты не получают ни копейки, в госпрограмме не предусмотрена поддержка науки и создание новых сортов и семян. — В то же время государство перечисляет дотации зарубежным фирмам, которые производят семена на нашей земле» [7].

Есть основания полагать, что курс на импортозамещение – это четкая стратегия на долгую перспективу, однако необходима научно обоснованная национальная программа импортозамещения, кроме того, самим предприятиям необходимо изменить стратегию и выбрать иную модель развития.

Вышеизложенное подводит нас к тому, что в современных условиях импортозамещение является важнейшим стратегическим приоритетом агропродовольственной политики России, но при этом важнейшим

условием реализации данной стратегии является формирование эффективного финансово-кредитного механизма, стимулирующего развитие российского АПК. Под финансово-кредитным механизмом импортозамещения в АПК мы будем понимать совокупность финансовых инструментов и способов аккумуляции, распределения и использования финансовых ресурсов для повышения конкурентоспособности отрасли на внутреннем рынке и наращивания экспортного потенциала.

Основными проблемами финансово-кредитного механизма в агропромышленном комплексе Кубани являются:

1) Дефицит кредитных ресурсов и как следствие существенное их удорожание.

2) Высокая ставка НДС. Прежде всего для АПК это высокие налоги на плодоовощные консервы, крахмально-паточную продукцию, кондитерские изделия, кофе, услуги элеваторов по подработке, сушке и хранению зерна, переработке давальческого сельскохозяйственного сырья, что снижает конкурентоспособность в цене местной продукции против аналогичной импортной.

3) Существует также проблемы по распределению государственных субсидий. Так по данным отраслевого ресурса Milknews.ru, в число предприятий, которые включены Минсельхозом РФ в реестр заемщиков по направлению «Молочное животноводство» в 2017 г., вошли 77 компаний (из них всего 3 фермера) [4]. Наиболее крупная субсидия по возмещению части процентной ставки по кредитам – в размере 45,8 млн руб. – досталась «Агрокомплексу им. Ткачева». Кроме выселковского «Агрокомплекса», в Краснодарском крае субсидии на льготные кредиты получили АО «Племзавод Урупский» (1 млн руб.), ООО «Агрофирма Агросахар-2» (1,3 млн руб.), ООО «Новокубанский молочный комбинат» (8,7 млн руб.), ЗАО «Кореновский МКК» (83,8 млн руб.). Комиссия по координации вопросов кредитования АПК одобрила 33 заявки, поступившие от компаний Краснодарского края. Общая сумма кредитных договоров, подлежащих субсидированию в регионе, составила 1,9 млрд рублей. Выселковско-

му «Агрокомплексу» одобрили 7 заявок, субсидирование которых приходится на сумму более 1,1 млрд руб.

Для решения задачи импортозамещения в АПК необходимо усовершенствование действующего финансово-кредитного механизма, предполагающее усиление его стимулирующей направленности посредством льготного кредитования и выделения целевых инвестиционных льгот производителям конкурентоспособной отечественной продукции, не уступающей зарубежным аналогам; необходима закупка и внедрение новых технологий; бюджетная поддержка предприятий, занимающихся переработкой и сбытом продукции из отечественного сырья. При этом применяя конкретный финансовый инструмент стимулирования импортозамещения, следует принять во внимание системный характер этого процесса, а значит учесть, как он может повлиять на субъект стимулирования. Например, налоговое стимулирование влияет на тех участников рынка, которые получают налоговые льготы. В то же время их широкое применение является причиной появления выпадающих доходов бюджета, что ограничивает возможность применения бюджетного субсидирования.

В условиях финансовой нестабильности и в период преодоления финансовых кризисов целесообразно увеличить суммы субсидий, выделяемых на поддержку малых форм хозяйствования, упростить процедуры выделения кредитов, оформления и оплаты субсидий. Необходимо увеличить размер субсидий предприятиям на приобретение сельхозтехники и упростить процедуру их получения. Упрощения должны касаться как заемщиков, так и органов управления АПК, которые при сегодняшней системе не могут обслужить сотни тысяч малых сельхозпроизводителей и вынуждены из-за этого ограничивать поддержку данного сектора.

Необходимо государственное финансирование на создание экспериментальных зон для развития собственного семенного фонда, а также разработка и реализация проектов создания отечественных гибридов на условиях государственно-частного партнерства. Сегодня каждая фирма само-

стоятельно стремится заниматься селекцией, размножать и продавать семена, но это не совсем верный подход [7]. Наиболее рациональным является создание специального федерального научного центра.

Проанализировав основные показатели сельского хозяйства Краснодарского края в контексте импортозамещения, видно, что по многим показателям наблюдается положительная динамика в развитии сельского хозяйства края. Политика импорто-

замещения позволила достичь более высоких позиций на мировом рынке сельского хозяйства и стала для края одной из основ в промышленном и экономическом росте. Перечисленные в статье приоритеты развития аграрного сектора экономики должны обусловить соответствующие методы и инструменты финансового воздействия, которые будут способствовать решению задач, поставленных перед политикой импортозамещения в АПК.

#### **Библиографический список**

1. Ушаев И., Серков А., Маслова В., Чекалин В. Росту и развитию агропромышленного производства необходим комплексный подход // АПК: экономика управление. – 2016. – № 4. – С. 11
2. Министерство сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности Краснодарского края. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://msh.krasnodar.ru/>
3. Министерство сельского хозяйства РФ. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://mcs.ru/>
4. Новости и аналитика молочного рынка. Milk.News.ru. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://milknews.ru>.
5. Управление Федеральной службы государственной статистики по Краснодарскому краю и Республике Адыгея (Краснодарстат). – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://krsdstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_ts/krsdstat/ru](http://krsdstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/krsdstat/ru)
6. Уход от семенной зависимости: каковы перспективы импортозамещения в российском семеноводстве // Агроинвестор. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.agroinvestor.ru/technologies/article/25823-ukhod-ot-semennoy-/> (дата обращения: 5.10.2019).
7. Федеральная служба государственной статистики. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>
8. Федеральная таможенная служба РФ. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://customs.ru/>

## **ANALYSIS AND PROBLEMS OF IMPLEMENTATION OF IMPORT SUBSTITUTION POLICY IN AGRICULTURE OF KRASNODAR REGION**

**E.G. Tadevosyan, Graduate Student**  
**Kuban State University**  
**(Russia, Krasnodar)**

***Abstract.** The article analyzed the indicators of production of plant growing and animal husbandry products for the sanctions period in the Krasnodar Territory. The dynamics and structure of imports of agricultural products for 2014-2018 were considered. The author considered the current conditions in which the agro-industrial complex of the Krasnodar Territory functions and identified the problems of the financial and credit mechanism for implementing the import substitution policy in the region. The author also offers recommendations on the promotion of import substitution through financial instruments.*

***Keywords:** import substitution, agriculture, Krasnodar region, import dependence, production, agricultural products.*

**ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ УСЛУГАМИ РОССИИ**

**А.В. Титова**, студент

**Научный руководитель:** А.Н. Кусков, канд. военных наук, доцент

**Российская таможенная академия**

(Россия, г. Люберцы)

DOI: 10.24411/2411-0450-2019-11398

**Аннотация.** В статье рассматривается внешняя торговля услугами России, проанализирован платежный баланс России за период 2016-2018 гг. Актуальность выбранной темы определяется современной экономической ситуацией в мире. В статье анализируются регулирования международной торговли услугами. Также рассмотрены факторы, воздействующие на ее динамику. Была подробно исследована структура экспорта и импорта услуг РФ с 2016 по 2018 год по укрупненным позициям на основе данных Департамента статистики Центрального банка РФ. После исследования были выделены и рассмотрены наиболее значимые элементы экспорта и импорта страны. В статье приведены эффективные пути совершенствования сектора услуг России. Представлены условия для совершенствования конкурентоспособности страны.

**Ключевые слова:** мировая торговля, экспорт, импорт, платежный баланс, услуги.

Мировой рынок услуг, как и торговля товарами, является неотъемлемым элементом международных экономических отношений.

Развитая сфера услуг положительно сказывается на экономике государства, делает страну более конкурентоспособной на мировой арене. Именно развитый сектор услуг является одной из отличительных черт развитых стран-лидеров. Таким образом, развитие данного сектора экономики является залогом достижения высокого экономического роста и процветания государства. Это и обуславливает актуальность данной статьи.

Услуга представляет собой деятельность, не имеющую материального выражения и нацеленную на удовлетворение нужд других лиц [1, с. 489]. Услуги предоставляются и потребляются, в основном, одновременно и не подлежат хранению. Важно отметить, что услуга является предметом международной торговли лишь тогда, когда производитель и потребитель данной услуги – резиденты различных государств вне зависимости от места заключения сделки.

В статье 2 первой главы Федерального закона от 08.12.2003 N 164-ФЗ (ред. от 13.07.2015) «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятель-

ности» дается следующее определение внешней торговле услугами: «оказание услуг (выполнение работ), включающее в себя производство, распределение, маркетинг, доставку услуг (работ)» [2].

Данный ФЗ дает возможность регулирования международной торговли услугами посредством «введения запретов и ограничений, затрагивающих все или отдельные сектора услуг» [2].

В основном для этого используются нетарифные методы контроля, к которым в первую очередь относятся квотирование и лицензирование.

Квотирование заключается в определении наибольшей доли участия зарубежного капитала в данной сфере. Оно чаще применяется при регулировании банковских, финансовых и страховых услуг.

Порядок лицензирования услуг определен ФЗ от 4 мая 2011 г. № 99-ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности». Согласно данному ФЗ лицензия представляет собой «специальное разрешение на право осуществления конкретного вида деятельности (выполнения работ, оказания услуг, составляющих лицензируемый вид деятельности), которое подтверждается документом, выданным лицензирующим органом на бумажном носителе или в форме электронного докумен-

та». В этом же законе говорится, что лицензированию подлежат 49 видов деятельности, среди которых подавляющее большинство связано со сферой услуг [2].

В современном мире развитие международной торговли услугами происходит стремительными темпами. Основными факторами, воздействующими на динамику ее развития, являются научно-техническая революция, увеличение потребительского спроса на услуги, взаимосвязь различных видов услуг [3, с. 136].

Согласно данным Международной экономической статистики, неизменным лидером на мировом рынке торговли услугами на протяжении двух последних лет является США, экспорт услуг которых составляет 14,1% от объема мирового экспорта. Уже несколько лет вторую позицию

занимает Великобритания, чей экспорт услуг составляет 6,8% от мирового. За ней следует Германия – 5,5% от мирового экспорта услуг [4].

В России, как и в остальных государствах, сфера торговли услугами развивается довольно динамично. Она занимает 21 место по экспорту услуг, который в денежном выражении составляет 66 млрд., а в процентном 1,3% от мирового экспорта, и 11 место по импорту – 119 млрд. и 2,4% от общемирового импорта.

Основными экспортёрами и импортёрами рынка услуг РФ являются страны ЕС (экспорт – 41%, импорт – 47%), страны АТЕС (экспорт – 13%, импорт – 12%). Структура экспорта и импорта услуг со странами с 2016 по 2018 года представлена на рисунке 1 [5].



Рис. 1. Экспорт и импорт российских услуг со странами с 2016 по 2018 года

Анализ структуры экспорта и импорта услуг РФ с 2016 по 2018 год по укрупненным позициям на основе данных Департамента статистики Центрального банка РФ показывает, что в последние годы она имела довольно устойчивый характер.

Наиболее значимым элементом структуры экспорта услуг РФ являются транспортные услуги. Их доля в общем экспорте услуг составляет 31,2%. Следующим по значимости элементом является категория прочих деловых услуг, удельный вес которой – 25,4% в совокупном экспорте; доля услуг, связанных с поездками – 17,9%; ус-

луг строительства – 7,9%; телекоммуникационных, компьютерных и информационных услуг – 7,2%; услуг по техническому обслуживанию – 3,2% [6].

В структуре импорта услуг РФ устойчивые лидирующие позиции занимают услуги, связанные с поездками, удельный вес которых составляет 41,7% от общего объема импорта. Вторым по значимости элементом структуры импорта является категория прочих деловых услуг – 19,1% от совокупного импорта. Далее располагаются транспортные услуги – 12,9%; строительство – 6,8%; телекоммуникационные,

компьютерные и информационные услуги – 5,9% [6].

Для развития сектора услуг России необходимо более эффективно использовать свои национальные конкурентные преимущества, в частности – интеллектуальный, научный, технологический потенциалы, интереснейшее культурно-историческое прошлое, а также свое выгодное географическое положение, обуславливающее наличие большого объема ресурсов. Именно рациональное использование данных преимуществ будет предпосылкой для развития экспорта туристических, транспортных и иных видов услуг.

Для увеличения экспорта российских услуг отечественным экспортерам следует расширять спектр предоставляемых услуг и ориентировать их на современные и наукоемкие виды. Также важно способствовать повышению конкурентоспособности традиционных услуг, которые связаны непосредственно с транспортом и туризмом, и внедряться на новые перспективные рынки услуг [7, с. 35].

Таким образом, позиции России на международном рынке услуг на сегодняшний день недостаточно устойчивы. Она является одной из тридцати крупных стран-

участниц торговли услугами на мировом рынке, однако все еще остается нетто-импортером услуг. На долю РФ выпадает 1,3% мирового экспорта и 2,5% мирового импорта.

Необходимо отметить, что развитие сектора услуг, повышение его конкурентоспособности на мировом рынке представляется мало возможным без модернизации данной сферы. Важную роль здесь играет государственная поддержка отечественного сектора услуг, которая должна заключаться в создании правовых мер регулирования данной деятельности, предоставлении льготных режимов и выделении прямых ценовых субсидий из бюджета экономическим субъектам, предоставляющим услуги, оптимизации тарифов [8]. Осуществление этих условий возможно через создание программ государственной поддержки организаций сферы услуг, использование механизма государственно-частного партнерства, усовершенствование кредитной системы и нормативных актов в секторе услуг, оптимизации системы налогового регулирования для организаций, предоставляющих услуги населению.

#### **Библиографический список**

1. *Хасбулатов Р. И.* Международная торговля: учебник для бакалавриата и магистратуры. – М.: Юрайт, 2014. – 489 с.
2. *Федеральный закон от 08.12.2003 N 164-ФЗ (ред. от 13.07.2015) «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности»* // Справочная правовая система «Консультант Плюс». – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_45397/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_45397/) (дата обращения: 23.11.2019).
3. *Спартак А. Н.* Перспективные направления участия России в международной торговле услугами. – СПб.: Асток-пресс, 2015. – 136 с.
4. *Международная экономическая статистика.* [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.statinfo.biz/HTML/M1969F14760L1.aspx> (дата обращения: 25.11.2019).
5. *Федеральная служба государственной статистики.* – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/fttrade/](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/fttrade/) (дата обращения: 25.11.2019).
6. *Департамент статистики Центрального банка Российской Федерации.* – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru/> (дата обращения: 26.11.2019).
7. *Макаров А., Пахомов А.* Итоги мировой торговли товарами и услугами // *Экономическое развитие России.* – 2015. – №5. – С. 35.
8. *Арсингиреева М.А., Гулян К.Д.* Россия на мировом рынке услуг // *Научное сообщество студентов XXI столетия. Экономические науки: сб. ст. по мат. LXI междунар. студ. науч.-практ. конф.* – № 1 (61). – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://sibac.info/archive/economy/1\(61\).pdf](https://sibac.info/archive/economy/1(61).pdf) (дата обращения: 24.11.2019).

**FOREIGN TRADE IN SERVICES OF RUSSIA**

**A.V. Titova**, *Student*

**Supervisor:** *A.N. Kuskov, Candidate of Military Sciences, Associate Professor*

**Russian Customs Academy**

**(Russia, Lyubertsy)**

**Abstract.** *The article deals with foreign trade in services of Russia, analyzes the balance of payments of Russia for the period 2016-2018. The relevance of the chosen topic is determined by the current economic situation in the world. The article analyzes the regulation of international trade in services. The factors influencing its dynamics are also considered. The structure of export and import of services of the Russian Federation from 2016 to 2018 was studied in detail by consolidated positions on the basis of data Of the Department of statistics of the Central Bank of the Russian Federation. After the study, the most significant elements of the country's exports and imports were identified and considered. The article presents effective ways to improve the service sector in Russia. The conditions for improving the competitiveness of the country are presented.*

**Keywords:** *world trade, exports, imports, balance of payments, services.*

## МЕТОДЫ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ И ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ КОММЕРЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

М.Б. Тхагапсо, канд. экон. наук, доцент

В.В. Кулигина, магистрант

Кубанский государственный технологический университет  
(Россия, г. Краснодар)

DOI: 10.24411/2411-0450-2019-11399

***Аннотация.** В деятельности предприятия финансовое состояние является одним из важнейших критериев при определении статуса его в области конкурентоспособности. В статье рассмотрены актуальные особенности и проблемы оценки финансового состояния коммерческих предприятий. Проанализированы текущие модели финансового состояния с дальнейшим заключением их оценки эффективности. В заключение статьи автором предложен список рекомендаций для совершенствования методологии прогнозирования и оценки финансового состояния предприятий российской экономики.*

***Ключевые слова:** финансовый анализ, финансовое прогнозирование, финансовое состояние, модели, экономическая модель, финансовая модель, математическая модель.*

Успешная работа предприятия нуждается в неизменном усовершенствовании главных характеристик производственно-хозяйственной деятельности методом разработки и внедрения более эффективных методов управления, современных способов и способов ведения бизнеса, обеспечение высоких конечных результатов. Моделирование бизнес-процессов на сегодняшний день является одним из самых мощных инструментов, который позволяет выявить резервы повышения эффективности производства.

Моделирование финансового состояния заключается в разработке альтернативных ситуаций для развития компании на основе анализа его финансового положения. Качественные характеристики моделей, разработанные в процессе финансового моделирования зависят от результатов анализа финансового состояния предприятия, проведенного на основе финансовой отчетности.

Оценка финансового состояния может проводиться с помощью различного типа моделей, позволяющих структурировать и выявить взаимосвязи между ключевыми показателями. Существуют три основных типа моделей: дескриптивные, предикативные и нормативные.

Дескриптивные модели или модели описательного характера, необходимы для

оценки финансового состояния предприятия. Это структура системы бухгалтерского баланса, представление финансовой отчетности в различных аналитических разрезах, вертикальный и горизонтальный анализ отчетности, система аналитических коэффициентов, аналитические заметки для отчетов. Они основаны на использовании учетной информации.

Эти модели также включают систему аналитических коэффициентов, аналитические записки к отчетности, создание системы баланса и финансовой отчетности в различных аналитических областях. Метод коэффициентов основан на расчете системы коэффициентов, которая отражает различные аспекты деятельности предприятия и учитывают факторы внутреннего влияния на финансовое состояние предприятия.

Анализ и оценка структуры баланса предприятия осуществляется с использованием коэффициента текущей ликвидности.

Общую обеспеченность предприятия оборотными средствами для ведения бизнеса и своевременного погашения срочных обязательств характеризует коэффициент текущей ликвидности.

Для более глубокой оценки необходимо использовать ряд дополнительных показате-

телей, сгруппировав их следующим образом:

- показатели ликвидности;
- показатели финансовой устойчивости;
- показатели эффективности производства.

При определении устойчивости работы предприятия различают следующие уровни финансовой прочности:

- абсолютная устойчивость;
- нормальная устойчивость;
- нестабильное финансовое состояние,

при котором сохраняется вероятность возобновления равновесия посредством пополнения собственных средств, а также за счет привлечения долгосрочных пассивов;

– кризисное финансовое состояние, при котором денежные средства, краткосрочные ценные бумаги и дебиторская задолженность не покрывают его кредиторской задолженности и просроченных ссуд.

Вследствие кризисного и нестабильного финансового состояния устойчивость может быть восстановлена путем обоснованного снижения запасов и затрат.

Предикативные модели – модели предсказательного, прогностического характера. Для прогнозирования прибыли компании и его будущего финансового состояния используют эти модели [2].

Наиболее распространенными из них считаются: расчет точки критического объема продаж, построение прогностических финансовых отчетов, модели динамического анализа, модели ситуационного анализа. Прогнозный анализ финансового состояния позволяет заблаговременно оценить финансовую ситуацию ее соответствия стратегии развития предприятия с учетом изменения внутренних и внешних условий его функционирования. В основе построения прогнозной модели лежит прогноз объема продаж и необходимого объема ресурсов.

Существует четыре метода прогнозирования финансового состояния субъекта хозяйствования:

- экстраполяция;
- метод периодов оборачиваемости;
- метод бюджетирования;
- метод предварительных (прогнозных) балансов.

В первом методе можно определить потребность в чистом оборотном капитале.

Второй метод основан на изучении продолжительности финансового цикла.

Третий метод, основан на планировании поступления и расходования денежных средств, а также от основной, инвестиционной и финансовой деятельности. Между поступлениями и расходами расчет отклонений показывает плановое изменение денежных средств и осуществляет основу для принятия соответствующих управленческих решений. Благодаря прогнозированию денежных потоков, можно определить размеры избытка, а также недостаточности наличности в обороте предприятия. Реальность расходования и прогнозов поступления средств зависят от степени их неопределенности.

Четвертый метод, это составление прогностического отчета о финансовых результатах и прогнозный баланс.

Нормативные модели дают возможность сопоставить фактические результаты работы предприятия с ожидаемыми, которые рассчитаны по бюджету. Применяются эти модели в основном во внутреннем финансовом анализе. Их суть сводится к тому, что устанавливаются нормативы по каждой статье расходов по технологическим процессам, а также видам изделий, центрам ответственности и к анализу отклонений фактических данных от этих нормативов. В значительной степени анализ базируется на применении детерминированных факторных моделей.

При проведении анализа реализуется переход от общего ознакомления с финансовым состоянием к выявлению и измерению противоречивого воздействия отдельных факторов на его характеристики и к обобщению материалов анализа в виде конечных выводов. Всю имеющуюся информацию используют в анализе о результатах деятельности хозяйствующего субъекта после ее обработки.

Анализируя модели оценки финансового состояния, становится очевидным, что ни одна из моделей индивидуально не даст достаточной информации об условиях функционирования и прибыльности предприятия. Только детальный анализ опре-

деленной группы показателей даст основания для окончательных выводов [3].

Есть несколько классификаций показателей финансовой деятельности фирмы. Выделяют такие группы относительных показателей: коэффициент рентабельности, ликвидности, стабильности и акционерного капитала. Другие аналитики склоняются к такой классификации: показатели ликвидности, управления активами и управления пассивами, прибыльности и рыночной стоимости акций. Существует также точка зрения, согласно которой выделяют: коэффициент ликвидности, обязательств кредиторам, доходности и покрытия.

Система-модель показателей, детально характеризуют финансовое состояние компании, а также позволяет объективно проанализировать все аспекты деятельности. От применяемой методики зависит качество финансовой диагностики, достоверности данных финансовой отчетности, а еще от компетенции руководителя, который может принять управленческое решение. Также от того, насколько качественно проведена финансовая диагностика, зависит эффективность управленческих решений, а следовательно и результативность работы предприятия в целом.

Создание моделей и способов оценки финансового состояния разрабатывали экономисты, такие как: В.В. Ковалев, К.В. Щиборщ, В.И. Стражев, В.П. Астахов, М.И. Баканов, А.Д. Шеремет, И.Т. Балабанов, В.Л. Быкадоров, П.Д. Алексеев, Р.С. Сайфулин, Е.В. Ефимова, В.М. Родионова и другие.

На сегодняшний день все еще остается открытым вопрос разработки модели финансового состояния для организаций Рос-

сии, которые имеют свою специфику коммерческой деятельности, связанной, в первую очередь, с влиянием внешней среды и институциональных факторов.

На основании вышеизложенного, можно отметить ряд рекомендаций для улучшения моделей оценки финансового состояния предприятия. Итоги о результатах внешнего анализа необходимо делать, опираясь на более глубокий внутренний анализ. Причины изменения финансовых факторов и показателей, чаще всего оказываются во внутренней производственно-хозяйственной деятельности.

Ниже предложен ряд рекомендаций:

- контролировать охват всех существенных факторов, которые влияют на показатели деятельности предприятия;

- присвоение показателям финансового состояния весовых коэффициентов и интервальных значений;

- создавать системы рассчитываемых показателей финансового состояния, которые отражают их логическую взаимосвязь;

- построение интегрального показателя, характеризующего работу предприятия во всех аспектах хозяйствования;

- делать упор на российские модели, т.к. финансовые коэффициенты получают экспертным методом, либо с помощью нормирования, и они будут отличаться для стран с различной экономикой.

Для совершенствования диагностики финансов предприятия, помимо точечной прогнозной оценки, можно исследовать динамику изменения данной оценки во времени. Это позволит подобрать более четкую разработку модели финансового состояния предприятия.

#### **Библиографический список**

1. *Сидорова Т.О.* Подходы к формированию экономической модели улучшения финансового состояния предприятия // Молодой ученый. – 2017. – №50. – С. 176-180.
2. *Галицкая Ю.Н., Тхагансо М.Б.* Методические основы прогнозирования финансовой устойчивости организации / Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – Кисловодск: Изд. «Кисловодский институт экономики и права». – 2014. – № 4 (64). – С. 16.
3. *Тхагансо М.Б., Халяпина О.Г.* Роль учетно-аналитического обеспечения в управлении предприятием // Вестник Адыгейского государственного университета. Майкоп АГУ. Серия 5: Экономика. – 2015. – № 3 (165). – С. 200-207.

4. *Всяких М.В., Всяких Ю.В.* Современные методы оценки кредитоспособности предприятия // Вестник Северного (Арктического) федерального университета. Серия: Гуманитарные и социальные науки. – 2015. – № 3.

5. *Демин С.С., Джамай Е.В., Михайлова Л.В.* Анализ методов комплексной диагностики финансового состояния предприятия // Вестник ГУУ. – 2016. – № 2.

## **METHODS OF FORECASTING AND ASSESSING THE FINANCIAL CONDITION OF COMMERCIAL ENTERPRISES**

**M.B. Thagapso** *Candidate of Economic Sciences, Associate Professor*

**V.V. Kuligina**, *Graduate Student*

**Kuban State Technological University**

**(Russia, Krasnodar)**

***Abstract.** In the activity of the enterprise, the financial condition is one of the most important criteria in determining its status in the field of competitiveness. The article deals with the actual features and problems of assessing the financial condition of commercial enterprises. The current models of financial condition are analyzed with further conclusion of their efficiency assessment. In conclusion, the author offers a list of recommendations for improving the methodology of forecasting the assessment of the financial condition of enterprises of the Russian economy.*

***Keywords:** financial analysis, financial forecasting, financial condition, models, economic model, financial model, mathematical model.*

## ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ

М.Б. Тхагапсо, канд. экон. наук, доцент

В.В. Кулигина, магистрант

Кубанский государственный технологический университет  
(Россия, г. Краснодар)

DOI: 10.24411/2411-0450-2019-11400

**Аннотация.** В статье рассматривается сущность такого понятия, как «финансовая политика предприятия», а также основные направления её разработки и совершенствования. Выявлена оптимальная система оценки финансовых показателей, которые характеризуют финансовую политику предприятия. Представлена методика разработки рекомендаций по совершенствованию финансовой политики предприятий.

**Ключевые слова:** финансы, стратегия, финансовая политика, планирование, финансовое планирование, анализ, эффективность предприятия, организация, управленческие решения.

Важнейшим элементом экономической стратегии является финансовая политика. Соответствие маркетинговой стратегии, которой придерживается предприятие, также является главным требованием к финансовой политике.

Для эффективного ведения деятельности предприятием, основным условием является наличие стратегического видения и управления.

Актуальность финансовой политики предприятия и ее разработки определяется тем, что ежедневно происходит рост влияния внешней среды на результативность и прибыльность деятельности. В совокупности с внутренними недочетами от финансовой политики зависит существование предприятия.

Главной проблемой финансовой политики предприятий является ориентация на краткосрочные цели с игнорированием долгосрочных направлений. Это может привести к снижению коэффициентов ликвидности, рентабельности, деловой активности и др. [1].

Финансовая политика должна быть ориентирована на состояние рынка, конкуренции, ее задачи заключаются не только в обеспечении выживаемости, но и в том, чтобы даже в самых сложных ситуациях выбрать оптимальный вариант финансирования процессов производства и продажи продукции.

Анализ одного показателя без взаимосвязи другими может привести к неверной интерпретации результатов для принятия управленческих решений. Финансовая политика формируется при исследовании различных сторон, например, внешних факторов с учетом всех рисков и возможностей.

Существует взаимосвязь внешних и внутренних факторов на разработку финансовой политики. Так, финансовая политика предприятия формируется под влиянием политики государства. Целью формирования финансовой политики предприятия является создание эффективной системы управления финансовыми потоками, которые будут обеспечивать достижение тактических и стратегических целей деятельности предприятия.

Финансовая политика предприятия представляет собой комплекс мероприятий в области управления финансовыми отношениями, которые отражены в тактике и стратегии развития с учетом внутренних и внешних условий функционирования. Кроме того, необходимо учитывать сферу деятельности предприятия, его структуру, формы организации производства и другие факторы [3].

В зависимости от принятых решений финансовая политика предприятия подразделяется на краткосрочную и долгосрочную. Данные финансовые политики

имеют множество отличий. Различаются они сроком принятия решения, т.к. у краткосрочной – менее 12 месяцев, а у долгосрочной – более года. Они взаимосвязаны, а также взаимодополняют друг друга. Долгосрочная финансовая политика состоит из компонентов краткосрочной.

Оценка финансовой политики производится в зависимости выбранной предприятием стратегии развития.

Под методикой понимается совокупность методов проведения оценки в их конкретном содержании.

Методика включает ряд шагов:

1. Выяснение:

– целей и финансовых стратегий организации, финансовые программы развития;

– внешних и внутренних факторов функционирования.

2. Анализ:

– организационно-распорядительной документации организации, регламентирующей бухгалтерскую и финансовую деятельность;

– форм финансового и управленческого учета и отчетности;

– документов регулирующих финансовые отношения;

3. Процедура контроля финансовой политики организации.

Для того чтобы сформировать основу для эффективной аналитической работы и повысить качество принимаемых финансово-экономических управленческих решений требуется организовать и четко определить раздельную систему учета затрат по группам:

– постоянные затраты, не зависящие от объемов производства;

– переменные затраты, возрастающие, либо уменьшающиеся пропорционально объему производства;

– смешанные затраты, которые состоят как из переменной, так и из постоянной части.

Отметим, что крайне часто разграничить постоянные и переменные затраты является затруднительным.

Примером могут служить затраты на электроэнергию, содержащие как переменную составляющую, т.е. зависимость

от объемов производства, так и постоянную, связанную с работой компьютерных сетей, работой охранных систем, освещением помещений и т.п.

Руководству предприятия во всех случаях требуется стремиться к такой системе организации учета, при которой будет четко разделена по названным группам вся совокупность расходов. При организации финансовой политики предприятия значимую роль занимает выбор амортизационной политики, ориентированной на показатели учетной. Предприятие может использовать метод ускоренной амортизации. Это позволит в свою очередь увеличить издержки, а также переоценить основные средства. Данный процесс повлияет на показатели издержек производства, уровень прочих расходов, а также на сумму налога на имущество. Так, стоит отметить, что сумма амортизации значительно влияет на налогооблагаемую прибыль предприятия.

При разработке рекомендаций по совершенствованию финансовой политики предприятия следует внести соответствующие изменения в учетную и налоговую политики. Это одно из приоритетных направлений, способствующих реализации эффективной финансовой политики предприятия. Это благотворно скажется как на организационных, так и на финансовых аспектах деятельности предприятия.

Именно на учетной и налоговой политики основываются правила ведения и организации учета. Для любой компании формирование учетной политики может стать одним из способов стабилизации положения. Итак, если исходить из определений, то учетная политика в зависимости от выбранного типа может быть ориентирована на затраты, доходы и иные факторы. От того, какая политика будет выбрана, зависит объективность и достоверность принятия управленческих решений предприятия. Одними из наиболее часто используемых на современном этапе являются «Стандарт кост» и «Директ-костинг».

Ниже предложен ряд рекомендаций:

– привлечь профессионала в области финансов предприятия с целью изменения финансовой политики, в случае ежегодно-

го ухудшения, в рамках собственной политики;

– ценовая политика предприятия, в целях увеличения тарифа на оказываемые услуги [4].

– сокращение постоянных издержек.

#### **Библиографический список**

1. Карзаева Н.Н. Оценка и ее роль в учетной и финансовой политике организации. – М.: Финансы и статистика, 2013. – 224 с.
2. Лихачева О.Н. Долгосрочная и краткосрочная финансовая политика предприятия / О.Н. Лихачева, С.А. Щуров. – М.: Вузовский учебник, 2011.
3. Тхагапсо М.Б. Комбинирование как эффективное направление диверсификации производства (по материалам сахар. пром-сти Краснодар. края) / дис. канд. экон. наук. – Краснодар, 1997. – 185 с.
4. Хашир Б.О., Тхагапсо М.Б., Халяпина О.Г. Формирование системы платы за экосистемные услуги в процессе перехода к "зеленой" экономике / Экономика и предпринимательство. – 2017. – № 7 (84). – С. 1224-1231.

### **THEORETICAL ASPECTS OF FORMING THE FINANCIAL POLICY OF THE ENTERPRISE**

**M.B. Thagapso** *Candidate of Economic Sciences, Associate Professor*

**V.V. Kuligina**, *Graduate Student*

**Kuban State Technological University**

**(Russia, Krasnodar)**

***Abstract.** The article deals with the essence of such a concept as "financial policy of the enterprise", as well as the main directions of development and improvement of financial policy at the enterprise and identifies the optimal system of evaluation of financial indicators that characterize it. The method of development of recommendations on improvement of financial policy of the enterprises is presented.*

***Keywords:** finance, strategy, financial policy, planning, financial planning, analysis, enterprise efficiency, organization, management decisions.*

## СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ АКТИВОВ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА РФ И ИХ РОЛЬ В РАЗВИТИИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ.

**З.М. Умарова, студент**  
Дагестанский государственный университет  
(Россия, г. Махачкала)

DOI: 10.24411/2411-0450-2019-11401

**Аннотация.** В статье раскрыта сущность активных операций коммерческих банков. Автором проведен анализ активных операций коммерческих банков и выявлены как положительные, так и отрицательные тенденции в развитии банковского сектора. В статье также дается оценка современного состояния всего банковского сектора России. В результате проведенного исследования выявлена роль активов банковского сектора в развитии экономики страны.

**Ключевые слова:** коммерческие банки, активы, активные операции, банковский сектор, экономика, развитие экономики.

В последнее время все более актуальным становится вопрос о влиянии банковского сектора на развитие и совершенствование экономики страны. В частности, значительное место в анализе данного вопроса занимает оценка роли активных операций коммерческих банков. Совершая активные операции, коммерческий банк производит перераспределение временно свободных денежных ресурсов. Одним из главных результатов данного перераспределения являются инвестиции в различные сектора экономики, которые в свою очередь играют решающую роль в развитии экономики любой страны. Чтобы определить роль активных операций рассмотрим состояние современного банковского сектора России.

В процессе своей деятельности, коммерческих банк использует привлеченные от клиентов, других кредитных организаций, с финансового и денежного рынков, а также свои собственные средства для получения прибыли, производя различного рода инвестиции, совокупность которых и составляют активные операции коммерческих банков.

При этом, несмотря на то, что основной целью коммерческих банков является получение прибыли, они не могут размещать все свои средства только в активы с высокой доходностью (например, кредитование клиентов), так как при совершении активных операций банком одновременно необ-

ходимо обеспечивать своевременность возврата привлеченных средств своих вкладчиков за счет поддержания определенного уровня ликвидности. Для этого коммерческие банки должны разумно распределять риски по видам вложений, соблюдать различные законодательные нормы, предписания и указания органов банковского контроля, а также требования кредитной политики правительства своей страны.

Таким образом, в целом можно сказать, что активные операции банков представляют собой использование собственных и привлеченных (заемных) средств, осуществляемое банками в целях получения прибыли при одновременном соблюдении законодательных норм, поддержания необходимого уровня ликвидности и рациональном распределении рисков по отдельным видам операций [1].

Под структурой активов принято понимать отношение разных по своему качеству статей актива баланса к валюте баланса банка. Банковские активы можно группировать по следующим показателям: по назначению, по ликвидности, по степени риска, по срокам размещения, по субъектам [2].

Проведем анализ динамики активов банковского сектора РФ. Ниже на рисунке 1. представлены данные о динамике активов банковского сектора за 2012–2018 гг.

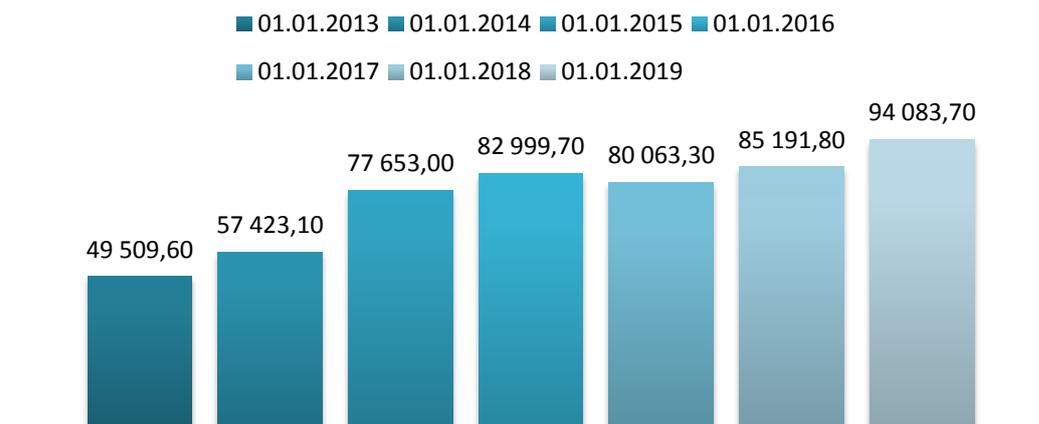


Рис.1. Динамик активов банковского сектора экономики, млрд. руб. [3]

Как видно из приведенных данных, активы банковского сектора РФ с 2012 г. по 2015 г. демонстрировали положительную динамику роста. Абсолютный прирост составил 67,6%. В 2016 году отмечается снижение совокупных активов банковского сектора РФ по сравнению с 2015 г. Основные показатели активных операций банковского сектора в 2016 году находились под существенным влиянием динамики валютного курса. За год активы банковского сектора снизились на 3,5% с 83 трлн руб. до 80,1 трлн руб. Данная тенденция сформировалась в результате разнона-

правленных сдвигов в структуре кредитования: портфель кредитов физическим лицам демонстрировал умеренный рост, а корпоративный портфель сокращался. На фоне слабого спроса на кредиты со стороны корпоративного сектора совокупный объем кредитов экономике снизился за 2016 год на 6,9% и на начало 2017 г. составил 40,9 трлн рублей. В результате доля кредитов экономике в активах банковского сектора уменьшилась с 53,0 до 51,1%, а отношение совокупного кредитного портфеля к ВВП – с 52,9 до 47,6% (табл. 1).

Таблица 1. Динамика основных показателей развития банковского сектора РФ [3]

Показатели на 01.01	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Активы банковского сектора РФ, трлн. руб.	41,6	49,5	57,4	77,7	83,0	80,1	85,2	94,1
в % к ВВП	69,7	74,0	78,5	98,2	99,9	93,1	92,5	90,6
Кредиты и прочие размещенные средства, предоставленные нефинансовым организациям и физическим лицам, включая просроченную задолженность, трлн. руб.	23,3	27,7	32,5	40,9	44,0	40,9	42,4	48,3
в % к активам банков	55,9	56,0	56,5	52,6	53,0	51,1	49,7	51,3
в % к ВВП	39,0	41,4	44,4	51,7	52,9	47,6	46,0	46,5

За 2018 год активы банковского сектора увеличились на 6,9% (в 2017 году – на 9,0%), до 94,1 трлн рублей. В 2018 году, как и в 2017 г. продолжился процесс девальютации активов. Активы кредитных организаций в иностранной валюте (в долларовом эквиваленте) за 2018 год сократились на 7,6%. Сдержанный рост банковских активов происходил на фоне умеренного спроса корпоративного сектора на

кредиты. Тем не менее, в 2018 году сформировалась позитивная динамика как в розничном, так и в корпоративном сегменте кредитования, чему способствовало повышение производственной и потребительской активности. Совокупный портфель кредитов нефинансовым организациям и физическим лицам за 2018 год вырос на 10,7% (за 2017 год – на 6,2%), до 48,3 трлн рублей, а доля этих кредитов в

активах банковского сектора РФ увеличилась – с 49,7 до 51,3%.

Для более полного анализа динамики активов коммерческих банков, рассмотрим темпы прироста активных операций (рис. 2).

Как видно из представленного ниже рисунка темпы прироста каждый год достаточно сильно отличаются. В период с 2012 по 2014 годы наблюдается существенное увеличение активов. Они увеличились на 16% в 2013 и на 35,2% в 2014. Далее темпы роста замедляются и в 2016 годы они принимают отрицательную вели-

чину. В 2017 и 2018 годах прирост снова положительный и в прогнозных значениях он будет продолжать расти. Данная динамика может быть связана с экономическим кризисом 2014 года. Падение рубля привело к снижению спроса на услуги коммерческих банков сберегательного характера. В результате произошло сокращение ресурсной базы. Что в конечном итоге непосредственно повлияло на объем активных операций. После стабилизации курса рубля в 2016 году объемы активных операций вновь начинают расти.

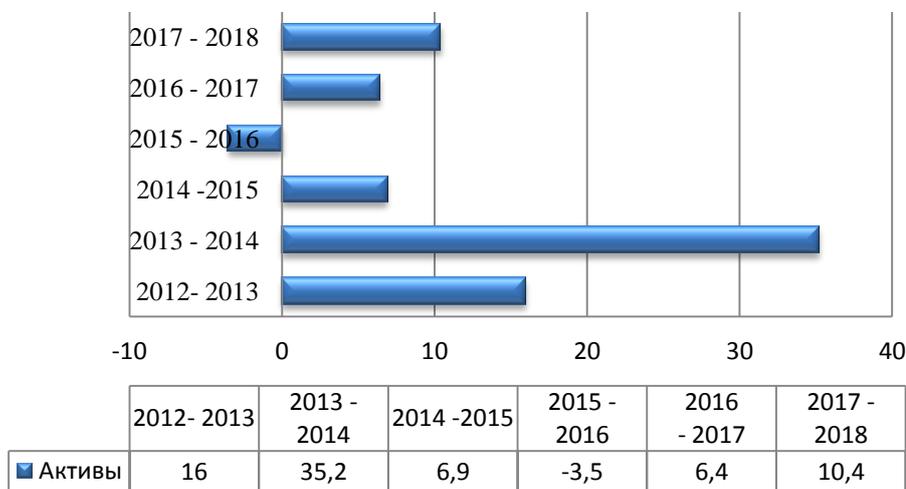


Рис. 2. Темпы прироста активов банковского сектора, % [3]

Для получения более полной картины ситуации в банковском секторе необходимо учесть и динамику ВВП. Поэтому далее

проведем анализ динамики доли активов банковского сектора в структуре ВВП.

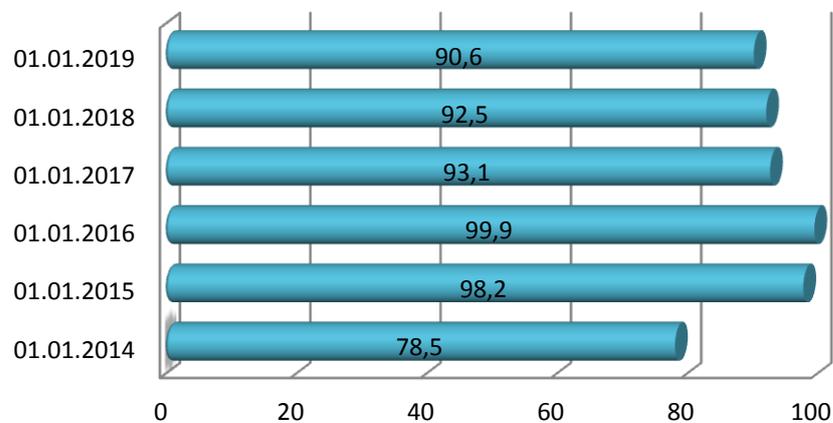


Рис. 4. Суммарные активы банковского сектора РФ в % к ВВП [3]

Как видно из представленного выше рисунка доля активов в ВВП в период с 2014 по 2016 годы значительно увеличилась, прирост составил 21,4%. Однако, в 2017 году, наблюдается противоположная тенденция: доля активов банковского сектора в ВВП начала сокращаться. Следовательно, несмотря на то, что в кризисные

годы темпы роста активных операций коммерческих банков значительно сократились, их доля в ВВП увеличилась, в результате снижения темпов роста ВВП.

Анализируя банковский сектор, рассмотрим степень концентрации активов кредитных организаций.

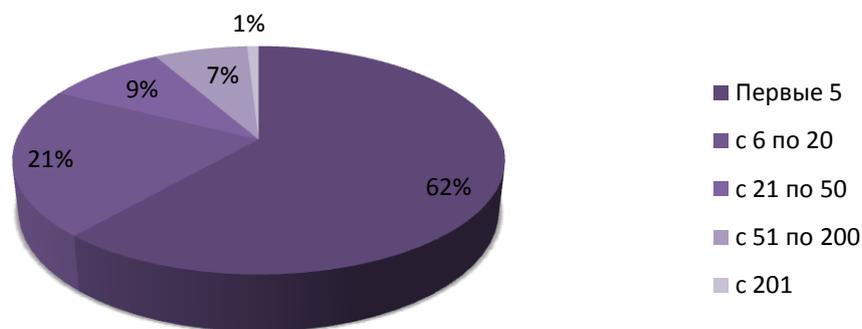


Рис. 5. Концентрация активов по банковскому сектору на 4.04.2019, % [3]

Как видно из рисунка 5 российский банковский сектор отличается высокой концентрацией активов у узкого круга кредитных организаций. Больше половины (62%) активов сосредоточено у первых пяти кредитных организаций. Еще 21% занимают кредитные организации с 6 по 21 места. В целом 83% всех активов сосредоточены у первых 20 кредитных организаций. Данные цифры свидетельствуют о тенденции капитализации банков и высокой степени монополизации банковского сектора. Данная тенденция имеет как положительные, так и отрицательные стороны. К положительным можно отнести:

- крупные банки легче поддаются контролю со стороны государства (к тому же последнее имеет во многих из них участие);

- они, как правило, демонстрируют большую устойчивость во время кризиса («too big to fail»), так как их активы более диверсифицированы, выше по качеству и им легче получить помощь со стороны регулятора или привлечь капиталы извне (если кризис не несет глобального характера) [4].

Очевидными являются следующие недостатки:

- установление нерациональных цен на банковские услуги;
- снижение качества, предоставляемых услуг;
- замедление научно-технического прогресса.

Таким образом, на основе проведенного анализа динамики и структуры активов банковского сектора можно сделать следующие выводы:

1. Активные операции банков представляют собой операции, посредством которых банк, как кредитная организация, реализует свою основную цель – получение прибыли, а также регулирует поддержание достаточного уровня ликвидности.

2. За прошедшие восемь лет активы банковского сектора увеличились в 2,2 раза, вместе с тем динамика их роста имела не постоянный характер.

3. Темпы роста банковских активов росли опережающими темпами, чем прирост ВВП, что свидетельствует о повышении их роли в развитии экономики России.

Наряду с положительными тенденциями следует отметить и негативную динамику изменений в банковском секторе:

1. Сформировалась устойчивая тенденция монополизации в банковской системе:

более 80% всех банковских активов приходятся на 20 кредитных организаций.

2. В структуре банковских активов более 50% вложений составляют кредитные вложения банков, однако за анализируемый период их удельный вес устойчиво снижается.

В свете современных тенденций развития банковского сектора основным направлением роста банковских активов, на наш взгляд, выступает кредитование физических лиц. Потребительские и ипотечные жилищные кредиты способны в даль-

нейшем нарастить объемы кредитных вложений российских банков, на фоне снижения объемов кредитования корпоративного сектора экономики. В целях увеличения участия банков в развитии предприятий реального сектора экономики путем предоставления долгосрочных банковских ссуд, необходимо проведение эффективной кредитной политики банков на базе гибких процентных ставок, позволяющих учитывать интересы каждого конкретного заемщика и повышающих спрос на заемные средства.

#### **Библиографический список**

1. *Банковское дело*: учебник / Ю.М. Склярова, И.Ю. Скляров, Н.В. Собченко [и др.]; под ред. Ю.М. Склярова. – Ставрополь: Ставропольский государственный аграрный университет, 2017. – 400 с. – ISBN 978-5-9596-1395-2.
2. Ягунова Е.А., Аврахова Ю.В. О роли активных операций российских коммерческих банков // *Инновационная наука*. – 2017. – №2-1.
3. *Сайт Банка России*. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.cbr.ru>
4. Малкина М.Ю. Капитализация и монополизация банковского сектора в свете новых требований банка России // *Финансы и кредит*. – 2011. – №42 (474).

### **THE CURRENT STATE OF THE ASSETS OF THE BANKING SECTOR OF THE RUSSIAN FEDERATION AND THEIR ROLE IN THE DEVELOPMENT OF THE RUSSIAN ECONOMY**

**Z.M. Umarova, Student**  
**Dagestan State University**  
**(Russia, Makhachkala)**

***Abstract.** The article reveals the essence of the active operations of commercial banks. The author analyzes the active operations of commercial banks and identifies both positive and negative trends in the development of the banking sector. The article also assesses the current state of the entire banking sector in Russia. As a result of the study, the role of banking sector assets in the development of the economy of the whole country was revealed.*

***Keywords:** commercial banks, assets, active operations, banking sector, economy, economic development.*

## УПРАВЛЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ РИСКАМИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ БЮДЖЕТОВ НА ОСНОВЕ СБАЛАНСИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

А.И. Уткин, магистрант

Д.А. Маринцев, канд. экон. наук, доцент

Ивановский государственный университет  
(Россия, г. Иваново)

DOI: 10.24411/2411-0450-2019-11402

**Аннотация.** Статья посвящена проблеме однозначной идентификации экономических рисков инновационного развития региональных бюджетов в Российской Федерации. Отражена необходимость стимулирования инновационного развития региональных бюджетов посредством создания сбалансированной системы показателей. Представлены авторский вариант классификации экономических рисков инновационного развития региональных бюджетов и новый подход к выбору принципов построения сбалансированной системы показателей. На примере Владимирской и Ивановской областей с использованием данной системы проведена оценка инновационного развития региональных консолидированных бюджетов и проанализированы тенденции в бюджетных процессах регионов. В результате исследования предложены способы управления экономическими рисками в системе выравнивания инновационной обеспеченности региональных бюджетов.

**Ключевые слова:** региональный бюджет, инновационное развитие, экономические риски, сбалансированная система показателей, способы управления рисками, выравнивание инновационной обеспеченности.

Достижение сбалансированности консолидированных бюджетов регионов Российской Федерации является возможным при инновационном развитии региональных бюджетов, подразумевающим внедрение качественно новых функций управления бюджетными доходами для создания системы самоорганизации и самоаккумуляции финансовых ресурсов. В условиях реализации приоритетных направлений государственной политики, связанных с выравниванием бюджетной обеспеченности регионов, устойчивость инновационного развития должна обеспечиваться использованием регионами возможностей наращивания доходной базы бюджетов за счет инновационной активности предприятий.

В 2010–2018 гг. в результате сокращения трансфертных платежей регионам со слаборазвитой экономической системой проблема неравенства доходного потенциала региональных бюджетов привела к усилению неравномерности их инновационного развития. За указанный период времени среднегодовые темпы убыли ин-

новационной активности предприятий Ивановской области (–4,3%), Свердловской области (–5,9%), Нижегородской области (–6,3%), Иркутской области (–6,7%) значительно превысили соответствующие показатели для Владимирской и Ленинградской областей (–0,5% и –0,2%), что подтверждает отставание инновационного развития бюджетов одних регионов от других [1]. В свою очередь, такие высокоразвитые регионы, как г. Москва, г. Санкт-Петербург, Московская область, Воронежская область, заняли доминирующее положение по уровню инновационного развития региональных бюджетов (при среднегодовом приросте инновационной активности предприятий на 1,1%, 3,1%, 4,2% и 4,5% соответственно) [2]. Несмотря на неравномерность убыли, наблюдаемой по большинству перечисленных областей, отставание инновационного развития бюджетов Владимирской и Ивановской областей стало наиболее показательным в условиях долгосрочной неспособности данных регионов за счет собственного до-

ходного потенциала преодолеть бюджетный дефицит.

Основным негативным последствием неравномерности инновационного развития региональных бюджетов выступает повышение экономических рисков, вызывающих обратный (отрицательный) эффект для инновационной конъюнктуры регионов. В условиях невозможности полной мобилизации финансовых ресурсов в бюджеты с низким уровнем доходного потенциала экономические риски инновационного развития снижают ожидаемую эффективность региональных инвестиций и препятствуют формированию системы управления инвестиционной привлекательностью регионов. Возникают диспропорции регионального инвестиционного климата, проявляющиеся в несбалансированности инвестиционно-инновационного потенциала регионов и деградации производственных отраслей [3; 4; 5]. При этом последствия возникновения экономических рисков определяют дальнейшую невозможность повышения инновационной конкурентоспособности производственных предприятий и региональной экономики в целом.

Диспропорции, отражающие институциональные и инфраструктурные особенности неравномерности инновационного развития региональных бюджетов, определяют неодинаковое влияние факторов инвестирования на формирование доходного потенциала. В результате этого одни регионы способны нивелировать негативные последствия неравномерности и предотвратить воздействие экономических рисков, а другие регионы оказываются в критическом состоянии. При положительном влиянии факторов инвестирования регионы с высокой инновационной активностью производства характеризуются относительной стабильностью поступлений в бюджеты и, как следствие, высоким уровнем инвестиционной привлекательности. С другой стороны, в условиях отрицательного влияния факторов инвестирования регионы со слаборазвитым инновационным потенциалом производства имеют пониженный уровень инвестиционной привлекательности.

Основой принятия управленческих решений по выравниванию инновационной обеспеченности региональных бюджетов должна стать однозначная идентификация экономических рисков с выделением наиболее эффективных способов оценки и регулирования их воздействия. В связи с этим необходимость стимулирования инновационного развития региональных бюджетов объясняется существованием потенциальных возможностей наращивания внутренних бюджетных резервов и источников инновационного экономического роста региональной экономики, раскрывающихся при минимальном уровне риска и достижении сбалансированности бюджетной политики.

Регулирование воздействия экономических рисков инновационного развития бюджетов Владимирской и Ивановской областей становится возможным лишь при создании сбалансированной системы показателей оценки инновационного развития, позволяющей точно оценить результативность бюджетных процессов в исследуемых регионах. Основываясь на многомерной оценке эффективности бюджетного планирования, данная система выступает инновационным драйвером развития доходного потенциала и предполагает системное управление финансовыми ресурсами бюджетов. Она характеризует особенности формирования экономических рисков и условия достижения баланса в инновационном развитии доходного потенциала. При этом сбалансированная система показателей должна включать наиболее важные прямые и косвенные показатели, отражающие влияние факторов инвестирования на инновационное развитие и доходный потенциал бюджетов. Целесообразность данного подхода определяется необходимостью однозначной оценки последствий экономических рисков, вызываемых тенденциями бюджетного процесса.

Проблема заключается в том, правомерно ли считать экономическим риском любое непредсказуемое негативное явление в бюджетном процессе региона. Для однозначной оценки последствий тенденций бюджетного процесса необходимо

представлять целостную систему экономических рисков инновационного развития региональных бюджетов и предлагать только такие мероприятия по выравниванию инновационной обеспеченности, которые учитывают их существование.

Цель исследования – разработка сбалансированной системы показателей оценки инновационного развития бюджетов Владимирской и Ивановской областей с последующим формулированием способов управления экономическими рисками в системе выравнивания инновационной обеспеченности бюджетов.

Достижение поставленной цели требует выполнения следующих задач:

- оценка степени разработанности проблемы выбора принципов построения сбалансированной системы показателей и классификации экономических рисков инновационного развития региональных бюджетов;

- разработка авторского варианта сбалансированной системы показателей оценки инновационного развития бюджетов Владимирской и Ивановской областей с учетом системы экономических рисков;

- оценка инновационного развития бюджетов Владимирской и Ивановской областей на основе сбалансированной системы с определением негативных последствий воздействия экономических рисков;

- разработка способов управления экономическими рисками бюджетов Владимирской и Ивановской областей в системе выравнивания их инновационной обеспеченности.

Изучение экономических рисков инновационного развития региональных бюджетов и сбалансированности экономических систем находит отражение в работах современных российских экономистов, таких как Ю.М. Максимов, В.Н. Егоров, А.М. Ходачек и др., которые исследуют взаимозависимость рискообразующих факторов экономических систем разного уровня и прогнозные последствия влияния данных факторов на инновационную конъюнктуру регионов.

***Разработка сбалансированной системы показателей оценки инновационного развития региональных бюджетов (на***

***примере Владимирской и Ивановской областей)***

В научных трудах российских экономистов предлагаются принципы построения сбалансированной системы показателей и классификации экономических рисков инновационного развития региональных бюджетов. Принцип неизменности принятых критериев достаточности налоговых поступлений для выполнения всех расходных обязательств описан Ю.М. Максимовым [6] и А.А. Мальцевой [7], выступающими за необходимость сравнения влияния различных форм разграничения доходных источников на систему доходов региональных бюджетов. По мнению И.Д. Бунимовича [8] и А.Д. Селянинова [9], основополагающим принципом построения сбалансированной системы показателей должно стать единство стимулирующих механизмов увеличения налоговых поступлений от отдельных отраслевых сегментов. Данный принцип получен при сравнении уровней налогового потенциала региональных бюджетов и способов максимизации финансовых ресурсов. В соответствии с научными подходами Г.С. Мигуновой [10], Т.А. Рудаковой [11] и Л.И. Бестаевой [4], предполагающими сравнение диспропорций в социально-экономическом развитии регионов, подходящим принципом является цикличность процессов оценки эффективности направлений наращивания бюджетных доходов.

С приведенными принципами можно согласиться не в полной мере, поскольку в современных реалиях следует сравнивать резервы роста бюджетных доходов при комплексном учете влияющих факторов. Основополагающим принципом построения сбалансированной системы показателей оценки инновационного развития региональных бюджетов должно стать различие уровней инновационной активности экономических систем на территориях регионов России с учетом системности дестабилизирующего воздействия экономических рисков. Инновационная активность экономических систем показывает возможности технологического доминирования производственных предприятий в ре-

гионах и создает благоприятную среду для развития регионального социально-экономического потенциала [12; 13, с. 139; 14]. В связи с этим сбалансированная система показателей будет отражать векторы совершенствования региональных инновационных систем и раскрывать условия конкурентных преимуществ для внедрения

инноваций на бюджетном уровне. Предлагаемый авторский подход является совершенно новым, поскольку учитывает внутренние взаимосвязи инновационной активности (технологического развития) производственных систем и сбалансированности региональных бюджетов.

Таблица 1. Классификация экономических рисков инновационного развития региональных бюджетов (авторский вариант)

Группа рисков	Вид риска	Специфическая особенность	Возможные последствия
Региональные инвестиционные риски	Формирование отрицательного инвестиционно-климатического региональных бюджетов	Недостаточное финансирование инновационных проектов по развитию региональных бюджетов по причине их долгосрочной неспособности преодолеть бюджетный дефицит	Масштабный отток инвестиций из регионов, спад инновационной активности отраслевого производства, деградация бюджетного процесса
	Отсутствие стратегических приоритетов в развитии инвестиционно-инновационного потенциала регионов	Замедленное внедрение экономически эффективных инвестиционных программ в бюджетный процесс и производственную деятельность предприятий	Низкая степень освоения бюджетных механизмов новыми стратегическими инструментами, низкий уровень инновационности производимых товаров и услуг
	Устойчивый дефицит региональных инвестиций (непригодность бюджетного процесса для инвестирования)	Региональный финансово-управленческий кризис, связанный с потерей потенциальных инвесторов бюджетного процесса	Масштабный отток инвестиций из регионов, подрыв бюджетной обеспеченности территорий
	Перераспределение бюджетных средств в пользу депрессивных (стагнирующих) территорий региона	Утечка подавляющей доли инвестиционных ресурсов в неэффективные зоны регионального производства	Приостановление поступлений в региональные бюджеты, деградация бюджетного процесса
Риски внутренней инерции бюджетного процесса	Дисбаланс финансовых (ресурсных) возможностей региональных бюджетов	Отсутствие аккумулирования финансовых средств для восполнения доходной части бюджетов и достижения целей бюджетного планирования	Невозможность полноценного обеспечения инновационной активности производственных предприятий, невосприимчивость бюджетного процесса к новым инновационным программам
	Экономическая замкнутость региональных бюджетов	Недостаточное финансирование учрежденных институтов развития и постоянное (циклическое) перераспределение региональных бюджетных средств в пользу низкоэффективных предприятий	Невозможность полноценного обеспечения инновационной активности жизнеспособных производственных предприятий, деградация бюджетного процесса
	Неустойчивость бюджетного процесса перед инновационными изменениями внутренней и внешней среды регионов	Отсутствие в регионах активных участников региональных бюджетных трансформаций, быстро адаптирующихся к инновациям	Потеря конкурентоспособности региональной экономики на национальном уровне
	Уменьшение возможностей межрегиональной и международной инновационной активности региональных бюджетов	Отсутствие восприятия динамических бюджетных изменений в российской и международной экономических системах	Невозможность реализации комплексных инновационных проектов, охватывающих сферы деятельности нескольких регионов

Таблица 2. Сбалансированная система показателей оценки инновационного развития бюджетов Владимирской и Ивановской областей (авторский вариант)

Цель бюджетного планирования	Качественные показатели оценки доходного потенциала бюджетов	Задача достижения цели бюджетного планирования	Целевые значения показателей
<b>Финансово-экономический потенциал (прямое регулирование)</b>			
<b>Цель 1.</b> Сбалансированность бюджетов	1. Уровень развития инструментов межбюджетного стимулирования	Достижение полноты охвата финансово-экономических условий формирования доходов бюджетов	Рост (формирование целостной системы межбюджетных отношений)
	2. Уровень оптимизации бюджетных потоков		Рост (предупреждение излишков расходных обязательств)
	3. Уровень экономии бюджетных средств		Рост (достижение регионами высокого уровня инвестиционной привлекательности)
<b>Рисковый потенциал (прямое регулирование)</b>			
<b>Цель 2.</b> Сокращение региональных диспропорций	1. Уровень нехватки (дефицита) региональных инвестиций	Выравнивание инвестиционно-инновационного потенциала доходов бюджетов	Сокращение (привлечение дополнительных инвестиций для регионального развития)
	2. Уровень депрессивности региональной экономики		Сокращение (повышение эффективности регионального производства и устойчивости бюджетной системы)
	3. Уровень замкнутости бюджетных доходов		Сокращение (повышение инновационной активности жизнеспособных производственных предприятий)
<b>Потенциал удовлетворенности населения (косвенное регулирование)</b>			
<b>Цель 3.</b> Обеспечение потребностей населения в бюджетных услугах	1. Уровень обеспечения качества бюджетных услуг населению	Достижение полноты охвата социально-экономических условий формирования доходов бюджетов	Рост (стабильность выполнения социальных обязательств)
	2. Уровень результативности произведенных бюджетных расходов		Рост (стабильность развития приоритетных видов экономической деятельности)
	3. Уровень обеспечения устойчивого роста доходов населения		Рост (формирование благоприятных институциональных условий для бюджетной обеспеченности)
<b>Потенциал стабильности внутренних процессов (косвенное регулирование)</b>			
<b>Цель 4.</b> Эффективная диверсификация производства	1. Уровень конкурентоспособности и инновационной активности промышленных предприятий	Обеспечение оперативности влияния на процесс исполнения бюджетов	Рост (формирование максимального доходного потенциала бюджетов)
	2. Уровень координации сроков поступления средств в бюджет		Рост (стабильность обновления налоговых и неналоговых доходов)
	3. Уровень заинтересованности власти в развитии налоговой базы		Рост (развитие стратегий выравнивания бюджетной обеспеченности)

Сбалансированная система показателей предполагает, что инновационное развитие доходного потенциала региональных бюджетов включает в себя четыре проек-

ции: финансово-экономический потенциал, рисковый потенциал, потенциал удовлетворенности населения и потенциал стабильности внутренних процессов. Она показывает целевую направленность на достижение положительного экономического эффекта и благоприятных последствий для

инновационного развития региональной экономики в целом. В данном случае критерием выбора источников роста доходной базы является внутренний баланс между инновационным развитием региональных бюджетов и социально-экономическим благосостоянием населения.

Таблица 3. Оценка инновационного развития консолидированных бюджетов Владимирской и Ивановской областей на основе сбалансированной системы показателей

Качественные показатели оценки доходного потенциала бюджетов	Соответствие уровня инновационного развития целевым значениям показателей		Вид экономического риска	Негативный фактор инновационного развития бюджетов	Проблема инновационного развития бюджетов (негативное последствие экономического риска)
	Владимирская область	Ивановская область			
1. Уровень развития инструментов межбюджетного стимулирования	Удовлетворяет	Удовлетворяет	Уменьшение возможностей межрегиональной и международной инновационной активности региональных бюджетов	Высокая концентрация структурных преобразований	Сокращение объемов кредитования предприятий
2. Уровень оптимизации бюджетных потоков	Не удовлетворяет	Не удовлетворяет	Экономическая замкнутость региональных бюджетов	Высокая концентрация структурных преобразований	Невозможность мобилизации внутренних резервов
3. Уровень экономии бюджетных средств	Удовлетворяет	Не удовлетворяет	Дисбаланс финансовых (ресурсных) возможностей региональных бюджетов	Недостаток трансформирующихся в инвестиции сбережений	Отсутствие резервов для покрытия расходов
4. Уровень нехватки (дефицита) региональных инвестиций	Не удовлетворяет	Не удовлетворяет	Формирование отрицательного инвестиционного климата региональных бюджетов	Недостаток трансформирующихся в инвестиции сбережений	Отсутствие инвестирования основного капитала
5. Уровень депрессивности региональной экономики	Не удовлетворяет	Не удовлетворяет	Перераспределение бюджетных средств в пользу депрессивных (стагнирующих) территорий региона	Высокая концентрация структурных преобразований	Сокращение объемов кредитования предприятий
6. Уровень замкнутости бюджетных доходов	Удовлетворяет	Не удовлетворяет	Экономическая замкнутость региональных бюджетов	Высокая концентрация структурных преобразований	Невозможность мобилизации внутренних резервов
7. Уровень обеспечения качества бюджетных услуг населению	Удовлетворяет	Удовлетворяет	Отсутствие стратегических приоритетов в развитии инвестиционно-инновационного потенциала регионов	Высокая концентрация структурных преобразований	Нарращивание долговых обязательств
8. Уровень результативности произведенных бюджетных расходов	Не удовлетворяет	Не удовлетворяет	Устойчивый дефицит региональных инвестиций (непригодность бюджетного процесса для инвестирования)	Недостаток трансформирующихся в инвестиции сбережений	Отсутствие средств для решения местных вопросов
9. Уровень обеспечения устойчивого роста доходов населения	Не удовлетворяет	Не удовлетворяет	Неустойчивость бюджетного процесса перед инновационными изменениями внутренней и внешней среды регионов	Высокая концентрация структурных преобразований	Уклонение от уплаты налогов
10. Уровень конкурентоспособности и инновационной активности промышленных предприятий	Не удовлетворяет	Не удовлетворяет	Экономическая замкнутость региональных бюджетов	Высокая концентрация структурных преобразований	Невозможность мобилизации внутренних резервов
11. Уровень координации сроков поступления средств в бюджет	Не удовлетворяет	Не удовлетворяет	Перераспределение бюджетных средств в пользу депрессивных (стагнирующих) территорий региона	Высокая концентрация структурных преобразований	Уклонение от уплаты налогов
12. Уровень заинтересованности власти в развитии налоговой базы	Не удовлетворяет	Не удовлетворяет	Отсутствие стратегических приоритетов в развитии инвестиционно-инновационного потенциала регионов	Высокая концентрация структурных преобразований	Отсутствие средств для решения местных вопросов

**Оценка экономических рисков инновационного развития консолидированных бюджетов Владимирской и Ивановской областей на основе сбалансированной системы показателей**

Сбалансированная система показателей позволяет оценить инновационное развитие консолидированных бюджетов Владимирской и Ивановской областей и определить негативные последствия воздействия экономических рисков на бюджетный процесс данных регионов (табл. 3). Уровень инновационного развития считается высоким, если он удовлетворяет целевым значениям шести и более показателей.

Положительное значение для бюджетных процессов регионов имеют такие факторы инвестирования, как уменьшение процентной ставки коммерческого кредита, создание инвестиционных фондов, предельная эффективность капитала, доступность заемных средств [16]. В целом инновационное развитие региональных бюджетов можно оценить как неудовлетворительное в условиях обострения проблем, происходящих под влиянием негативных факторов инвестирования (недостатка трансформирующихся в инвестиции сбережений и высокой концентрации структурных преобразований) [16; 17].

Экономические риски инновационного развития консолидированных бюджетов Владимирской и Ивановской областей следует считать ключевым дестабилизирующим фактором социально-экономического развития данных регионов. Их воздействие пагубно отражается на бюджетном процессе, о чем свидетельствует низкий уровень инновационного развития бюджетов обоих регионов (соответствие целевым значениям четырех показателей (Владимирская область) и двух показателей (Ивановская область)). При этом состояние бюджетного процесса Владимирской области незначительно лучше по сравнению с Ивановской областью (менее подвержена воздействию экономических рисков).

Обобщая вышеизложенное, негативное воздействие экономических рисков является очень высоким в условиях неудовлетворительного состояния инновационного потенциала бюджетных процессов исследуемых регионов.

**Заключение.** В результате исследования сформулированы способы управления экономическими рисками в системе выравнивания инновационной обеспеченности бюджетов Владимирской и Ивановской областей (табл. 4).

Таблица 4. Способы управления экономическими рисками в системе выравнивания инновационной обеспеченности бюджетов Владимирской и Ивановской областей

Способы управления экономическими рисками инновационного развития бюджетов		
Выдвижение в приоритет внутренних источников привлечения дополнительных финансовых ресурсов	Организация многоуровневой системы мониторинга выполнения бюджетно-инвестиционных стратегий в других регионах	Создание благоприятных условий для удовлетворенности налоговыми ставками при укреплении доходной базы бюджетов
Преодоление проблем сокращения объемов кредитования предприятий и невозможности мобилизации в бюджет внутренних резервов (последствия рисков внутренней инерции бюджетного процесса) – за счет совершенствования антикризисной политики промышленных предприятий	Преодоление проблем отсутствия инвестирования основного капитала и недостатка резервов для покрытия расходов (последствия региональных инвестиционных рисков) – за счет отраслевого развития экономики региона и перераспределения бюджетных средств в пользу высокоэффективных предприятий	Преодоление проблем наращивания долговых обязательств и уклонения предприятий от уплаты налогов (последствия региональных инвестиционных рисков) – за счет диверсификация производства и использования механизма краткосрочного финансирования

Таким образом, создание сбалансированной системы показателей позволило оценить инновационное развитие консолидированных бюджетов Владимирской и Ивановской областей и сформулировать способы управления экономическими рисками в системе выравнивания инновационной обеспеченности бюджетов. На основании однозначной классификации экономических рисков инновационного развития региональных бюджетов удалось доказать, что к ним может быть отнесено не любое непредсказуемое негативное явление в бюджетном процессе, а только дисфункция, определяющая диспропорции экономических систем внутри регионов. Практическая значимость сбалансированной системы показателей и предложенных способов состоит в целесообразности их применения при воссоздании инновационно-промышленных кластеров на террито-

риях Владимирской и Ивановской областей и разработке политики развития региональных инновационных систем в интересах сглаживания регионального неравенства. Разработанная сбалансированная система показателей увязывает между собой цели устойчивого развития (планирования) региональных бюджетов и специфические особенности протекания бюджетных процессов в регионах, соответствующие определенным группам ориентиров экономической политики. Направлением дальнейших исследований должна стать разработка путей повышения инновационного развития региональной экономики Российской Федерации в целом с возможным изменением характера воздействия на экономические риски и вызываемые ими проблемы.

#### **Библиографический список**

1. *Регионы России. Социально-экономические показатели. 2018*: Стат. сб. / Росстат. – М., 2018. – 1162 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://www.gks.ru/free\\_doc/doc\\_2018/region/reg-pok18.pdf](https://www.gks.ru/free_doc/doc_2018/region/reg-pok18.pdf) (дата обращения: 23.11.2019).
2. *Рейтинг инновационного развития субъектов Российской Федерации. Выпуск 6* / Г.И. Абдрахманова, С.В. Артемов, П.Д. Бахтин и др.; под ред. Л.М. Гохберга; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М.: НИУ ВШЭ, 2020. – 264 с. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://issek.hse.ru/mirror/pubs/share/315338500> (дата обращения: 24.11.2019).
3. *Осокина Н.В., Слесаренко Е.В. Структурные диспропорции как угроза экономической безопасности России // Актуальные проблемы экономики и права. – 2016. – Т. 10. – № 2. – С. 124-139. DOI: 10.21202/1993-047X.10.2016.2.124-139*
4. *Бестаева Л.И. Тенденции диспропорций социально-экономического развития регионов // Фундаментальные исследования. – 2015. – № 10 (часть 3). – С. 564-569.*
5. *Зандер Е.В., Лобкова Е.В., Смирнова Т.А. Экономические проблемы регионов и отраслевых комплексов // Проблемы современной экономики. – 2014. – № 4 (52). – С. 190-193.*
6. *Максимов Ю.М., Митяков С.Н., Митякова О.И., Бондин Д.В., Бляхман А.А. Сбалансированная система показателей инновационного развития региона // Инновации. – 2008. – №11 (121). – С. 95-98.*
7. *Мальцева А.А., Ключникова Е.В. Риски территорий инновационного развития» комплексный анализ для целей управления // Региональная экономика: теория и практика. – 2015. – № 41 (416). – С. 13-32.*
8. *Бунимович И.Д. Подход к разработке стратегии развития региональной инновационной системы на основе системы сбалансированных показателей // Управление устойчивым развитием. – 2016. – № 3 (04). – С. 18-24.*
9. *Селянинов А.В., Фролова Н.В. Практическое применение принципов эффективности и устойчивости в управлении национальной и региональными инновационными системами // Ars Administrandi. Искусство управления. – 2012. – № 4. – С. 81-93.*
10. *Мигунова Г.С. Управление конкурентоспособностью региона на основе сбалансированной системы показателей // Вестник ОрелГИЭТ. – 2012. – №4 (22). – С. 26-31.*

11. Рудакова Т.А., Санникова И.Н. Риски сбалансированного социально-экономического развития региона // Вестник Алтайской академии экономики и права. – 2016. – № 2 (44). – С. 76-80.
12. Фридман Ю.А., Речко Г.Н., Алексеенко Э.В., Лямин А.Ю., Оськина Н.А. Инновационная модель развития регионов: идентификация рисков // Вестник Кузбасского государственного технического университета. – 2011. – №6 (88). – С. 101-107.
13. Егоров В.Н., Коровин Д.И. Основы экономической теории надежности производственных систем: монография. – М.: Наука, 2006. – 524 с.
14. Маринцев Д.А. Управление экономической надежностью производственных систем // Казанская наука. – 2014. – № 1. – С. 74-76.
15. Ходачек А.М. Проблемы инновационного развития регионов // Инновации. – 2018. – № 10 (240). – С. 27-31.
16. Уткин А.И., Сперанский С.Н., Ермолаев М.Б. Комплексный подход к корректировке доходного потенциала региональных бюджетов (на примере Владимирской и Ивановской областей) // Современные наукоемкие технологии. Региональное приложение. – 2019. – № 2 (58). – С. 106-120.
17. Цыдыпова Т.Б. Управление рисками на этапе прогнозирования социально-экономического развития территории // Российское предпринимательство. – 2013. – Т. 14. № 14 (236). – С. 26-34.

#### **ECONOMIC RISK-MANAGEMENT OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF REGIONAL BUDGETS BASED ON THE BALANCED SCORECARD**

**A.I. Utkin**, Graduate Student

**D.A. Marintsev**, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor

**Ivanovo State University**

**(Russia, Ivanovo)**

***Abstract.** The article is devoted to the problem of certain identification of economic risks of innovative development of regional budgets in the Russian Federation. The necessity of stimulation of innovative development of regional budgets based on the balanced scorecard is reflected. The author's version of the classification of economic risks of innovative development of regional budgets and a new approach to the choice of building principles of the balanced scorecard are presented. On the example of Vladimir and Ivanovo regions with the use of this scorecard the assessment of innovative development of regional consolidated budgets is carried out and trends in the budget processes of the regions are analyzed. As a scientific result, the ways of economic risk-management in equalization system of innovative provision of regional budgets are offered.*

***Keywords:** regional budget, innovative development, economic risks, balanced scorecard, ways of risk-management, equalization of innovative provision.*

## ПРОБЛЕМЫ И ПРИОРИТЕТЫ ТЕХНИЧЕСКОГО ОСНАЩЕНИЯ ЛИЧНЫХ ПОДСОБНЫХ ХОЗЯЙСТВ

**А.Г. Фарков**, канд. экон. наук, доцент  
Алтайский государственный аграрный университет  
(Россия, г. Барнаул)

DOI: 10.24411/2411-0450-2019-11403

**Аннотация.** В статье рассматриваются вопросы развития технической оснащенности малых форм хозяйствования в агропромышленном комплексе. Указывается, что в настоящее время данный вид сельхозтоваропроизводителей лишен доступа к субсидиям государства на техническое перевооружение, доступных другим формам хозяйствующих субъектов агропромышленного комплекса. Предлагаются мероприятия по преодолению выявленных дискриминационных элементов за счет расширения перечня субсидируемой сельскохозяйственной техники. Также предлагается введение нулевой ставки утилизационного сбора на некоторые виды сельскохозяйственной техники, предназначенной для малых форм хозяйствования.

**Ключевые слова:** агропромышленный комплекс, личное подсобное хозяйство, продовольственная безопасность, сельскохозяйственные машины.

В настоящее время личные подсобные хозяйства (ЛПХ), принадлежащие гражданам дают весьма значимую часть валового выпуска сельскохозяйственной продукции, в первую очередь, плодоовощной и животноводческой продукции [1]. В валовом объеме производимой сельскохозяйственной продукции доля ЛПХ достигает 38-40%. Надо отметить, что ЛПХ традиционно являются одной из наиболее эффективных форм хозяйствования, отличаясь при этом минимальными затратами со стороны государства на поддержку сельских товаропроизводителей.

В то же время, именно эта составляющая российского АПК является наиболее инертной к внедрению новых технологических средств. Также, необходимо это признать, доля ручного труда в большинстве ЛПХ осталась на практически неизменном уровне с 70-80-х гг. XX века. Это приводит к постепенной деградации такой формы хозяйствования, что является негативным фактором, поскольку в российских условиях агропромышленный комплекс может иметь исключительно многоукладный характер.

В тоже время сейчас в России уделяется совершенно недостаточное внимание усилению технической оснащенности именно малых форм хозяйствования, в частности,

практически отсутствуют меры государственной поддержки, эквивалентные применяемым в отношении крупных хозяйств. Известное постановление Правительства РФ №1432, регламентирующее порядок субсидирования технического перевооружения сельхозтоваропроизводителей, совершенно не затрагивает малые формы хозяйствования. Такая ситуация складывается, главным образом, потому, что в перечне техники, приобретение которой субсидируется по данному постановлению, практически полностью отсутствуют образцы, пригодные и применимые в рамках таких хозяйств. Можно выделить следующие направления развития личных подсобных хозяйств, имеющих наибольший приоритет с точки зрения обеспечения продовольственной безопасности:

- а) производство плодоовощной продукции;
- б) животноводство всех видов;
- в) пчеловодство.

Каждое из этих направлений нуждается в собственном шлейфе машин и механизмов, которые могут использоваться в хозяйстве. Перечень основных видов машин и механизмов, применимых в малых формах хозяйствования в АПК приведен в таблице 1.

Таблица 1. Перечень основных средств механизации по направлениям деятельности ЛПХ

Плодоовощеводство	Животноводство	Пчеловодство
<ul style="list-style-type: none"> <li>• мотоблоки, в т.ч. тяжелого класса;</li> <li>• тракторы тягового класса 0,4-0,9 (18-50 л.с.);</li> <li>• почвообрабатывающие орудия (плуги 1-3 корпусные, дисковые бороны, почвофрезы с шириной захвата до 1,2 м.);</li> <li>• картофелекопалки, картофелекопалки 1- и 2-х рядные;</li> <li>• опрыскиватели навесные;</li> <li>• навесные фронтальные погрузчики г/п до 500 кг.;</li> <li>• прицепы тракторные;</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• тракторы тягового класса 0,4-1,4 (18-100 л.с.)</li> <li>• косилки ротационные и сегментно-пальцевые с шириной захвата до 1,85 м.;</li> <li>• грабли колесно-пальцевые шириной захвата до 6 м.;</li> <li>• пресс-подборщики рулонные, в т.ч. мини, с массой прессуемого рулона 20-200 кг. и тюковые;</li> <li>• навесные фронтальные погрузчики;</li> <li>• прицепы тракторные, в т.ч. специализированные для перевозки рулонов;</li> <li>• доильные установки на 1-4 доильных поста, в т.ч. передвижные;</li> <li>• охладители молока; до 500 л.;</li> <li>• пастеризаторы до 150-200 л.;</li> <li>• аппараты моечные высокого давления;</li> <li>• грузовые автомобили полной массой до 12 т.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• грузовые автомобили повышенной проходимости, в т.ч. оснащенные крано-манипуляторной установкой;</li> <li>• мини-погрузчики с бортовым поворотом;</li> <li>• мини-погрузчики с ломающейся рамой;</li> <li>• линии по распечатке сот и откачке меда;</li> </ul>

Как нетрудно заметить, ничего из перечисленного оборудования нет в списках сельскохозяйственной техники, закупка которой субсидируется государством по постановлению Правительства №1432. Это дискриминирует значительную часть сельхозтоваропроизводителей, представленных малыми формами хозяйствования, ставя их в неравноправное положение, относительно других хозяйствующих субъектов. Следует заметить, что в России, в настоящее время производится большая часть номенклатуры перечисленной выше техники, как собственно российскими предприятиями, так и зарубежных фирм, развернувших сборочные российские площадки. Субсидирование такой техники из номенклатуры, предназначенной для крупных хозяйств, является в настоящее время обычной практикой.

Другой формой поддержки малых форм хозяйствования может стать введение нулевой ставки утилизационного сбора для техники, приобретаемой для нужд личных подсобных хозяйств. В первую очередь, это касается мини-тракторов мощностью

до 50 л.с., мини-погрузчиков и другой малогабаритной техники. В настоящее время сумма утилизационного сбора для такой техники часто составляет 15-25% от её отпускной цены, что имеет совершенно непропорциональный характер, относительно доли утилизационного сбора для более крупной техники. Например, при цене производителя мини-трактора в 300-500 т.р., утилизационный сбор на него составляет 70-100 т.р.

Следует заметить, что срок службы техники в личных подсобных хозяйствах является самым продолжительным по отрасли, достигая 35-40 лет. В силу этого, введение нулевой ставки утилизационного сбора представляется весьма желательной мерой поддержки.

На основании вышеизложенного, можно сделать следующие выводы:

1) личные подсобные хозяйства и другие малые формы хозяйствования являются весьма значимым сегментом российского агропромышленного комплекса в целом;

2) рост технической оснащенности личных подсобных хозяйств позволит существенно расширить их потенциал в среднесрочной перспективе;

3) в настоящее время, в России практически отсутствуют меры по государственной поддержке технического обеспечения данного сегмента сельского хозяйства;

4) в качестве необходимых мер государственной поддержки технического раз-

вития и перевооружения малых форм хозяйствования и ЛПХ следует признать расширение списка техники, покупка которой субсидируется по Постановлению №1432, образцами, применимыми для малых форм хозяйствования, а также введение нулевой ставки утилизационного сбора на некоторые образцы сельскохозяйственной техники для малых хозяйств.

#### **Библиографический список**

1. *Фарков А.Г.* Территориально-производственная агломерация: концепция самодостаточного развития аграрных регионов. – Бийск: Изд-во Алт. гос. техн. ун-та, 2011. – 244 с.

### **PROBLEMS AND PRIORITIES OF TECHNICAL EQUIPMENT OF SMALL FAMILY FARM**

**A.G. Farkov**, *Candidate of Economic Sciences, Associate Professor*  
**Altai State Agrarian University**  
**(Russia, Barnaul)**

***Abstract.** The article discusses the development of technical equipment of small forms of farms in the agricultural sector. It is indicated that at present this type of agricultural producers is deprived of access to state subsidies for technical re-equipment available to other forms of economic entities of the agricultural complex. Measures are proposed to overcome the identified discriminatory elements by expanding the list of subsidized agricultural machinery. It is also proposed the introduction of a zero rate of utilization fee for some types of agricultural machinery, intended for small forms of management.*

***Keywords:** agriculture, small family farm, food safety, agricultural machinery.*

## ПОТЕНЦИАЛ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ БИОГАЗОВЫХ УСТАНОВОК ДЛЯ УТИЛИЗАЦИИ ОРГАНИЧЕСКИХ ОТХОДОВ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

**А.Г. Фарков**, канд. экон. наук, доцент  
Алтайский государственный аграрный университет  
(Россия, г. Барнаул)

DOI: 10.24411/2411-0450-2019-11404

**Аннотация.** В статье рассматриваются вопросы развития технологий утилизации отходов сельскохозяйственного производства на основе использования биогазовых установок. Приводятся данные об основных характеристиках биогаза – биометана, а также данные об объемных массах его выхода из различных видов сырья. Указывается на значительный энергетический потенциал реализации процесса утилизации органических отходов таким образом. Дается заключение о возможности удовлетворения значительной части энергетических потребностей сельскохозяйственных предприятий за счет использования биогазовых установок.

**Ключевые слова:** агропромышленный комплекс, биогаз, биометан, когенерационная установка, энергетическое обеспечение.

В настоящее время проблема утилизации органических отходов в агропромышленном комплексе имеет высокую степень значимости, после того как вступили в действие новые нормы экологического законодательства, устанавливающие более жесткие требования по обращению и утилизации отходов животноводства.

Основной технологией, позволяющей безопасно утилизировать данный вид отходов, получая при этом еще и дополнительную прибыль, является анаэробное сбраживание в реакторах-метантенках.

Конечным продуктом таких установок является биогаз – биометан, по своему составу близкий к природному обычному газу и иловые массы, являющиеся превосходным органическим удобрением [1]. Технически данные установки достаточно просты, основные их компоненты могут производиться любым предприятием, специализирующимся в области химического машиностроения. Основные характеристики биометана, в сравнении с природным газом приведены в таблице 1.

Таблица 1. Основные характеристики биометана

Характеристика	Биометан	Метан CH <sub>4</sub>
Запас энергии в 1 м <sup>3</sup>	6-7,5 кВт-ч	6,5-9,5 кВт-ч
Теплотворная способность	6000-7500 ккал /м <sup>3</sup>	6700-11000 ккал/м <sup>3</sup>
Плотность	1,16-1,27 кг / м <sup>3</sup>	0,68-0,85 кг./м <sup>3</sup>
Температура возгорания	650-750 °С	650-700 °С

В настоящее время в мире этот вид топлива активно используется во многих странах. В настоящее время, крупнейший производитель биогаза в мире, Китай производит около 19 млрд. м<sup>3</sup> биогаза в год, (что составляет около 50% от объема газа, который, как ожидается, будет поставляться из России, по газопроводу «Сила Сибири»), Индия производит 4.2 млрд. м<sup>3</sup> биогаза в год, также биогазовые установки

широко распространены в Германии, Нидерландах и других странах Евросоюза.

Особое значение имеет внедрение таких установок в хозяйственный оборот крупных птице- и свинокомплексов – традиционно являющихся объектами повышенной опасности по данному виду загрязнителей. Газ, получаемый в процессе работы биогазовых установок, обычно утилизируется в когенерационных установках газопоршне-

вого типа, обеспечивающих выработку как электрической энергии, так и тепла. Практикой использования таких установок в сельском хозяйстве развитых стран подтверждено, что за счет утилизации органических отходов, крупное птице-, или свиноводческое хозяйство способно удовле-

творять до 80-85% своих потребностей в электрической и тепловой энергии.

Выход биогаза зависит от большого количества местных факторов, усредненные показатели выхода биогаза из различных видов сырья животного происхождения, представлены в таблице 2 [2].

Таблица 2. Удельные объемы выхода биогаза и основных видов сырья животного происхождения

Субстрат животного происхождения	Выход м <sup>3</sup> /т
Навоз КРС (природный 85-88% влажности)	54
Навоз КРС самосплавный (95% влажности)	22
Навоз свиной природный (85% влажности)	62
Навоз свиной самосплавный (95% влажности)	25
Птичий помет клеточный (75% влажности)	103
Птичий помет подстилочный (60% влажности)	90
Жир из жироловок (жировая пульпа)	250
Отходы бойни (только кровь, каньга, мягкие ткани)	300
Рыбные отходы	300
Твердые бытовые отходы	100

Как видно из приведенных данных, биогаз может производиться из различных видов сырья, в т.ч. и тех, которые в настоящее время являются значительной проблемой, с точки зрения их утилизации. Большим достоинством биогаза является экономическая эффективность процесса утилизации органических отходов.

Возможный выход биогаза и объемы выработки электро- и тепловой энергии за счет утилизации органических отходов основных отраслей животноводства по Алтайскому краю, рассчитанный на основе данных по поголовью сельскохозяйственных животных за 2018 г., представлен в таблице 3.

Таблица 3. Потенциал выработки биогаза (в пересчете на биометан) по основным отраслям животноводства Алтайского края (по крупным и средним сельхозпредприятиям)

Отрасль животноводства	Выход биогаза, тыс. м <sup>3</sup>	Выработка электроэнергии, тыс. кВт-ч	Выработка тепловой энергии, Гкал
- КРС	332880,0	630720,0	2803200,0
- свиноводство	6570,0	12380,0	54750,0
- птицеводство	15582,0	26969,0	119720,0
Итого:	355032,0	670069,0	2977670,0

Это весьма значительный потенциал, пренебрегать которым было бы неосмотрительно. Как видно из приведенных выше данных, Алтайский край может удовлетворять до 20% от своих потребностей в газовом топливе за счет использования биогаза, только за счет утилизации отходов животноводства.

На основании вышеизложенного, можно сделать следующие выводы:

1) биогаз является значимым и ценным видом альтернативного биотоплива, способным в ряде случаев служить заменой природному газу, или иным видам ископаемого горючего;

2) существующая мировая практика показывает актуальность производства био-

газа, как с энергетических, так и с экологических позиций;

3) производство биогаза позволяет также утилизировать биологические отходы, представляющие, в ряде случаев, опасность для окружающей среды, в частности – продукты жизнедеятельности животных и птицы, отходы боен и т.п.;

4) в аграрных регионах существует значительный потенциал для производства этого вида топлива – так, только использование биологических отходов крупных и средних предприятий животноводческого профиля может дать объем газового топлива, эквивалентного по объему 20-25% потребляемого в настоящее время природного газа в регионе.

#### **Библиографический список**

1. Баадер В., Доне Е., Бренндерфер М. Биогаз. Теория и практика // пер. с немецкого и предисловие М.И. Серебряного. – М.: «Колос», 1982. – 182 с.
2. Хитров Н. Сельскохозяйственная биомасса как источник энергии // Механизация и электрификация сельского хозяйства – 1980. – №4. – С. 57.

### **POTENTIAL OF USING BIOGAS PLANTS FOR DISPOSAL OF ORGANIC WASTE AGRICULTURAL COMPLEX**

**A.G. Farkov**, *Candidat of Economic Sciences, Associated Professor*  
**Altai State Agrarian University**  
**(Russia, Barnaul)**

***Abstract.** The article discusses the development of technologies for the utilization of agricultural waste based on the use of biogas plants. The data on the main characteristics of biogas - biomethane, as well as data on the volumetric masses of its output from various types of raw materials. The significant energy potential of realizing the process of recycling organic waste in this way is indicated. The conclusion is made about the possibility of satisfying a significant part of the energy needs of agricultural enterprises through the use of biogas plants.*

***Keywords:** agriculture, biogas, biomethane, cogeneration plant, energy supply.*

## ОЦЕНКА ПРОЦЕССА УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В СИСТЕМЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Г.В. Федорова, *магистрант*

О.Ю. Иванова, *канд. экон. наук, доцент*

Уральский государственный экономический университет  
(Россия, г. Екатеринбург)

DOI: 10.24411/2411-0450-2019-11405

**Аннотация.** В исследовании представлена оценка процесса управления персоналом в системе обеспечения экономической безопасности организации. Сделаны выводы об уровне кадровой безопасности конкретной организации, также представлены направления по снижению текучести кадров и укреплению кадровой составляющей экономической безопасности. Цель настоящей статьи заключается в оценке процесса управления персоналом и разработке мероприятий по улучшению процесса управления персоналом в системе обеспечения экономической безопасности организации. Предложенные рекомендации позволят сократить угрозы экономической безопасности со стороны персонала. В исследовании использованы подходы системного анализа, факторного анализа, прогнозтики, классификации.

**Ключевые слова:** персонал, кадровая безопасность, управление персоналом, оценка кадровой составляющей экономической безопасности.

Экономическая безопасность организации – это устойчивое развитие организации, достигаемое посредством использования всех имеющихся ресурсов и предпринимательских возможностей в организации, с целью стабильного функционирования и динамического научно-технического, кадрового развития, предотвращение внешних и внутренних угроз [1].

Эффективное функционирование и развитие организации, а также укрепление экономической безопасности требует постоянного мониторинга и оценки всех ее составляющих (финансовой, информационной, технико-технологической, правовой, кадровой). Следует обратить внимание, что во всех составляющих присутствует человеческий фактор (например, для оценки финансовой составляющей, необходимы данные финансовой отчетности организации, финансовую отчетность формирует специалист в области бухгалтерского учета, в случае недостаточной компетенции либо неосведомленности изменений в законодательстве имеется вероятность искажения данных, что в свою очередь приведет к недостоверным данным и выводам). Поэтому в каждой организации необходима разработанная поли-

тика в области управления персоналом, так как именно от нее зависит уровень кадровой составляющей экономической безопасности [2].

Процесс управления персоналом представляет собой специальную деятельность менеджеров организации, направленную на обеспечение предприятия кадрами, учитывая их профессионализм и психологические особенности, а также разработка мероприятий по эффективному использованию труда персонала в целях получения максимальной прибыли [3].

Эффективный процесс управления персоналом складывается из того насколько грамотно разработана политика по управлению персоналом, и на сколько персонал удовлетворен организацией труда и системой оплаты труда.

Уровень экономической безопасности любой организации зависит от процесса разработки и внедрения инновационных проектов, поэтому назрела необходимость включать в вопросы управления персоналом разработку системы выявления и удержания креативных и компетентных сотрудников. В связи с этим, вопросы управления персоналом на предприятии

всё больше приобретают особую значимость [1].

Процесс управления персоналом включает в себя выполнение таких функций как: прием на работу персонала; оценка персонала по определению его профессиональных качеств; разработка мероприятий по развитию организационной культуры и комфортного морального климата в организации; эффективное использование потенциала сотрудника и оценка его реальных возможностей; разработка программ по вознаграждению труда; анализ уровня мотивации персонала; содействие адаптации вновь принятого сотрудника; контроль за сроками по повышению квалификации сотрудников (либо обучение); решение конфликтных вопросов возникших в коллективе [3].

Все функции системы управления персоналом направлены на развитие и эффективное функционирование организации, позволяют развивать человеческие ресурсы, обеспечивают защиту интересов как

персонала, так и организации в целом, тем самым обеспечивают не только экономическую безопасность организации, но и кадровую безопасность.

Для эффективного обеспечения кадровой безопасности на предприятии должна быть разработана совокупность показателей, применение которых позволит оценить плодотворность проводимой на предприятии работы над стабильностью кадров, уравновешенностью их половозрастной структуры, обучением и стимулированием персонала и т.д. [1].

Для оценки процесса управления персоналом в системе обеспечения экономической безопасности организации, наиболее эффективной по мнению Кузнецовой Н.В., Зотова В. является комплексная система показателей, позволяющих оценить степень текучести кадров, удовлетворенность работников условиями труда, вложения организации в персонал и получаемый от них эффект (табл. 1).

Таблица 1. Критерии и показатели оценки кадровой составляющей экономической безопасности

Показатель	Формула расчета	Оценочная категория			
		I категория (5 баллов)	II категория (3 балла)	III категория (1 балл)	IV категория (-1 балл)
Коэффициент оборота по приему персонала (Коп)	$\frac{Чпр}{Чс}$	$\leq 0,3$	0,3-0,4	0,4-0,5	$\geq 0,5$
Коэффициент оборота по выбытию персонала (Кв)	$\frac{Чв}{Чс}$	$\leq 0,2$	0,2-0,3	0,3-0,4	$\geq 0,4$
Коэффициент постоянства кадров за период (Кпост)	$\frac{Чп}{Чс}$	1	0,9-0,8	0,8-0,7	$\leq 0,7$
Коэффициент стабильности кадров (Кс)	$1 - Кт$	1	0,9-0,8	0,8-0,7	$\leq 0,7$
Коэффициент текучести кадров (Кт)	$\frac{Чу}{Чс}$	$\leq 0,1$	0,2-0,3	0,3-0,4	$\geq 0,4$
Коэффициент образованности (Ко)	$Ко = \sum Vi * Ni / Np$	1	0,9-0,8	0,8-0,7	$\leq 0,7$
Удельный вес расходов на повышение квалификации персонала в объеме общих издержек (Удр)	$\frac{Рпк}{Ио}$	$\geq 0,3$	0,3-0,2	0,2-0,1	$\leq 0,1$
Уровень удовлетворенности условиями труда (Уут)	Эксп. путем	$\geq 7$	7-6	6-5	5-4
Уровень удовлетворенности оплатой труда (Уут)	Эксп. путем	$\geq 7$	7-6	6-5	5-4
Уровень укомплектованности кадров (Уук)	$\frac{Чс}{Шч}$	1	0,9-0,8	0,8-0,7	$\leq 0,7$
Доля оплаты труда в структуре общих расходов организации Увот	$\frac{ФОТ}{Ио}$	$\geq 0,5$	0,4-0,5	0,3-0,4	$\leq 0,3$
Уровень заболеваемости (Увз)	$\frac{Чзаб}{Чзд}$	$\leq 0,2$	0,2-0,3	0,3-0,4	$\geq 0,4$
Уровень затрат на медицинские осмотры в структуре общих затрат в организации (Удмо)	$\frac{Рмо}{Ио}$	$\geq 0,2$	0,2-0,15	0,15-0,1	$\leq 0,1$
Уровень автоматизации труда (Удат)	$\frac{Кар}{Кар + Кпр}$	$\geq 0,7$	0,7-0,6	0,6-0,5	$\leq 0,5$
Удельный вес работников, не имеющих нарушений по трудовой дисциплине (Удон)	$\frac{Кнн}{Чс}$	$\geq 0,9$	0,9-0,8	0,8-0,7	$\leq 0,6$
Вероятность сохранения коммерческой тайны	Эксп. оценка	1	0,9-0,8	0,8-0,7	$\leq 0,7$
Соответствие персонала занимаемой должности	Эксп. оценка	1	0,9-0,8	0,8-0,7	$\leq 0,7$

Система предложенных показателей оценки кадровой составляющей экономической безопасности применима повышения эффективности деятельности любой коммерческой организации. В качестве примера использования предложенной системы показателей проведем оценку процесса управления персоналом в системе обеспечения экономической безопасно-

сти ООО «ЛОМО-Прибор». Основной вид деятельности организации в соответствии с кодом ОКВЭД 26.51.6 Производство прочих приборов, датчиков, аппаратуры и инструментов для измерения, контроля и испытаний.

На основании представленных формул, были рассчитаны показатели, представленные в таблице 2.

Таблица 2. Оценка процесса управления персоналом в системе обеспечения экономической безопасности ООО «ЛОМО-прибор» за 2018 г.

Показатель	Полученный результат	Оценка (балл)
Коэффициент оборота по приему персонала (Коп)	0,3	3
Коэффициент оборота по выбытию персонала (Кв)	0,6	-1
Коэффициент постоянства кадров за период (К пост)	0,4	-1
Коэффициент стабильности кадров (Кс)	0,5	-1
Коэффициент текучести кадров (Кт)	0,5	-1
Коэффициент образованности (Ко)	0,7	1
Удельный вес расходов на повышение квалификации персонала в объеме общих издержек (Удр)	0,22	3
Уровень удовлетворенности условиями труда (Уут)	6	1
Уровень удовлетворенности оплатой труда (Уут)	5	1
Уровень укомплектованности кадров (Уук)	0,8	1
Доля оплаты труда в структуре общих расходов организации Увот	0,5	3
Уровень заболеваемости (Увз)	0,2	3
Уровень затрат на медицинские осмотры в структуре общих затрат в организации (Удмо)	0,16	1
Уровень автоматизации труда (Удат)	0,64	3
Удельный вес работников, не имеющих нарушения по трудовой дисциплине (Удон)	0,84	3
Вероятность сохранения коммерческой тайны	0,74	1
Соответствие персонала занимаемой должности	0,84	3
Итого баллов		23

На основании проведенного исследования и представленных данных, можно сделать вывод, что организации относится к третьему классу кадровой безопасности. Количество баллов от 22 до 42, в анализируемой организации показатель равен 23. Уровень кадровой безопасности низкий, что свидетельствует о том, что мотивация практически отсутствует, при найме персонала, учитывается только наличие образования, без подтверждения квалификации и профессиональных способностей сотрудника, что приводит к тому, что сотрудник не отвечает требованиям работодателя и не полно выполняет свои прямые обязанности, также персонал не устраивает организация рабочего места, заработная плата на 30% ниже чем по отрасли, применяются авторитарный стиль управления.

Низкий уровень кадровой безопасности негативно влияет на производительность труда, а также на уровень чистой прибыли, что ослабляет уровень экономической безопасности.

При анализе процесса управления персоналом в ООО «ЛОМО Прибор» было выявлено что в организации высокий уровень текучести кадров, что негативно влияет на экономическую безопасность организации.

На текучесть кадров в организации влияют следующие факторы:

- отсутствие мотивации сотрудников в организации;
- отсутствует организационная культура, нет сплоченности коллектива.
- в организации имеет место моббинг. Сотрудники принципиально не принимают

в коллектив нового сотрудника, даже если он обладает высоким уровнем знаний, тем самым новый сотрудник не выдерживает давление и пишет заявление по собственному желанию.

– вновь поступающие сотрудники при сдаче тестирования показывают хороший уровень теоретических знаний, но к сожалению, при практических действиях допускают частые ошибки, что приводит к увеличению количества брака.

Практическое применение предложенной системы показателей позволяет не только обнаружить слабые стороны в процессе управления персоналом, но и упрощает выработку рекомендаций по их укреплению. В частности, для ООО «ЛОМО Прибор» основные рекомендации следующие.

Во-первых, разработать систему приема персонала на соответствующую должность. Система приема должна состоять из нескольких этапов:

*Первый этап:* на официальном сайте организации, разместить информацию о вакантной должности, и предложить написать эссе на тему «Какими качествами должен обладать сотрудник по определенной должности», при этом должен работать чат, чтоб кандидат мог задать интересные вопросы.

После отправки эссе комиссия, состоящая из управленцев компании, оценивает эссе по разработанным критериям. Если кандидат по эссе набирает от 10 до 15 баллов, его приглашают на следующий этап по отбору.

*Второй этап* – это прохождение процедуры собеседования с начальником отдела кадров. Согласовывается дата и время проведения собеседования, самый главный фактор, это уточнить у соискателя в какое время и когда ему удобно прийти. На втором этапе при встрече с соискателем пред-

лагается использование очков виртуальной реальности.

Запускается программа с возможными ситуациями в организации:

– первая ситуация, возникновение конфликта в коллективе, начальник отдела кадров фиксирует поведение соискателя. Главным критерием является то, что кандидат должен найти компромисс и выйти достойно из сложившейся ситуации (без оскорбления личности, без повышения голоса или иных негативных факторов).

– вторая ситуация, связана с профессиональными навыками. Например, наладчику оборудования, предлагается сломанный станок, где он должен провести диагностику, выявить поломку и ее причину.

– третья ситуация, проверка умения работать в коллективе, помочь в неожиданных ситуациях.

После прохождения процедуры собеседования, в случае если кандидат прошел данный этап, предлагается пройти психологический тест, который позволит выявить способность претендента запомнить детали, оценить его внимательность, особенности характера и темперамент.

После прохождения всех основных процедур, начальником отдела кадров составляются резюме, где сообщается о количестве баллов, и делается вывод о профессиональных, человеческих качествах и о психологических особенностях претендента на должность. Резюме передается руководителю организации, тот в свою очередь принимает решение о приеме сотрудника на соответствующую должность.

Предложенные рекомендации позволяют сократить текучесть кадров, тем самым сократить расходы на обучение нового сотрудника, повысить уровень производительности труда и укрепить уровень экономической безопасности.

#### **Библиографический список**

1. *Зотов В.* Мотивация имеет долгосрочный эффект в отличии от наказания // Управление персоналом. – 2019. – № 26.
2. *Кузнецова Н.В.* Обеспечение кадровой безопасности как функция кадровой безопасности // Проблемы теории и практики управления. – 2017. – № 4. – С. 5-10.
3. *Ащеулов А.В.* Обеспечение экономической безопасности при управлении персоналом // Лидерство и менеджмент. – 2019. – №4.

**ASSESSMENT OF PERSONNEL MANAGEMENT PROCESS IN THE SYSTEM OF CORPORATE ECONOMIC SECURITY**

**G.V. Fedorova**, *Graduate Student*

**O.Yu. Ivanova**, *Candidate of Economic Sciences, Associate Professor*

**Ural State University of Economics**

**(Russia, Yekaterinburg)**

***Abstract.** The article provides assessment of personnel management process in the system of corporate economic security. Conclusions have been made on the level of personnel security in a particular organization; some key lines have been proposed for reducing staff turnover and strengthening the human resource component of economic security. The purpose of this article is assessment of personnel management process and development of measures for improvement of the personnel management process in the system of corporate economic security. The proposed recommendations will reduce the threat to economic security on the part of human resources. The research has used such approaches as system analysis, factor analysis, prognostication, classification.*

***Keywords:** personnel, personnel security, personnel management, assessment of human resource component of economic security.*

## О ПУТЯХ СБЛИЖЕНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГОВОГО УЧЕТА НА МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

А.А. Фрейдлин, магистрант

Н.Ю. Глубокова, канд. экон. наук, доцент

Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова  
(Россия, г. Москва)

DOI: 10.24411/2411-0450-2019-11406

**Аннотация.** *Малый бизнес играет важную роль в экономике и во многом определяет темпы экономического роста страны. Однако, в отличие от крупных и средних организаций, большинство субъектов малого предпринимательства не могут себе позволить содержать отдел бухгалтерии, а многие индивидуальные предприниматели самостоятельно ведут учёт, заполняют необходимые формы и декларации. Кроме бухгалтерского, необходимо вести и налоговый учёт. Одновременное ведение двух видов учёта увеличивает работу предпринимателей и усложняет расчёт обязательных налоговых платежей. В статье анализируются сложности совмещения бухгалтерского и налогового учёта и предлагаются конкретные направления для их сближения, что позволит упростить соответствующую работу малого бизнеса и повысить достоверность расчёта налогов, подлежащих уплате.*

**Ключевые слова:** *учет, бухгалтерский учет, налог, налогообложение, налоговый учет.*

Хозяйствующие субъекты, относящиеся к малому бизнесу вправе применять различные налоговые режимы. Наряду с основной системой налогообложения, они вправе применять специальные налоговые режимы. Однако, один из сдерживающих факторов применения упрощенной системы налогообложения и системы налогообложения в виде единого налога на вмененный доход - отмена уплаты НДС, что может существенно сократить круг контрагентов таких налогоплательщиков [1, 2].

Требование одновременного ведения бухгалтерского и налогового учёта существенно увеличивает объем учетной работы. В отношении этих форм учёта действуют разные правила, которыми необходимо руководствоваться. Кроме того, несогласованность бухгалтерского и налогового учёта требует достаточно высокого уровня подготовки специалиста бухгалтерской службы [3, 4].

В 2020 году вступает в действие новая редакция ПБУ18/02 «Учет расчетов по налогу на прибыль», которая вносит изменения в порядок их применения и направлена на приведение правил бухгалтерского учета налоговых обязательств и связанных с ним объектов бухгалтерского учета в со-

ответствие с МФСО (IAS)12 «Налоги и прибыль» [5, 6]. В статье предложены способы сближения налогового и бухгалтерского учёта для предприятий, применяющих общую систему налогообложения (ОСНО) и упрощенную систему налогообложения (УСНО) со стороны налогоплательщиков и выделены направления по созданию необходимых условий со стороны законодателя.

### **Степень разработанности проблемы.**

Проблемы введения учёта на малых предприятиях проанализированы в научных работах И.В. Ершовой, Е.А. Кировой, И.В. Сибиряткиной, С.Д. Надеждина, А.А. Шишковой. Однако нельзя выделить ни одну конкретную работу, в которой содержались бы методические научно-обоснованные рекомендации по сближению бухгалтерского и налогового учёта.

### **Цель статьи и решаемые задачи.**

Цель данной статьи заключается в обобщении путей совершенствования учёта и налогообложения субъектов малого предпринимательства.

Задачи, решаемые исходя из цели статьи:

– привести основные положения бухгалтерского и налогового учета, приме-

няемые субъектами малого предпринимательства;

– обобщить пути сближения бухгалтерского и налогового учета на малых предприятиях.

В России, как и в большинстве стран, государство осуществляет поддержку малого предпринимательства, что связано с наличием экономических и внеэкономических барьеров входа малого бизнеса на рынок и необходимостью выдержать конкуренцию крупных компаний, получающих значительную прибыль за счет эффекта масштаба. Субъекты малого бизнеса играют важную социально-экономическую роль, в частности, заполняют ниши, непривлекательные для крупных предприятий, обеспечивают рабочие места, способствуют формированию среднего класса и поддержанию конкурентной среды. Считается, что малый бизнес в силу высокой гибкости инновационно подвижен, то есть более восприимчив к новым разработкам, чем крупный [7, 8].

В качестве форм поддержки государство на конкурсной основе предоставляет субсидии при открытии предприятия, позволяет использовать упрощенный режим налогообложения (освобождение от НДС, кассовый метод признания доходов и расходов по налогу на прибыль и порядку его уплаты, пониженные ставки по страховым взносам), упрощенную форму бухгалтерского и налогового учёта, предоставляет льготы при аутсорсинге, выступает гарантом при оформлении лизинговых и кредитовых договоров.

В 2018 году критерии отнесения хозяйствующих субъектов к категориям малого и среднего бизнеса несколько изменились. В частности, установлена предельно максимальная доля (49%) в отношении участия иностранных юридических лиц в уставном капитале малых и средних предприятий. Кроме того, к субъектам малого предпринимательства могут относиться хозяйственные товарищества.

По действующим критериям, для микропредприятий максимальный размер выручки установлен на уровне 120 млн. руб., а максимальная штатная численность работников - не может составлять более 15

человек. Для малых предприятий максимально предельная выручка составляет 800 млн руб., а предельная численность работников 16–100 человек. Для средних предприятий: максимальный оборот: 2000 млн руб., предельная численность: 101–250 человек [9, 10].

Организация бухгалтерского учета малого предприятия, как система определенных критериев и частей построения учетного процесса, предусматривает самостоятельное определение формы, способов бухгалтерского учета и технологии обработки учетных данных, разработку системы внутреннего учета и контроля при соблюдении общих методологических принципов учета [11].

Состав бухгалтерской отчетности регулируется ФЗ «О бухгалтерском учете», в соответствии с которым для малого предприятия предусмотрена возможность ведения учета в упрощенной форме. От того, насколько продумана организация ведения в организации бухгалтерского учёта, зависит эффективность финансово-хозяйственной деятельности, достоверность данных финансовой отчетности, позволяющих осуществлять анализ эффективности управления. Ведением бухгалтерского и налогового учета обычно занимается отдел бухгалтерии, в котором соответствующие обязанности распределены между главным бухгалтером и его подчиненными (отдел бухгалтерии может вести и один специалист). Все работники бухгалтерии наделены определенными правами и обязанностями по исполнению дисциплины, несут ответственность за неправильное отображение информации в учете. Чем больше штатных единиц отдела бухгалтерии, тем выше непроизводительные издержки собственника предприятия [12, 13].

Однако для малого предприятия наличие самостоятельного отдела часто проблематично. Следует обратить внимание, что если до 1 августа 2019 нужно было считать объем выручки от продажи товаров, то начиная с 1 августа — доход от предпринимательской деятельности по описанной методике НК РФ. То есть, статус малого предпринимательства больше

не нужно подтверждать документально, он присваивается автоматически.

В рамках упрощённой системы налогообложения документом, подтверждающим эти критерии, является Книга учёта доходов и расходов.

В целях снижения налоговой нагрузки и упрощения учётных процедур для малых предприятий (за исключением хозяйствующих единиц, занятых подакцизной деятельностью и международной торговлей) предусмотрены специальные режимы: режим упрощённой системы налогообложения, единого сельскохозяйственного налога, единого налога на вменённый доход, патентной системы налогообложения (последний применяется только индивидуальными предпринимателями).

Таким образом, субъекты малого предпринимательства вправе применять общую систему налогообложения, основными налогами в рамках которой являются НДС и налог на прибыль), и специальные налоговые режимы [14, 15].

При ведении учёта предприятия должны учитывать существующие различия нормативно-правовых норм бухгалтерского и налогового учёта. Так, могут возникнуть отличия в фиксировании учёта курсовых разниц, отражении заёмных средств, амортизации, формирования резервов [16]. Поэтому малый бизнес заинтересован в том, чтобы минимизировать расхождения в ведении бухгалтерского и налогового учёта (которые вызваны появлением постоянных и временных разниц). Выделим некоторые рекомендуемые способы по сближению бухгалтерского и налогового учёта.

1. Установление одинаковых способов амортизации.

Несовпадение сумм амортизационных отчислений создает возникновение временных и постоянных разниц в бухгалтерском учете.

Как известно, разнообразие способов амортизационных отчислений бухгалтерского учёта значительно шире, чем налогового. При использовании разных способов возникают временные разницы, и увеличивается объём работы бухгалтера, что может привести к искажению данных фи-

нансовой отчётности. Поэтому в некоторых случаях целесообразно использовать одинаковый способ начисления амортизации (линейный способ), однако он не подходит для снижения налоговой нагрузки в первые годы эксплуатации дорогостоящего основного средства [17, 18].

Кроме того, наличие амортизационной премии в налоговом учете так же приводит к возникновению расхождения с бухгалтерским учетом. Следует учитывать, что принципы формирования стоимости основных средств, а также моменты начала и прекращения начисления амортизации, в налоговом и бухгалтерском учете существенно различаются. Расхождению способствует и наличие возможности пересмотра амортизации в бухгалтерском учете.

2. Установление единого способа списания сырья и материалов.

Использование разных способов списания сырья и материалов тоже усложняет систему учёта и увеличивает нагрузку на отдел бухгалтерии. Поэтому в целях сближения бухгалтерского и налогового учёта целесообразно применять метод ФИФО (учёт по первоначальной стоимости приобретаемых товаров/услуг) и производить оценку по средней стоимости [19].

3. Приведение в соответствие видов затрат в бухгалтерском и налоговом учете. В бухгалтерском и налоговом учёте затраты могут быть приняты по-разному (в связи с разной их классификацией), что увеличивает нагрузку бухгалтера и может привести к искажениям итоговой отчётности.

4. Отказ от проведения переоценки основных средств. Одна из основных целей переоценки – сближение российской системы бухучёта и МСФО. Но для малого бизнеса переоценка не даёт значимых финансовых выгод, так как практически не отражается в данных налогового учёта.

5. Отказ от проведения консервации основных средств. Отметим, что малые предприятия, применяющие УСНО, не имеют право использовать процедуру консервации основных средств. Для средних предприятий, как и в отношении процедуры переоценки, результат отразится в бухгалтерском, но не в налоговом учёте, то есть, организация конкретной выгоды в

виде перераспределения налоговой нагрузки от этого не получит [20, 21].

Однако, консервация основных средств также создаст разрыв в принимаемых к учёту суммах бухгалтерского и налогового учёта, то есть – увеличит объём работы.

Рассмотренные методы сближения бухгалтерского и налогового учета для субъектов малого предпринимательства упрощённой и общей системы налогообложения со стороны налогоплательщика представлены в таблице 1.

Таблица 1. Способы сближения налогового и бухгалтерского учёта для предприятий, применяющих ОСНО и УСНО

Способ сближения	предприятия, применяющие ОСНО	предприятия, применяющие УСНО
Применять одинаковый способ амортизации основных средств	+	+
Установить единый способ списания сырья и материалов	+	+
Моменты признания доходов и расходов должно соответствовать налоговым ограничениям	+	+
Не осуществлять переоценку основных средств	+	+ (если остаточная стоимость менее 150 млн. рублей)
Не осуществлять консервацию основных средств	+	- (не вправе осуществлять консервацию)

Для сближения различных видов учета крайне важна их согласованность с целесообразностью ведения хозяйственной деятельности предприятия.

В целом решение задачи сближения бухгалтерского и налогового учёта достигается при реформировании налогового и бухгалтерского законодательства. Следует предоставлять налогоплательщикам возможность применять методы учёта, которые они используют при формировании финансовой отчётности [22, 23]. В частности, требует переосмысления закреплённые правила налогообложения прибыли. Необходимо работать в следующих направлениях:

- устранение бухгалтерских норм, содержащихся в налоговом законодательстве, которые непосредственно не связаны с расчётами налоговой базы;

- отмена требований к аналитическому учёту, которые непосредственно не связаны с расчётом базы налогообложения;

- устранение требований, которые ограничивают более раннее признание доходов и позднее (по сравнению с фактическим), признание расходов на основе определения предельного момента времени, аналогичного в отношении финансовой отчётности.

Новации в ПБУ 18/02 существенно обновили понятийный аппарат, в частности, постоянное налоговое обязательство (актив) переименованы в постоянный налоговый расход (доход); уточнено и расширено понятие и порядок определения временных разниц; введено понятие и порядок определения расхода (дохода) по налогу на прибыль; уточнено понятие «текущий налог на прибыль»; изменение порядка расчета чистой прибыли. Основной целью внесенных изменений является сближение бухгалтерского и налогового учета.

Подводя итог, можно сказать, что сближение бухгалтерского и налогового учёта должно обеспечиваться внесением необходимых поправок в законодательство, прежде всего, регулирующее порядок определения базы налогооблагаемой прибыли. Для снижения трудоёмкости бухгалтерской работы предложены пути сближения учёта на уровне предприятия. Однако, прежде всего, следует исходить из хозяйственной целесообразности, то есть – максимизации результата финансовой деятельности хозяйствующего субъекта.

#### **Выводы и рекомендации.**

Сближение бухгалтерского и налогового учёта позволит снизить трудоёмкость ведения учетного процесса для налогоплательщиков, повысит прозрачность опреде-

ления налогооблагаемой базы, снизит вероятность допущения ошибок в расчёте налогов. Со стороны субъекта малого бизнеса-налогоплательщика направлениями сближения учёта являются:

- применение одинакового способа амортизации основных средств;
- установление единого способа списания сырья и материалов;
- соответствие моментов признания доходов и расходов налоговым ограничениям;

- отказ от проведения переоценки основных средств;
- отказ от консервации основных средств.

Учитывая все вышеизложенное, представляется необходимым дальнейшее совершенствование законодательства в области бухгалтерского и налогового учета.

### **Библиографический список**

1. Башарина, А.В. Бухгалтерский и налоговый учет на малых предприятиях / А.В. Башарина, А.Ф. Черненко. – М.: Феникс, 2016. – 320 с.
2. Буров, В. Ю. Особенности влияния государства на экономическую деятельность субъектов малого предпринимательства в современной России // Вестник-экономист ЗАБГУ. – 2016. – № 12. – С. 1-13.
3. Косов В.В. Проблемы в развитии малого и среднего предпринимательства в России // Научно-практический электронный журнал Аллея Науки. – 2018. — № 1 (17).
4. Надеждина, С.Д. Единая учетная система отражения информации о дебиторской задолженности в управлении международными компаниями в России / С.Д. Надеждина, А.А. Сандаков // Известия Байкальского государственного университета. – 2016. – Т. 26, № 5. – С. 758-766.
5. Сибиряткина, И.В. Сближение бухгалтерского и налогового учёта финансовых результатов / Сибиряткина И.В., Анохина Е.В. // Международный студенческий научный вестник. – 2015. – № 4-2.
6. Шишкина, А. А. Малый и средний бизнес: проблемы и перспективы развития // Молодой учёный. — 2017. — № 18 (152).
7. Ващекин А.Н. Моделирование и выбор рациональных стратегий коммерческой деятельности предприятий оптовой торговли: монография. – М.: изд-во ВЗФЭИ, – 2004. – 120 с.
8. Поздняев А.С. Модель формирования налоговой базы и ее управления в соответствии с принципами налогообложения, предусмотренными налоговым законодательством // Экономические и гуманитарные науки. – 2010. – №11. – С. 89-96.
9. Ekimova K., Nikeriasova V., Ivanova Y., Hvostenko O. Mortgage lending as a financial management tool // Espacios. – 2017. – Т. 38. № 49. – С. 34.
10. Кузнецов Н.В. Особенности оценки рентабельности и цены капитала современных акционерных обществ // Фундаментальные исследования. – 2011. – №12-3. – С. 628-633.
11. Кузнецов Н.В. Комплекс финансовых моделей для информационной поддержки принятия управленческих решений на предприятии // Экономический анализ: теория и практика. – 2014. – №40. – С. 22-32.
12. Кораблева О.Н., Калимуллина О.В., Магомедова В.Р. Оценка инновационной активности стран на основе индексации и формирования рейтингов: проблемы и перспективы // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2017. – № 6 (100). – С. 27.
13. Морозова Т.В. Концепции поддержки капитала // В сборнике: Бухгалтерский учет и аудит сборник научных трудов. Российская экономическая академия им. Г.В. Плеханова. – М., 2007. – С. 398-411.
14. Калачева О.Н. Система внутреннего контроля – необходимый элемент управления субъектами малого предпринимательства // Вестник Российского государственного торгово-экономического университета (РГТЭУ). – 2011. – № 3. – С. 43-49.

15. Турищева Т.Б. Основы формирования, роль и место внутреннего контроля в системе управления автономных учреждений // Экономика и предпринимательство. – 2017. – № 8-1 (85-1). – С. 1171-1174.
16. Поздняев А.С. Методологические основы формирования и верификации налогооблагаемых показателей с позиций системного подхода // Управленческий учет. – 2011. – №1. – С. 84-92.
17. Борзенков, Р. Малый бизнес в современной России // Общество и экономика. – 2018. – № 6. – С. 133-157.
18. Ахмадеев Р.Г., Быканова О.А., Агапова А.А. Применение патентной системы налогообложения: фактор стабильности экономики // Азимут научных исследований: экономика и управление. – 2018. – Т. 7. №1 (22). – С. 31-34.
19. Еришова, И.В. Малое и среднее предпринимательство: правовое обеспечение: монография. – Институт законодательства и сравнительного правоведения при Правительстве Российской Федерации, Юриспруденция, 2014. – 457 с.
20. Чиркова М.Б., Малицкая В.Б., Леонова О.И. Сравнение российского учета резервов под обесценение финансовых вложений с международно признанными стандартами / М.Б. Чиркова, В.Б. Малицкая, О.И. Леонова // Аудит и финансовый анализ. – 2015. – №2. – С. 69-76.
21. Бондаренко Н.О. Поиск стимулов роста Российской экономики в рамках налоговой системы // Экономика. Бизнес. Финансы. – 2019. – №3. – С. 10-13.
22. Ianenکو M., Stepanov M., Pliashenko S. Peculiarities of product policy in the internet of things. В сборнике: IOP Conference Series: Materials Science and Engineering 2019. С. 012119.
23. Кирова Е.А. Проблемы сближения налогового и бухгалтерского учёта // Вестник Университета. – 2015. – №10. – С. 222-227.

## THE WAYS OF HARMONIZING OF ACCOUNTING AND TAX ACCOUNTING OF SMALL ENTERPRISES

**A.A. Freudlin**, *Graduate Student*

**N. Y. Glubokova**, *Candidate of Economic Sciences, Associate Professor*  
**Plekhanov Russian University of Economics**  
**(Russia, Moscow)**

**Abstract.** *Small business plays an important role in the economy and determines the pace of economic growth of the country. However, unlike large and medium-sized organizations, most small businesses cannot afford to maintain an accounting department, and many individual entrepreneurs independently keeps records, fill out the necessary forms and declarations. In addition to accounting, it is necessary to keep tax records. Simultaneous maintenance of two types of accounting increases the work of entrepreneurs and complicates the calculation of mandatory tax payments. The article analyzes the complexity of combining accounting and tax accounting and offers specific directions for their convergence, which will simplify the relevant work of small businesses and increase the reliability of the calculation of taxes payable.*

**Keywords:** *accounting, tax, taxation, tax accounting, small business.*

**ЦИФРОВИЗАЦИЯ ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ**

**С.Н. Федотова**, магистрант

Санкт-Петербургский государственный экономический университет

(Россия, г. Санкт-Петербург)

DOI: 10.24411/2411-0450-2019-11407

**Аннотация.** В статье рассмотрены основные направления цифровой трансформации в логистике: электронный документооборот, цифровые платформы, интернет вещей. В качестве цифровых платформ были рассмотрены электронная торговая площадка «Грузовые перевозки» и платформа TRAFFIC. В статье описаны преимущества от внедрения различных технологий. Приведены примеры цифровой трансформации транспортно-логистических компаний. В качестве технологии, которая выведет логистику на новый уровень, выбрана технология IoT.

**Ключевые слова:** логистика, цифровизация, транспорт, электронный документооборот, интернет вещей.

Переход к цифровой экономике привел к появлению нового термина – «цифровая логистика». Цифровая логистика – это управление материальными, информационными, финансовыми и людскими потоками с целью их оптимизации за счет применения современных информационных технологий.

Логистика является одной из наиболее цифровизированных отраслей, как в мире, так и в России. Цифровизация транспортно-логистических услуг влияет на повышение конкурентоспособности компаний, оперирующих на рынке. Цифровые технологии позволяют добиться значительных успехов в оптимизации издержек и повышении уровня логистического сервиса.

Электронный документооборот является частью цифровой трансформации. Переход на электронный документооборот при управлении грузоперевозками представляет собой отказ от бумажных транспортных накладных в пользу электронных транспортных накладных (ЭТрН). В качестве преимуществ, полученных при использовании ЭТрН можно выделить следующее:

- исключение затрат на печать документов;
- исключение затрат на доставку документов;
- исключение потери документов;
- получение информации о доставке и перемещении товаров в режиме онлайн;

– обмен электронными документами занимает несколько минут.

Первую грузоперевозку с полностью цифровыми документами осуществили компании Traft и «Л'Этуаль» в августе 2018 года. Компания Traft доставила груз со склада в розничный магазин, расположенный в Москве. Все транспортные документы были оформлены с помощью платформы электронного документооборота «Форма» [1].

Несмотря на то, что многие компании уже внедрили электронный документооборот и осуществляют перевозки по ЭТрН, законодательно ЭТрН не внедрена. Проект постановления Правительства РФ «О внесении изменений в Правила перевозок грузов автомобильным транспортом», в котором говорится о постепенном переходе на использование ЭТрН при внутренних грузоперевозках, был разработан еще в 2018 году, однако до сих пор не принят [1].

На железнодорожном транспорте переход к полностью электронному оформлению интермодальной перевозки в рамках проекта «Интертран» состоял из нескольких этапов [2]:

- в 2017 году реализована возможность оформления электронной транзитной декларации;
- в 2018 году реализована возможность оформления электронной железнодорожной накладной;

– в 2019 году все железнодорожные документы были переведены в цифровой формат, а также введен электронный обмен данными между ОАО «РЖД» и Федеральной таможенной службой.

В сентябре 2018 года на железнодорожном транспорте состоялась перевозка, оформленная полностью цифровыми документами. ОАО «РЖД» и транспортная группа Fesco осуществили доставку контейнеров из Японии в Москву. Такой способ позволил сократить срок оформления контейнеров в порту с 5 суток до 21 часа [3].

Массовый переход на электронный документооборот, в частности на электронные транспортные накладные, необходим рынку транспортно-логистических услуг, так как работа с бумажной документацией занимает много времени и нередко создает проблемы.

Цифровизация процесса продаж грузовых перевозок происходит с помощью электронных сервисов и торговых площадок, работающих на различных видах транспорта.

На железнодорожном транспорте функционирует электронная торговая площадка «Грузовые перевозки» (ЭТП ГП). Владелец и оператор площадки выступает компания ООО «Цифровая логистика», дочернее предприятие компании ОАО «РЖД».

ЭТП ГП – это полностью цифровой сервис. Клиентами площадки выступают поставщики и покупатели перевозки и сопутствующих транспортных услуг. За счет того, что общение между клиентами площадки происходит только в цифровом формате, обеспечивается максимальная прозрачность и оперативность работы. Исполнение заказа можно отслеживать в режиме онлайн. В планах развития данной площадки предусматривается расширение линейки предоставляемых услуг, в частности: погрузо-разгрузочные работы, терминальные работы, услуги охраны [4].

В сфере автомобильных грузоперевозок в качестве агрегатора, соединяющего клиентов-грузоотправителей и перевозчиков выступает платформа TRAFFIC, разработанная компанией VIA-Technologies.

На платформе также доступны сопутствующие сервисы, такие как: мониторинг актуальных рыночных цен на грузоперевозки, страхование в режиме онлайн по системе smart-контрактов, отслеживание заказа, финансирование путем факторинга. В качестве преимуществ использования данной платформы можно выделить сокращение времени простоев под погрузкой/разгрузкой на 50%, а также снижение нагрузки на персонал на 30%. Одним из пользователей платформы является ГК «Деловые линии», которые размещают заказы в периоды пиковых нагрузок (сезонных, предпраздничных и т.п.) [5].

Цифровизация не только затрагивает отдельные транспортно-логистические компании, но и выступает в качестве предмета диалога между государством и бизнесом. Так, в 2018 году было объявлено о создании единой цифровой платформы транспортного комплекса России. В качестве основных задач платформы выделены снижение издержек перевозок и унификация транспортно-логистических решений.

Создание цифровой платформы транспортного комплекса позволит:

- повысить безопасность, качество и доступность перевозок;
- снизить издержки;
- обеспечить максимальную загрузку инфраструктуры;
- расширить экспортные и транзитные возможности страны;
- открыть новые возможности роста транспортной отрасли.

Запуск цифровой платформы транспортного комплекса в режиме промышленной эксплуатации планируется на 2024 год.

Сфера транспортной логистики считается одной из самых приоритетных для внедрения решений на основе технологии «Интернет вещей» (IoT).

«Интернет вещей» (IoT) – это способы взаимодействия физических объектов, устройств и систем между собой и с окружающим миром с применением различных технологий связи и стандартов соединения. IoT-соединение строится на базе других технологий: Wi-Fi, RFID, Bluetooth,

LTE. Для хранения и обработки полученных данных используются облачные технологии и Big Data [6].

В качестве преимуществ, полученных после внедрения технологии IoT можно выделить следующие [7, с. 71]:

- сокращение затрат на грузоперевозки и задержки в пути;

- повышение прозрачности логистических операций (в частности с помощью RFID-меток);

- минимизацию влияния человеческого фактора;

- оптимизацию ремонта и обслуживания транспортных средств.

Использование GPS и RFID-датчиков можно использовать для сбора данных о местонахождении грузов, их состоянии, температуре и других данных. Это повысит управляемость, поможет сократить случаи кражи товаров и задержек грузов. Логистические компании смогут быть уверены в том, что груз будет доставлен вовремя и надлежащего качества.

Для мониторинга и анализа характеристик транспортного средства и поведения водителя будет использоваться телематический модуль с поддержкой навигационных систем ГЛОНАСС или GPS. Это позволит определять местоположение автомобиля и его скорость движения. Кроме этого, с помощью датчиков можно получать информацию о состоянии транспортного средства, что поможет избежать длительного простоя автомобиля и своевременно производить его ремонт.

Данные с установленных датчиков также могут использоваться для создания оптимальных маршрутов и их перепланирования с учетом текущих дорожных условий, а также для управления расходом топлива.

По прогнозам PwC экономический эффект от внедрения IoT в логистике оценивается в 542 млрд. рублей до 2025 года.

Компания ОАО «РЖД» планирует использовать технологию IoT в грузоперевозках. На контейнеры установят элек-

тронные пломбы – специальные датчики, которые будут передавать информацию о грузах в налоговую и таможенную службы. Применение данной технологии позволит вести мониторинг движения грузов по всему пути их следования и перейти на электронный документооборот [8].

В процессе внедрения IoT компании сталкиваются с определенными сложностями: отсутствие единых стандартов и риски информационной безопасности. Так как решения на основе технологии IoT оперируют большим объемом данных, необходимо защищать данные в облаке и обеспечивать целостность данных в процессе передачи через общедоступный Интернет.

В целом же можно отметить, что IoT является быстроразвивающейся технологией, которая выведет логистику на новый уровень.

Цифровизация в настоящее время выступает в качестве фактора, оказывающего сильное влияние на транспорт и логистику. Перед компаниями, предоставляющими транспортно-логистические услуги, открываются новые возможности, с помощью которых они могут оптимизировать бизнес-процессы, улучшить качество сервиса, тем самым повысив конкурентоспособность.

В целом, транспортно-логистические компании применяют такие системы как, TMS и WMS, ведут аналитику на массивах Big Data, используют различные сенсоры и датчики, отслеживающие состояние транспортного средства, однако потенциал развития не исчерпан. По результатам исследования «Индустрия 4.0: создание цифрового предприятия», доля транспортных и логистических компаний, оценивающих свой уровень цифровизации как «продвинутой», составила лишь 28%. Учитывая стремительное развитие цифровых технологий, ожидается их интенсивное внедрение в деятельность компаний в дальнейшем.

**Библиографический список**

1. *Экспериментировать* с цифровой транспортной накладной нужно не меньше года. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://logirus.ru> (дата обращения – 09.11.2019).
2. *Таранец, И.* Цифровые технологии сократят время оформления перевозок в пять раз // Газета «Гудок» – 2019. – 5 сентября.
3. *Разина, Е.* Расстояние не главное // Тематическое приложение «Логистика» к газете «Коммерсантъ». – 2019. – 24 октября. – С. 2.
4. *Официальный сайт* ООО «Цифровая логистика». – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://digitalrzd.ru> (дата обращения – 09.11.2019).
5. *Логистика* на платформе. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://plus.rbc.ru> (дата обращения – 09.11.2019).
6. *Интернет* вещей. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://iot.ru> (дата обращения – 10.11.2019).
7. *Королева, А. А.* Экономические эффекты цифровой логистики / А. А. Королева // Журнал Белорусского государственного университета. Экономика. – 2019. – № 1. – С. 68-76.
8. *Логистика* будущего: пять примеров цифровых решений на транспорте. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://news.ati.su> (дата обращения 10.11.2019).

**DIGITALIZATION OF TRANSPORT AND LOGISTICS SERVICES**

**S.N. Fedotova**, *Graduate Student*  
**Saint-Petersburg State University of Economics**  
**(Russia, St. Petersburg)**

**Abstract.** *The article discusses the main directions of digital transformation in logistics: electronic document management, digital platforms, Internet of things. As digital platform were considered electronic trading platform «Freight transportation» and platform «TRAFFIC». The article describes the benefits of implementing various technologies. Examples of digital transformation of transport and logistics companies are given. As a technology that will take logistics to a new level, IoT technology has been selected.*

**Keywords:** *logistics, digitalization, transport, electronic document management, Internet of things.*

## СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ НАЛОГОВОЙ СРЕДЫ УКРАИНЫ И РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Д.И. Хализева, студент

Научный руководитель: Е.В. Голубцова, канд. экон. наук, доцент  
Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова  
(Россия, г. Москва)

DOI: 10.24411/2411-0450-2019-11408

**Аннотация.** В данной статье проведен сравнительный анализ налоговых систем Украины и Российской Федерации. Выявлены их преимущества и недостатки с учетом структуры налоговых систем каждой страны. Даны рекомендации по снижению административной нагрузки в целях повышения эффективности украинской системы налогообложения в части использования электронных сервисов и оптимизации перечня фискальных платежей.

**Ключевые слова:** налоговая система, налогообложение, налог, экономика.

Одним из основных экономических регуляторов и главной составляющей механизма регулирования государственных экономик в настоящее время является налоговая система [1]. Эффективность функционирования народного хозяйства напрямую зависит от правильности построения и действия системы налогообложения, особенно в странах, которым присуща рыночная экономика [2, 3].

Налоговая система обеспечивает государство финансовыми ресурсами, которые в последствие используются для решения экономических и социальных проблем. Российская Федерация и Украина являются двумя государствами с рыночной экономикой, и в целях сравнения налоговых систем двух стран-соседей, был проведен анализ налогообложения в этих странах [4].

Налоговая система РФ начала действовать в 1992 году. Она имеет свои преимущества и недостатки. К недостаткам относятся: отсутствие стабильности в налоговой системе; большое количество различных налогов и сборов; большое количество налоговых льгот, которые приводят к потерям бюджета, относительно высокие пени и штрафы при неуплате (неверной уплате) того или иного налога (сбора).

К преимуществам относят: местные налоги, ставка которых варьируется относительно территориального положения того или иного субъекта РФ, а также относи-

тельно среднего уровня дохода этого субъекта, точная классификация налогов, а также строгий порядок изменения ставок налогообложения, отмены и введения налогов. В Российской Федерации налоги и сборы имеют следующую структуру [5, 7]:

– федеральные налоги и сборы (налог на прибыль, налог на добычу полезных ископаемых, налог на доходы физических лиц, акцизы, государственные пошлины, налог на добавленную стоимость, водный налог, сбор за пользование объектами животного мира и водных биологических ресурсов и налог на дополнительный доход от добычи углеводородного сырья) [6];

– региональные налоги (налог на имущество организации, транспортный налог и налог на игорный бизнес);

– местные налоги и сборы (земельный налог, налог на имущество физических лиц, торговый сбор).

Многие ученые, изучая систему налогообложения Украины, утверждают, что она находится на начальном уровне развития. Наибольший ее недостаток состоит в преобладании фискальной функции, при полном отсутствии социальной и стимулирующей [8, 9]. Это привело к спаду производства и предпринимательской активности, а также к уменьшению количества налогоплательщиков, вследствие чего уменьшились налоговые поступления в бюджет. А также относительно высокие ставки налогообложения.

Однако, после принятия нового Налогового Кодекса Украины в 2010 году его все также продолжают модернизировать и вносить различные поправки. В Украине выделяют:

– общегосударственные (обязательные) налоги и сборы (налог на добавленную стоимость, акцизы, налог на прибыль предприятий, налог на доходы физических лиц, государственные пошлины, экологический налог, рентная плата) [10];

– местные налоги (туристический сбор, сбор за места парковки транспортных средств) [11].

По рейтингу Paying Taxes 2018 (отчет о фискальной простоте), составлением и публикацией которого занимается ауди-

торская компания PWC, Украина заняла 84 место, а Россия заняла 45. Административная нагрузка на налогоплательщиков (показатель, который равен общему количеству часов, которое тратят налогоплательщики на заполнение и подачу налоговой отчетности) является важным показателем.

В Российской Федерации и Украине он составляет 168 и 356 часов соответственно. Украину по данному показателю «опережают» только страны Южной Америки, а Россия близка к показателям европейских стран. В Европе этот показатель составляет 164 часа, что наглядно изображено на рисунке 1.

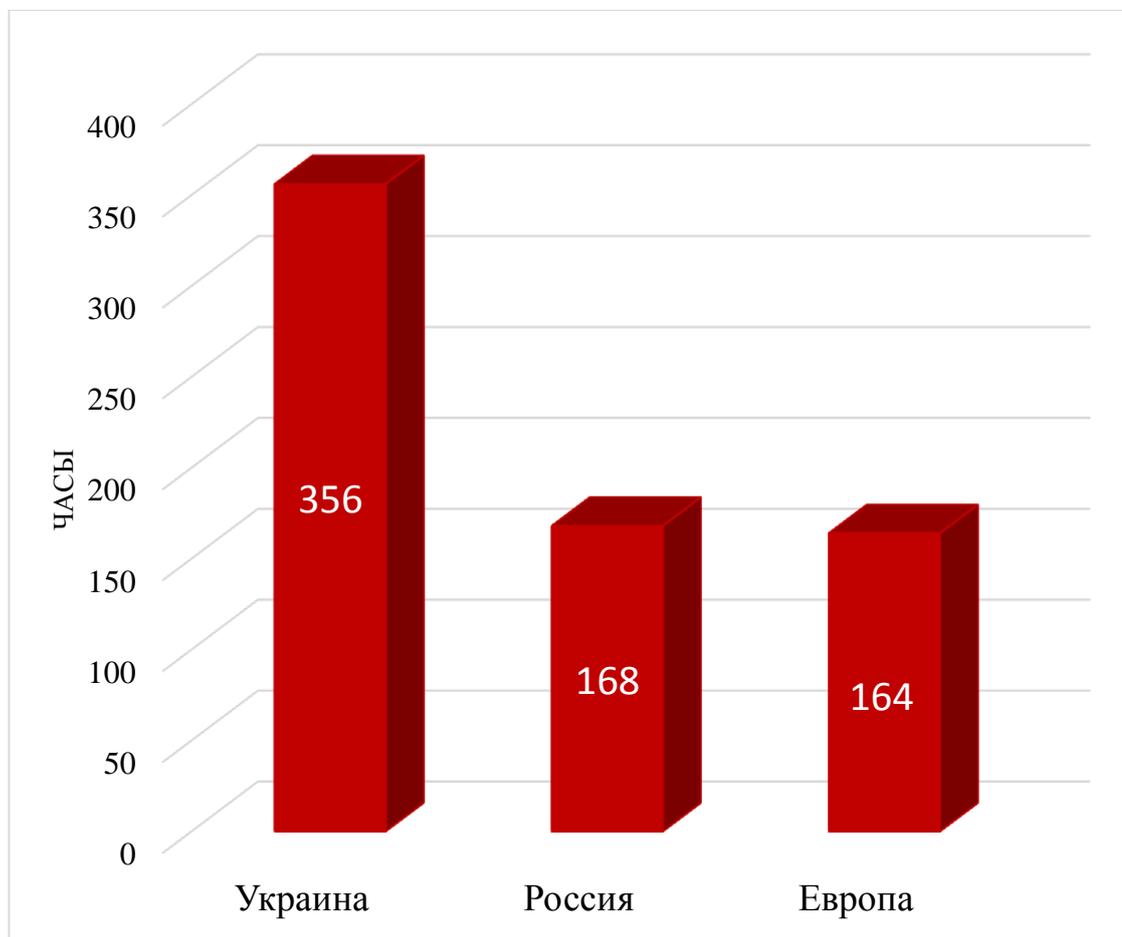


Рисунок. Средняя административная нагрузка налогоплательщиков в Украине, России и Европе в 2018 году

Исходя из выше приведенных данных можно отметить, что система налогообложения в Российской Федерации значи-

тельно проще и эффективнее, чем в Украине (рис. 1).

Таблица 1. Ставки налогообложения по видам налога в РФ и Украине за 2019 год

Название налога	Ставка налогообложения	
	Российская Федерация	Украина
НДПИ	0-8%; 0-919 руб.	-
НДФЛ	9%,13%,20%30%,35% в зависимости от вида дохода	0% ,5%, 9%, 18% в зависимости от вида дохода
Акцизы	0-13100 руб., в зависимости от объекта обложения	3,2%-12%; 0,01 грн. - 949,8 грн. в зависимости от объекта обложения
НДС	0%, 10%, 20%	0%, 7%, 20%
Водный налог	141 руб. за одну тысячу кубических метров	-
Сбор за пользование объектами животного мира и водных ресурсов	10-35000 руб.	-
НДД от добычи углеводородного сырья	50%	-
Транспортный налог	0-150 руб. за 1 лошадиную силу	25000 грн.
Налог на игорный бизнес	3000-3000000 руб.	Игорный бизнес запрещен
Земельный налог	0,025%-1,5%	не более 12%
Налог на имущество физ. лиц	0-2%	1,50%
Торговый сбор	В зависимости от квадратуры	-
Налог на прибыль предприятий	20%	18%
Экологический налог	формируется на основе средних сумм затрат на сбор, транспортирование, обработку и утилизацию изделия, утратившего свои потребительские свойства	10-856 грн. за единицу
Рентная плата	-	16-31% от стоимости
Туристический сбор	0-100 руб. за сутки	0,5-5%
Сбор за места парковки транспортных средств	-	до 0,075% мин. Уровня зарплаты

Составлено автором работы на основе официальных данных налоговых кодексов РФ и Украины. 10 грн=25,42 руб. по ЦБ на момент составления таблицы (28.10.2019) [13]

В таблице 1 приведено сравнение ставок налогообложения Российской Федерации и Украины в 2019 году. Также можно отметить, что в РФ предусмотрено большее количество налогов. Ставки налогообложения однозначно больше в РФ. В связи с этим более привлекательным государство для инвесторов также является Российская Федерация [12]. Ее налоговая система вполне адекватна для нынешней экономической ситуации государства, в то время как налоговая система Украины не соответствует современным требованиям инновационного развития государства, и требует модернизации.

Правительству Российской Федерации, возможно, стоит перенять опыт Украины

#### **Библиографический список**

1. *Налоги в цифровой экономике. Теория и методология* / под ред. И.А. Майбурова, Ю.Б. Иванова. – М.: Юнити-Дана, 2019. – 279 с.
2. *Караев А.К., Мельничук М.В. Современная экономика: мультидисциплинарный подход // Бизнес в законе.* – 2013. – №4. – С. 93-97.

3. *Ахмадеев Р.Г., Быканова О.А.* Налоговый маневр по НДС и страховым взносам: фискальная нейтральность // *Азимут научных исследований: экономика и управление.* – 2017. – Т. 6. № 3 (20). – С. 47-50.
4. *Поздняев А.С.* Теоретические основы существования систем налогообложения в России и за рубежом // *Экономические и гуманитарные науки.* – 2010. – №9. – С. 112-117.
5. *Понкратов В.В.* Формирование устойчивых конкурентных преимуществ в налоговых системах государств-участников ЕАЭС в условиях нарастания интеграционных процессов // *Экономика и предпринимательство.* – 2016. – №12-1. – С. 713-717.
6. *Хвостенко О.А., Жукова В.В.* Система бюджетирования в девелоперских компаниях: монография. – СПб., 2016.
7. *Жукова В.В.* Ошибки в бюджетировании на российских предприятиях и способы их исправления // *Экономические науки.* – 2011. – № 83. – С. 172-176.
8. *Депутатова Е.Ю., Ильяшенко С.Б.* Возможности использования малыми предприятиями концепций маркетинга и интернеттехнологий // *Экономика и предпринимательство.* – 2017. – № 4-1 (81). – С. 450-452.
9. *Голубцова Е.В.* Налоговое регулирование внешнеторговой деятельности в российской федерации учебное пособие; М-во образования и науки Российской Федерации, Гос. образовательное учреждение высш. проф. образования «Российский экономический ун-т им. Г.В. Плеханова» (ГОУ ВПО «РЭУ им. Г.В. Плеханова»). – М., 2011.
10. *Глубокова Н.Ю., Цыренжапова Ю.М.* Статистический анализ развития рынка финансовой аренды (лизинга) в России // *Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО.* – 2010. – №6. – С. 141-146.
11. *Ахмадеев Р.Г.* Влияние фискальной политики на деятельность индивидуальных предпринимателей // *Вестник университета.* – 2019. – № 9. – С. 106-111.
12. *Ващекин А.Н., Ващекина И.В.* О развитии моделей не прямой государственной поддержки сельхозпроизводителей в Российской Федерации // *Аэкономика: экономика и сельское хозяйство.* – 2017. – № 6 (18). – [Электронный ресурс]. – Режим доступа <http://aeconomy.ru/science/economy/o-razvitii-modeley-nepriamoy-gosuda/>.
13. *Paying taxes.* – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://www.pwc.com/gx/en/payingtaxes/pdf/pwc\\_paying\\_taxes\\_2018\\_full\\_report.pdf](https://www.pwc.com/gx/en/payingtaxes/pdf/pwc_paying_taxes_2018_full_report.pdf)

## COMPARATIVE ANALYSIS OF TAX SYSTEM IN UKRAINE AND RUSSIAN FEDERATION

**D.I. Khalizeva, Student**

**Supervisor: E.V. Golubtsova, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor  
Plekhanov Russian University of Economics  
(Russia, Moscow)**

**Abstract.** *This article provides a comparative analysis of the tax systems of Ukraine and the Russian Federation. Their advantages and disadvantages are revealed taking into account the structure of the tax systems of each country. Recommendations are given on reducing the administrative burden in order to increase the efficiency of the Ukrainian taxation system regarding the use of electronic services and optimizing the list of fiscal payments.*

**Keywords:** *tax system, taxation, tax, economy.*

## ПРОБЛЕМЫ И ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛНЕНИЯ БЮДЖЕТА МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

**М.А. Хамурадов**, канд. экон. наук, доцент  
Чеченский государственный университет  
(Россия, г. Грозный)

DOI: 10.24411/2411-0450-2019-11409

***Аннотация.** Данная статья посвящена изучению основных проблем формирования местного бюджета в современных условиях экономики. Здесь обозначено влияние существующих проблем на доходную часть бюджетов муниципальных районов. Для более детального изучения проблемы был проведен анализ доходной части бюджетов муниципальных районов Чеченской Республики за 2016-2018 гг. Определены проблемы, препятствующие эффективному формированию доходов муниципальных образований и сформулированы меры, направленные на повышение эффективности формирования и исполнения доходной и расходной части муниципальных бюджетов.*

***Ключевые слова:** бюджет, бюджетная система, доходы бюджета, муниципальные образования.*

Для рассмотрения вопросов формирования и исполнения бюджета на уровне местной власти необходимо раскрыть проблему устойчивости бюджетов на местном уровне в Российской Федерации, отвечает ли бюджетная политика, проводимая в стране современным требованиям, устанавливаемым рыночными отношениями.

В настоящее время бюджетная система Российской Федерации, с точки зрения формирования региональных, и, в особенности, местных бюджетов, действующих в условиях рыночной экономики, не эффективна [1, с. 17].

Как известно, в современных условиях экономики России на местном уровне бюджета наблюдается нехватка собственных средств для покрытия текущих расходов органов местного самоуправления, которые закреплены за ними Бюджетным законодательством Российской Федерации.

Проблема развития местного самоуправления и обеспечения бюджетной самостоятельности относится к числу наиболее актуальных проблем не только в Чеченской Республике, но и во всей стране.

В Чеченской Республике, как и во многих других регионах, доходная часть местных бюджетов формируется в основном из межбюджетных трансфертов, предоставляемых с вышестоящего уровня бюджета. В процентном соотношении доля собственных доходов составляет примерно 20%, а доля межбюджетных трансфертов в бюджете поселений занимает около 80% [4].

Недостаточность собственных доходов и несовершенство существующего механизма формирования и исполнения местных бюджетов является одной из главных проблем, стоящих перед местным самоуправлением. Стоящие перед органами власти местного самоуправления задачи и функции требуют значительных финансовых и материальных затрат [2, с. 192-196]. Для более детального изучения проблемы состава и структуры доходов бюджета муниципального образования, был проведен анализ доходной части бюджета Толстой-Юртовского сельского поселения за 2016-2018 гг.

Таблица 1. Анализ структуры доходов бюджета Толстой-Юртовского сельского поселения за 2016-2018 гг., руб., % [5]

Наименование показателя	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Темп роста 2018 г. от: (%)		Отклонение 2018 г. от: (+;-)	
				2016	2017	2016	2017
Доходы бюджета, всего, в т.ч.	3 394 806,93	6 617 911,23	7 575 349,93	223,15	114,47	4 180 543,00	957 438,70
Налог. и неналог. доходы	725 416,93	2 652 522,33	3 206 701,09	442,05	120,89	2 481 284,16	554 178,76
Безвозм-ые и безвозв-ые поступления	2 669 390,00	3 965 388,90	4 368 648,84	163,66	110,17	1 699 258,84	403 259,94

Как видно из таблицы за анализируемый период мы наблюдаем значительные темпы роста в доходной части бюджета.

Объем налоговых и неналоговых доходов в 2018 году составил 3206701,09 руб., что почти на 20% больше поступлений, приходящихся на 2017 год.

Исходя из данных с таблицы, мы наблюдаем положительную динамику в части безвозмездных и безвозвратных поступлений в бюджет: так в 2018 году сумма поступлений составила 4368648,84 руб., что на 63,66% больше в сравнении с 2016 годом и на чуть больше 10% поступлений – в сравнении с 2017 годом.

Общий объем доходов бюджета сельского поселения за 2018 год составил 7 575 349,93 руб., что на 123,15% больше объема доходов, полученных в бюджет за 2016 год и на 14,47% больше объема доходов, поступивших в бюджет за 2017 год.

Данная положительная динамика общего объема доходов бюджета муниципального образования за последние 2 года связана с увеличением поступлений от НДФЛ и земельного налога, а также дотаций и других межбюджетных трансфертов, предоставляемых сельским поселениям из

Сложившаяся ситуация организации бюджетного процесса на местном уровне непосредственно указывает на ряд существенных недостатков, заметно сужающих возможности местного самоуправления по организации эффективного муниципального управления. К числу таких недостатков можно отнести:

– степень высокой зависимости местного уровня от вышестоящих бюджетов, что приводит к иждивенчеству и не стимулирует местные органы власти самостоятельно искать пути и способы пополнения доходной базы бюджета;

– отсутствие бюджетных приоритетов и незаинтересованность в развитии собственной экономической базы местного самоуправления;

– неспособность оценить эффективность деятельности руководителей и учреждений, а также отсутствие стимулов к экономии бюджетных средств.

Для того, чтобы улучшить экономический потенциал местного уровня бюджета необходимо провести ряд комплексных мероприятий, которые обеспечат стимулирование, а также поддержку частного сектора, что, в свою очередь, позволит привлечь внебюджетные инвестиции и интеллектуальный потенциал населения, тем самым увеличит поток налоговых и неналоговых поступлений в бюджет муниципального образования.

Систему бюджетных отношений необходимо выстраивать именно таким образом, чтобы она реально позволяла четко разграничить сферы деятельности федерального центра, регионов и муниципальных образований, наделив каждый из этих уровней управления не только полномочиями, но и соответствующим этим полномочиям объемом финансовых ресурсов. Без этого повысить эффективность работы субфедеральных и муниципальных органов управления не удастся, а значит, не удастся устранить полностью угрозу «социального взрыва» на территории наиболее проблемных территориальных образований.

В результате реформирования бюджетной системы местные бюджеты потеряли в качестве доходных источников гарантированные ранее федеральными законами отчисления от НДС, налога на прибыль, налога на имущество юридиче-

ских лиц, снизилась доля НДФЛ. В их распоряжении осталось два налога – налог на землю и налог на имущество физических лиц [3, с. 136-139].

Преодолеть некорректность в системе формирования доходов местных бюджетов, сложившаяся по результатам первых лет реформы местного самоуправления, возможно, прежде всего, путем повышения реальной финансовой самостоятельности в долгосрочной перспективе через изыскание резервов роста налоговых и неналоговых доходов местных бюджетов. Следствием этого будет снижение объемов межбюджетных трансфертов в форме дотаций и субсидий.

Большинство предлагаемых путей повышения объемов мобилизации налоговых доходов в местные бюджеты связано с изменением состава местных налогов, а также с увеличением нормативов отчислений от федеральных и региональных налогов и сборов в пользу бюджетов муниципальных образований.

Это, прежде всего, совершенствование налогового законодательства о земельном налоге и налоге на имущество физических лиц в части определения налоговой базы, налоговых ставок и налоговых льгот с перспективой формирования единого местного налога на недвижимость, зачисляемого в бюджеты городских и сельских поселений. Налог на недвижимость в пределах межселенных территорий должен будет зачисляться в бюджеты муниципальных районов.

Также прирост налоговых доходов местных бюджетов возможен за счет проведения систематической работы по анализу и выявлению дополнительных возможностей наполнения бюджета за счет его малодоходных статей. Одним из таких направлений может стать изменение порядка зачисления взыскиваемых штрафов за нарушение норм законодательства. В частности, целесообразно их зачисление не по месту регистрации органа, принявшего решение о наложении штрафа, а по месту совершения правонарушения.

Основной путь повышения объемов аккумуляции неналоговых доходов в бюджетах муниципальных образований

связан с увеличением поступлений от использования муниципального имущества. Для этих целей необходима принципиально новая модель управления муниципальным имуществом в административно-правовой и экономической сферах. К основным составным элементам данной модели, по нашему мнению, относятся следующие:

1. Разграничение прав собственности на объекты имущества между органами государственной власти и местного самоуправления в целях обеспечения имущественной основы выполнения органами местного самоуправления законодательно возложенных полномочий.

2. Формирование состава муниципального имущества на основании процессов инвентаризации имущества, находящегося в муниципальной собственности.

3. Совершенствование нормативно-правового обеспечения процессов использования муниципального имущества, в первую очередь в части оценки его стоимости.

4. Внедрение новых, более экономически эффективных форм использования муниципального имущества, таких как доверительное управление, лизинг, концессия.

Диверсификация видов неналоговых доходов местных бюджетов также является одним из резервов роста доходов местных бюджетов. Наиболее перспективным направлением является повышение эффективности деятельности муниципальных учреждений.

Важным резервом роста неналоговых доходов местных бюджетов, представленным в работе, является повышение качества их планирования. В данном случае будет полезен опыт европейских стран, где данный вид доходов четко планируется и жестко контролируется. В части поступлений от использования имущества, находящегося в муниципальной собственности, таковым может стать переход к автоматическому или по объектному планированию взамен действующего сейчас планирования методом «от достигнутого».

Потенциал роста есть и по другим неналоговым доходам. Он реализуем, прежде

всего, путем решения ряда законодательных проблем в области администрирования этих доходов. Это актуально не только для местных бюджетов, поскольку вся система неналоговых доходов бюджетов в целом нуждается в совершенствовании законодательства и выработке эффективных методов управления ими.

В условиях развития финансовых взаимоотношений в России между органами власти всех уровней необходимо создать условия для эффективной реализации требований нового бюджетного законодательства, обеспечить методологическую и финансовую поддержку новой системы разграничения полномочий в целях укрепления самостоятельности бюджетов и финансовой устойчивости муниципальных образований как базиса всей бюджетно-финансовой системы страны.

На уровне муниципалитетов происходит весь процесс создания материального богатства страны, поскольку любые про-

изводственные, социальные и прочие организации расположены на территории муниципалитета, и местные органы власти должны создавать все инфраструктурные условия для функционирования этих организаций, независимо от того, какому уровню власти они относятся. Наличие соответствующих условий для функционирования организаций, способствует налаживанию эффективной производственной деятельности этих организаций и созданию широкой налоговой базы, что станет причиной самостоятельного обеспечения местного бюджета достаточными собственными доходами. А чтобы обеспечить бюджет собственными доходами, нужно реализовать принцип достаточности денежных средств для формирования местных бюджетов, а далее вышестоящих государственных бюджетов. В ином случае российская бюджетная система всегда останется дефицитной.

#### **Библиографический список**

1. *Бюджет* и бюджетное финансирование: сборник нормативных документов. – Калуга: Финансы, 2015. – С. 17.
2. *Проблемы* формирования местного бюджета в современных условиях экономики // М.А. Хамурадов, М.Ш. Давтукаева // ФГУ SCIENCE, Издательство: Чеченский государственный университет (г. Грозный), 2019. С. 192-196.
3. *Жидкова Е.Ю.*, Видеркер Н.В. Бюджетная система Российской Федерации. Учебное пособие. – Северо-Кавказский федеральный университет, 2015. – С. 136-139.
4. *Официальный сайт* Министерства Финансов Чеченской Республики. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.minfinchr.ru/>
5. *Официальный сайт* Администрации Грозненского муниципального района Чеченской Республики. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.grozraion.ru/>

**PROBLEMS AND THE BASIC DIRECTIONS OF PERFECTION OF FORMATION  
AND EXECUTION OF MUNICIPAL BUDGETS**

**M.A. Khamuradov**, *Candidate of Economics, Associate Professor*  
**Chechen State University**  
**(Russia, Grozny)**

***Abstract.** This article is devoted to the study of the main problems of local budget formation in modern economic conditions. Here the influence of existing problems on the revenue part of the budgets of municipal districts is indicated. For a more detailed study of the problem, the analysis of the revenue part of the budgets of municipal districts of the Chechen Republic for 2016-2018 was carried out. The problems hindering the effective formation of municipal revenues are identified and measures aimed at improving the efficiency of the formation and execution of the revenue and expenditure part of municipal budgets are formulated.*

***Keywords:** budget, budget system, budget revenues, municipalities.*

## ФИНАНСОВЫЙ ЛИЗИНГ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВА И ИНДИКАТОР СОСТОЯНИЯ ЭКОНОМИКИ

К.С. Харькова, магистрант

А.Н. Левичев, магистрант

Ярославский государственный университет им. П.Г. Демидова  
(Россия, г. Ярославль)

DOI: 10.24411/2411-0450-2019-11410

*Аннотация.* В статье выделены основные причины устойчивого спроса на продукты финансового лизинга, рассмотрен механизм влияния финансовой аренды на экономику, обоснована причина отнесения финансового лизинга к одному из индикаторов развития экономики, аргументирован выбор оценки степени интенсивности конкуренции в сфере финансового лизинга как дополнительного индикатора развития экономики.

*Ключевые слова:* финансовый лизинг, фактор развития производства, мультипликативный эффект, индикатор состояния экономики, реальный ВВП, степень интенсивности конкуренции.

Финансовый лизинг, как и кредитование, является одним из важнейших механизмов функционирования экономики, который становится все более популярным ввиду ряда причин.

С одной стороны, это инструмент привлечения менее дорогих средств производства. Лизингополучатель может приобрести имущество, бывшее в употреблении, или имущество, переданное владельцем лизингодателю со скидкой. Цена приобретения такого актива будет намного ниже [1]. Поэтому фирмы смогут производить большее количество товаров или услуг по меньшей цене, что будет стимулировать спрос, а в дальнейшем еще больше стимулируя предложение. Таким образом, возникнет мультипликативный эффект.

Кроме того, требования к лизингополучателю при финансовом лизинге менее жесткие, чем требования к заемщику при получении банковского займа, а также срок рассмотрения заявки в первом случае меньше, чем во втором [2]. Следовательно, при лизинге нового оборудования скорость обращения денег в экономике будет выше.

С другой стороны, экономический рост способствует увеличению спроса, что ока-

зывает влияние на создание новых или расширение существующих производств. И в этой связи фирмам требуются дополнительные или усовершенствованные средства производства, приобретению которых способствует финансовый лизинг.

Если финансовый лизинг оказывает сильное влияние на экономику, то он может служить индикатором состояния развития экономики. Проверим эту гипотезу, проанализировав динамику реального ВВП и степень интенсивности конкуренции в сфере финансового лизинга в период с 2013 по 2017 гг. Выбор анализа конкуренции в данной сфере как одного из индикаторов развития экономики обусловлен постулатом, что, чем сильнее конкуренция, тем более активен рынок, а значит, растет реальный ВВП. Временной период с 2013 по 2017 гг. особенно интересен для исследования, поскольку включает в себя двухлетний период до кризиса (2013-2014 гг.), кризис 2015 г. и двухлетний период выхода из кризиса (2016-2017 гг.).

Согласно данным TrendEconomy, реальный ВВП России (рис. 1) в 2013-2014 гг. рос, в 2015-2016 гг. падал, а с 2017 года вновь наблюдался рост.

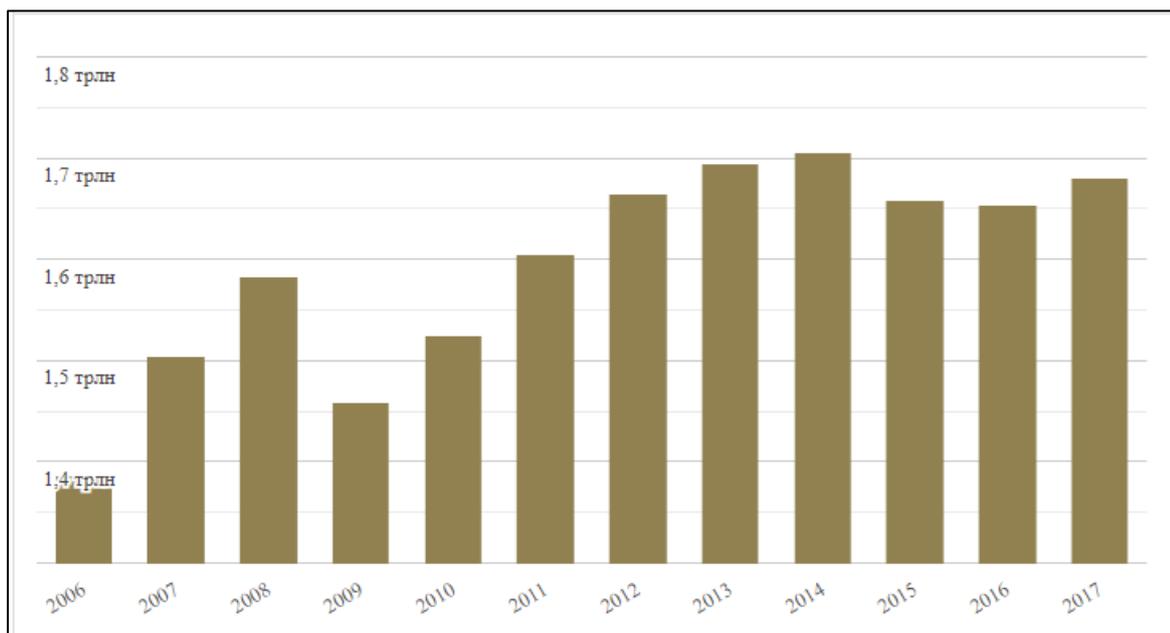


Рис. 1. Динамика реального ВВП России с 2006 по 2017 гг., млрд долл. США [3]

Для более точной оценки степени конкуренции, необходимо провести несколько видов расчетов.

Сначала проведем расчет рыночной концентрации, который включает в себя

расчет рыночной доли трех самых крупных участников рынка. Значения индекса представлены таблице 1.

Таблица 1. Значение индекса рыночной концентрации на рынке финансового лизинга России с 2013 по 2017 гг. [4, 5]

Год	Значение показателя	Ведущие фирмы
2013	58%	"ВЭБ-лизинг", ВТБ Лизинг, "СБЕРБАНК ЛИЗИНГ" (ГК)
2014	55%	"ВЭБ-лизинг", ВТБ Лизинг, "СБЕРБАНК ЛИЗИНГ" (ГК)
2015	66%	"ВЭБ-лизинг", ВТБ Лизинг, "СБЕРБАНК ЛИЗИНГ" (ГК)
2016	61%	"ВЭБ-лизинг", ВТБ Лизинг, "СБЕРБАНК ЛИЗИНГ" (ГК)
2017	52%	Государственная транспортная лизинговая компания, ВТБ Лизинг, "СБЕРБАНК ЛИЗИНГ" (ГК)

Согласно приведенной таблице, 3 самые крупные лизинговые компании по объему продаж в рассматриваемом промежутке времени образовывали от 52% (в 2017 г.) до 66% (в 2015 г.) рынка, что свидетельствует о более высоком уровне рыночной концентрации в 2015 году по сравнению с 2017 годом.

Индекс Герфиндаля-Гиршмана – более совершенный способ оценки рыночной концентрации – основан на сложении квадратов долей участников рынка. При расчете используем показатели 30 крупнейших участников рынка финансового лизинга. Результаты представлены в таблице 2.

Таблица 2. Значение индекса Герфиндаля-Гиршмана на рынке финансового лизинга России с 2013 по 2017 гг. [4, 5]

Год	Значение
2013	1450
2014	1380
2015	1830
2016	1610
2017	1280

В 2015 году значение индекса было максимальным – 1830, что свидетельствует о монополизации рынка, в то же время в 2017 году индекс составлял 1280, что свидетельствует об олигополистическом рынке и умеренной рыночной концентрации.

Индекс Розенблюта (Холла-Тайдмана) основан на ранжировании фирм согласно

доле на рынке от 1 до n-количества фирм, где 1 ранг присваивается крупнейшей фирме. Затем ранг умножался на долю на рынке, после эти доли суммировались. Значения данного индекса в 2013-2017 гг. отражены в таблице 3.

Таблица 3. Значение индекса Розенблюта (Холла-Тайдмана) на рынке финансового лизинга России с 2013 по 2017 гг. [4, 5]

Год	Значение
2013	0,113
2014	0,11
2015	0,149
2016	0,131
2017	0,107

Учитывая, что в выборке участвовали 30 крупнейших фирм в данной сфере, минимальное значение коэффициента может составлять 0,033, максимальное – 1. Наи-

большее значение индекса наблюдалось в 2015 году, наименьшее – в 2017 году.

Вместе с тем, оценка схожести конкурентов (табл. 4) свидетельствует об интенсивности конкуренции.

Таблица 4. Оценка схожести конкурентов на рынке финансового лизинга России [4, 5]

Год	Значение
2013	0,93
2014	0,88
2015	1
2016	0,96
2017	0,8

Основываясь на указанном показателе интенсивности конкуренции, а также на представленных ранее коэффициентах рыночной концентрации, можно сделать вывод, что с 2013 по 2014 гг. рынок финансового лизинга постепенно сужался, однако с 2016 года участники рынка стали предоставлять более разнообразные продукты, в связи с чем, вероятно, рынок стал вновь расширяться.

Значения коэффициента Линда (L2 – для двух фирм, L3 – для трех крупнейших

фирм, L4-для четырех), отраженные в таблице 5, свидетельствуют о следующем:

1) 2013-2015гг. непрерывность нарушилась на L2, значит, олигополию образовывали только 2 фирмы – ВЭБ-ЛИЗИНГ и ВТБ Лизинг.

2) в 2016-2017гг. непрерывность L нарушилась на L3, основные объемы продаж поделили между собой Государственная транспортная лизинговая компания, ВТБ Лизинг, "СБЕРБАНК ЛИЗИНГ" (ГК).

Таблица 5. Значения коэффициента Линда (L) для сектора финансового лизинга России [4, 5]

Год	L2	L3	L4	Фирмы
2013	<b>165,54</b>	200,53		ВЭБ-лизинг, ВТБ Лизинг
2014	<b>171,75</b>	213,93		ВЭБ-лизинг, ВТБ Лизинг
2015	<b>169,97</b>	175,63		ВЭБ-лизинг, ВТБ Лизинг
2016	166,18	<b>165,32</b>	207,87	ВЭБ-лизинг, ВТБ Лизинг, "СБЕРБАНК ЛИЗИНГ" (ГК)
2017	131,36	<b>124,52</b>	151,28	Государственная транспортная лизинговая компания, ВТБ Лизинг, "СБЕРБАНК ЛИЗИНГ" (ГК)

Несмотря на то, что три крупнейших игрока занимают более половины рынка, рынок финансового лизинга демонстрирует постепенную демонополизацию, а рыночная концентрация умеренна. Кроме того, наблюдается тенденция специализации лизинговых компаний на определенных типах продукции.

Таким образом, анализ конкуренции на рынке финансового лизинга показывает, что в период с 2013 по 2017 года в 2017 году наблюдалась наиболее сильная конкуренция, в то время как в 2015 году име-

лись тенденции к монополизации рынка. Вместе с тем, динамика реального ВВП показывает значительное снижение эффективности экономики России в 2015 году и существенный рост в 2017 году. Значит, можно сделать вывод, что показатели интенсивности конкуренции в сфере финансового рынка в сильной степени коррелируют с показателями реального ВВП, а значит, финансовый лизинг действительно является индикатором состояния экономики.

#### Библиографический список

1. *Оптимум* финанс. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.optimumfinance.ru/articles/kredit-ili-lizing-kakoy-metod-finansirovaniya-vybrat> (дата обращения: 10.11.2019).
2. *Александров Д.Г.* Скорость обращения денег как индикатор и стабилизатор современной рыночной экономики // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2014. – №21. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/skorost-obrascheniya-deneg-kak-indikator-i-stabilizator-sovremennoy-rynochnoy-ekonomiki> (дата обращения: 10.11.2019).
3. *Реальный ВВП.* Россия. 2006-2017 // TrendEconomy. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://trendeconomy.ru/data/wdi/RUS/NY\\_GDP\\_MKTP\\_KD](https://trendeconomy.ru/data/wdi/RUS/NY_GDP_MKTP_KD) (дата обращения: 15.11.2019).
4. *Рэнкинг лизинговых компаний* // Expert. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.gaexpert.ru/rankings/leasing> (дата обращения: 15.11.2019).
5. *Интенсивность конкуренции: оценка, показатели, индексы, коэффициенты* // Allegri. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://allegri.org.ua/concurent/659/> (дата обращения: 15.11.2019).

**FINANCIAL LEASING AS A FACTOR OF PRODUCTION DEVELOPMENT AND INDICATOR OF ECONOMIC STATUS**

**K.S. Kharkova**, *Graduate Student*

**A.N. Levichev**, *Graduate Student*

**P.G. Demidov** Yaroslavl State University  
(Russia, Yaroslavl)

***Abstract.** The article has been identified with the main reasons for sustainable demand for financial leasing products, the mechanism of influence of financial lease to the economy is considered, the cause of the financial leasing is to be given to one of the economic development indicators, the choice of the assessment of the degree of intensity of competition in the field of final leasing as an additional indicator of the development of the economy is based on a close correlation with real GDP.*

***Keywords:** financial leasing, production development factor, multiplier effect, indicator of the state of the economy, real GDP, degree of competition.*

## АНАЛИЗ ДОЛИ СОБСТВЕННЫХ СРЕДСТВ В ОБЩЕЙ СТРУКТУРЕ ПАССИВОВ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА И ИХ РОЛЬ В ОБЕСПЕЧЕНИИ ЕГО УСТОЙЧИВОСТИ

Р.М. Хидирова, студент

Дагестанский государственный университет  
(Россия, г. Махачкала)

DOI: 10.24411/2411-0450-2019-11411

**Аннотация.** В статье приведены некоторые теоретические основы собственных средств коммерческого банка, показана динамика изменения собственного капитала банка. Проведен анализ доли основных элементов ресурсной базы банка, в том числе и собственных средств, а также на основе метода Дюпона и расчета соответствующих коэффициентов оценена эффективность использования собственных средств на примере ПАО «Сбербанк России». В результате исследования были сделаны соответствующие выводы, которые указали нам на значимость и необходимость данной группы средств в ресурсной базе коммерческого банка.

**Ключевые слова:** коммерческий банк, ресурсы, пассивы, собственные средства, капитал, рентабельность капитала.

Собственные средства коммерческого банка играют немаловажную роль как на начальном этапе функционирования банка, так и в процессе его последующей деятельности. От его размера и структуры зависят финансовые результаты деятельности банка, а также возможности увеличения вложений в экономику страны и расширения спектра услуг, оказываемых клиентам банка. Он необходим для организации и надежности функционирования на начальном этапе развития, обеспечения защиты от банкротства и компенсации потерь в будущем. В связи с этим он является одним из важнейших факторов сохранения финансовой устойчивости банковской системы.

Собственный капитал коммерческого банка представляет собой важнейший ис-

точник ресурсов для ведения деятельности и первоначально формируется за счет средств собственников. В практике, собственный капитал коммерческого банка рассматривается как [1]:

- источник ресурсов для организации непрерывной деятельности (приобретение или аренда офисов, программного обеспечения и т.п.);
- источник покрытия непредвиденных потерь (неисполнение обязательств заемщиков);
- источник долгосрочных ресурсов для кредитования клиентов.

Собственные средства призваны обеспечивать финансовую устойчивость и платежеспособность банка. Проанализируем динамику капитала и обязательств ПАО «Сбербанк России» (рис. 1).

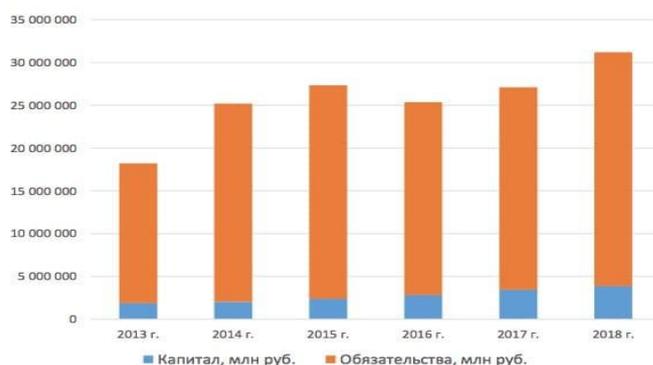


Рис. 1. Динамика капитала и обязательств ПАО «Сбербанк» в период с 2013-2018 гг. [2]

Как видно из рисунка 1, капитал компании до 2015 года растет небольшими темпами, однако за последние 3 года показывает значительный рост, достигая наибольшего значения в 2018 году. При этом сохраняется высокий уровень обязательств, которые также растут, с незначительным спадом в 2016 году, что является характерным для банковской отрасли.

Далее проведем анализ работы ПАО «Сбербанк» в сфере использования ресурсов банка.

Анализ использования банковских ресурсов предполагает выявление состояния,

структуры и динамики ресурсной базы (собственных и привлеченных средств). Традиционно оптимальной считается структура, где доля собственного капитала банка колеблется в пределах от 20% до 30%, а на долю привлеченных и заёмных средств приходится соответственно 60-70% и 10%.

Далее проанализируем структуру и динамику пассивов ПАО «Сбербанк России» за 2017-2019 гг. с целью выявления доли источников собственных средств в их структуре. Данные представлены в таблице 1.

Таблица 1. Анализ структуры и динамики пассивов ПАО «Сбербанк России» за 2017-2019 гг. [3]

Пассивы, млн рублей	1.03.2017	1.03.2018	1.03.2019	Изменение, % 2017/2018	Изменение, % 2018/2019
Источники собственных средств	2935	3500	3980,7	19,25	13,73
Резерв на возможные потери	1191,6	1350,7	1494,7	13,36	10,66
Привлеченные средства	17984,9	19062,2	22614,7	5,99	18,64
Прочие обязательства	308,4	301,3	431,1	-2,29	43,05
Финансовые обязательства, оцениваемые по справедливой стоимости	96,7	87,6	96,7	-9,41	10,46
Итого пассивов	22534,6	24301	28618,1	7,84	17,76

Как видно из анализируемой таблицы 2, за три рассматриваемых года в структуре пассивов произошли следующие изменения: собственные средства с 1.03.2017 года по 1.03.2019 год увеличились сначала на 19,25% в 2018 году, а затем на 13,73% в 2019 году. Доля привлеченных средств в структуре пассивов стабильно растет. В

абсолютном выражении с 1.03.2017 года по 1.03.2019 год их доля возросла на 4629,8 млн. рублей, в процентном соотношении это составило 5,99% в 2018 году и 18,64% в 2019.

Далее проанализируем долю каждого вида пассивных источников в структуре пассивов (рис. 2).

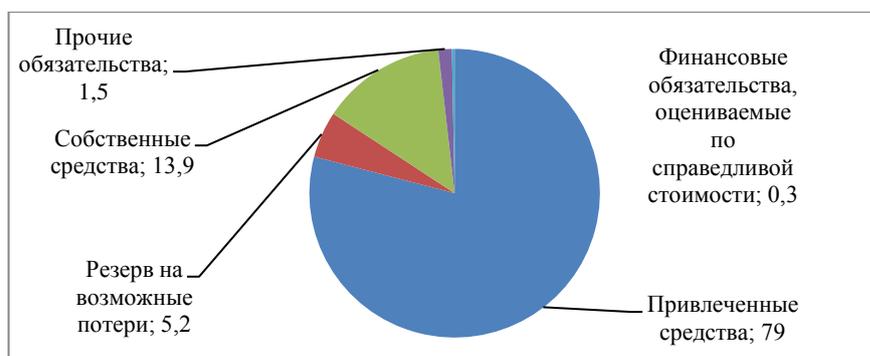


Рис. 2. Структура пассивов ПАО «Сбербанк России» на 1.03.2019 г. [4]

Исходя из данных, представленных на рисунке 2, в структуре пассивов на 1.03.2019 года собственные средства занимают небольшой удельный вес – 13,9%. Привлеченные средства в пассивах занимают 79% в том же году. Таким образом, на основе проведенного анализа можно судить о том, что в целом структура ресурсной базы «Сбербанка» не совсем соответствует оптимальной. Отмечается незначительная доля собственных средств в общем объеме пассивов банка при оптимальном значении данного показателя – до 30%. При этом доля привлеченных средств значительно превышает оптимальное значение 60%. Следовательно, на основе проведенного анализа можно сделать вывод, что структура ресурсной базы ПАО «Сбербанк России» не совсем соответствует оптимальной.

Также немаловажным направлением является анализ эффективности использования средств коммерческого банка с помощью расчёта показателя эффективности использования собственных средств банка.

Он показывает, сколько собственных средств приходится на 1 рубль кредитных вложений, и рассчитывается по следующей формуле:

$$K \text{ эф.и.сс.} = \frac{\text{сумма собственных средств}}{\text{сумма кредитных вложений}}$$

Рассчитаем данный показатель для ПАО «Сбербанк».

$$K \text{ эф.и.сс}_{2017} = 0,18 \text{ р.};$$

$$K \text{ эф.и.сс}_{2018} = 0,18 \text{ р.};$$

$$K \text{ эф.и.сс}_{2019} = 0,19 \text{ р.}$$

Исходя из полученных значений, делаем вывод, что на один рубль кредитных вложений в 2017 году приходится 0,18 руб. собственных средств, в 2018 году также 0,18 руб., в 2019 году – 0,19 руб.

Также, для оценки эффективности использования собственного капитала, мы можем рассчитать такой показатель оценки доходности банка, как ROE. Оценка эффективности использования средств на основе показателей ROE и ROA называется методом Дюпона. Показатели рентабельности приведены в таблице 2.

Таблица 2. Показатели доходности ПАО «Сбербанк» [5]

Показатели	2017	2018	Изменение, %
Процентная маржа	6,0%	5,7%	-0,3%
СПРЭД	5,6%	5,2%	-0,4%
Рентабельность среднегодовых активов (ROA)	2,7%	3,2%	0,5%
Рентабельность собственного капитала (ROE)	24,2%	23,1%	-1,1%

Как видно из таблицы 2, значение коэффициента рентабельности капитала (ROE), по которому мы можем судить об эффективности использования собственных средств, находится в пределах от 15% до 40% как 2017 (24,2%), так и в 2018 годах (23,1%). Это означает, что каждый рубль собственного капитала приносит 24,2 и 23,1 копейки чистой прибыли соответственно. Таким образом, можем говорить о том, что данные показатели находятся на допустимом уровне, а средства собственников в банке работают эффективно.

#### Библиографический список

1. Владыка, М.В. Инновационные банковские технологии и продукты: учебное пособие / М.В. Владыка, О.В. Ваганова, С.А. Кучерявенко, Т.В. Гончаренко, Н.И. Быканова. – Белгород: ИД «Белгород» НИУ «БелГУ», 2016. – 25 с.

Таким образом, можем говорить о том, что собственные средства обеспечивают финансовую устойчивость и платежеспособность банка. Чем больше величина собственного капитала кредитной организации, тем больше возможностей покрыть убытки, следовательно, меньше риск потери платежеспособности. Кроме того, значительная доля собственного капитала поддерживает доверие к банку. Для формирования и поддержания необходимого уровня собственного капитала банк должен осуществлять эффективное управление им в современных условиях.

2. *Сбербанк России*. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://journal.open-broker.ru/visit-card/sberbank-gossii/> (Дата обращения: 17.10.19)
3. *Структура балансового отчета Сбербанка*. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://analizbankov.ru/bank.php/> (Дата обращения: 17.10.2019)
4. *Портал банковского аналитика*. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://analizbankov.ru/bank.php/> (Дата обращения: 17.10.19)
5. *Официальный сайт Сбербанка // Официальный сайт Сбербанка*. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.sberbank.ru/ru/> (Дата обращения: 17.10.19)

## **ANALYSIS OF THE SHARE OF OWN FUNDS IN THE TOTAL STRUCTURE OF CB LIABILITIES AND THEIR ROLE IN ENSURING ITS SUSTAINABILITY**

**R.M. Hidirova**, *Student*  
**Dagestan state University**  
**(Russia, Makhachkala)**

***Abstract.** In the article some theoretical bases of own funds of commercial Bank are given, dynamics of change of own capital of Bank is shown. The analysis of the share of the main elements of the Bank's resource base, including its own funds, as well as on the basis of the DuPont method and the calculation of the corresponding coefficients, the efficiency of using its own funds on the example of PJSC Sberbank of Russia is estimated. As a result of the study, the relevant conclusions were made, which indicated to us the importance and necessity of this group of funds in the resource base of a commercial Bank.*

***Keywords:** commercial Bank, resources, liabilities, equity, capital, return on capital.*

## ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ В СФЕРЕ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИЙ

Г.Ш. Хонкелдиева, д-р экон. наук, доцент  
Ферганский политехнический институт  
(Узбекистан, г. Фергана)

DOI: 10.24411/2411-0450-2019-11412

**Аннотация.** В статье рассмотрены вопросы совершенствования организационно-экономического механизма эффективного управления инвестиционной деятельностью в телекоммуникационной сфере, в частности, следующие приоритетные направления исследований: стимулирование инвестиционной деятельности с помощью экономических рычагов; эконометрическая оценка эффективности инвестиционных проектов в телекоммуникационной сфере; повышение эффективности показателей инвестиционной привлекательности в сфере телекоммуникаций; совершенствование инвестиционной деятельности телекоммуникационной сферы.

**Ключевые слова:** телекоммуникация, эффективность, инвестиции, инновации, инвестиционные проекты, совершенствование, управление.

Весь мировой опыт показывает, что в настоящее время в глобальной экономике все более возрастающую роль и значение приобретает сектор телекоммуникационных технологий, включающий в себя разработку компьютерных и программных продуктов и предоставление на их основе широкого спектра интерактивных услуг. Основываясь на опыт стран, имеющих огромный потенциал в данной сфере такие как Южная Корея, Германия, США, КНР и Индия развитие вышеуказанных сфер в свою очередь способствует ускорению инновационного прогресса, развитию экспортного потенциала, активизации инвестиционной деятельности, повышению уровня занятости населения и возвышению ускорения экономического развития [1].

С первых дней независимости уделено огромное внимание на развитие информационно-коммуникационных технологий быстрыми темпами, как одной из важных отраслей экономики и были осуществлены целевые программные мероприятия. Особое внимание было обращено в развитие сферы телекоммуникации и обретенные определенные результаты [2]. На сегодняшний день информационные технологии имеют огромное значение в развитии нашей республики. За прошедшие годы проводимая правительством Республики Узбекистан политика по широкому внедре-

нию и развитию информационных технологий в республики, постепенно приносят свои плоды. В частности:

– В результате, проводимых работ по развитию национального сегмента сети Интернет количество доменов в домене “UZ” достигло 30 168 сайтов (рост на 119%). Разработаны более 1 728 программных продуктов со стороны 360 компаний, разрабатывающих программные продукты;

– Внедрены 14 проектов из создаваемых информационных систем и баз данных Электронного правительства;

– Внедрены 295 государственных информационных ресурсов, 499 государственных информационных систем [3].

Сегодня, по поводу дальнейшего углубления осуществляемых реформ в нашем государстве «мы должны создать эффективную систему привлечения иностранных кредитов и инвестиций, научиться расчетливо использовать каждый цент. С этой точки зрения важное значение приобретают формирование инновационной программы, подготовка кадров нового поколения, эффективно пользующихся инновациями и инвестициями» [4].

Эффективное управление инвестициями считается одной из актуальных задач в условиях модернизации экономики. С учетом этого, при направлении инвестиций в национальную экономику важно

действовать научно обоснованными методами, ускорить возврат капитала, обратить внимание на отдельные аспекты социально-экономической эффективности инвестиционных проектов, а также проводить научные исследования, касающиеся распределения инвестиционных капиталов по отраслям и сферам [5, 6]. Так как управление инвестициями является сложным процессом, необходимо учитывать все факторы. В целом под управлением инвестициями понимается осуществление инвестиционной деятельности на основе принятой стратегии и регулярный контроль инвесторов по обеспечению ресурсами.

В целях эффективного внедрения стратегии развития инвестиционной деятельности АК “Узбектелеком” на рисунке 1 приведен организационно-экономический механизм управления инвестиционной деятельностью в телекоммуникационной сфере и пути его совершенствования. К организационным механизмам управления инвестиционной деятельностью в телекоммуникационной сфере можно отнести разработку нормативно-правовых документов в отрасли, формирование организационных структур управления в отрасли, составление стандартов и регламентов в телекоммуникационной сфере, информационное обеспечение отрасли, определе-

ние форм и методов управления отраслью, распределение задач и полномочий между предприятиями сферы телекоммуникаций, а также интеграцию и кооперацию в сфере телекоммуникаций.

К экономическим механизмам управления инвестиционной деятельностью в телекоммуникационной сфере можно отнести целевое направление инвестиций в сферу телекоммуникаций, финансирование специальных государственных программ, касающихся сферы телекоммуникаций, развития различных форм собственности в телекоммуникационной сфере, формирование инфраструктуры телекоммуникационной отрасли, разработка тарифной политики в сфере телекоммуникаций, установка нормативов налогообложения в сфере телекоммуникации, развитие страховых услуг в сфере телекоммуникаций [7, 8, 9]. В результате исследований была выявлена необходимость совершенствования таких организационных механизмов, как нормативно-правовые документы касающиеся управления инвестиционной деятельностью в отрасли, формирование организационных структур управления в отрасли, распределение задач и полномочий между предприятиями сферы телекоммуникаций (рис. 2.).

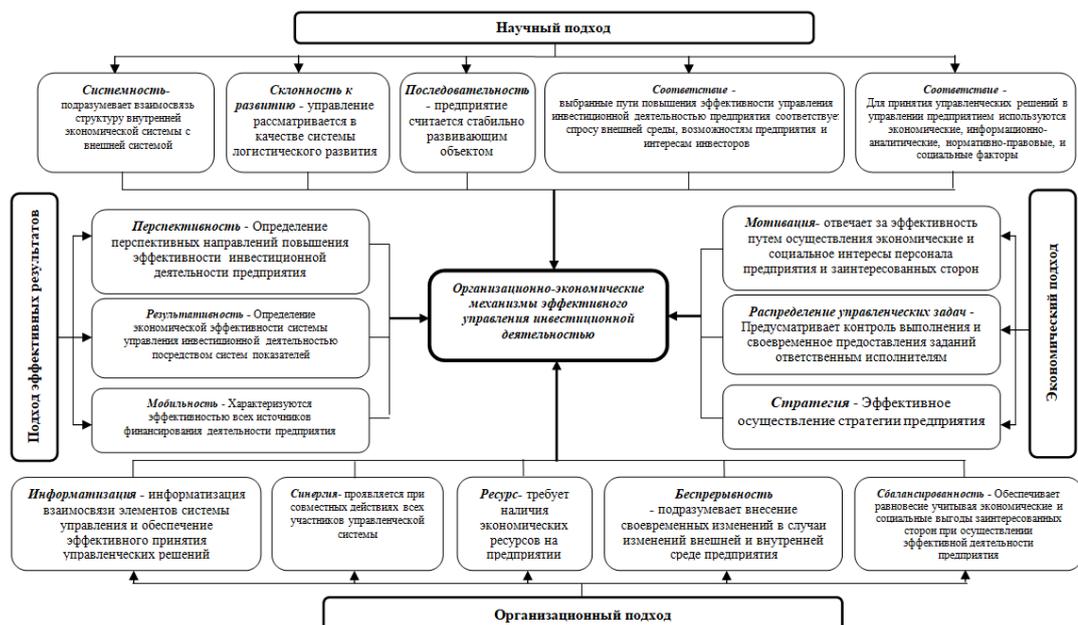


Рис.1. Системный подход к совершенствованию организационно-экономических механизмов эффективного управления инвестиционной деятельностью

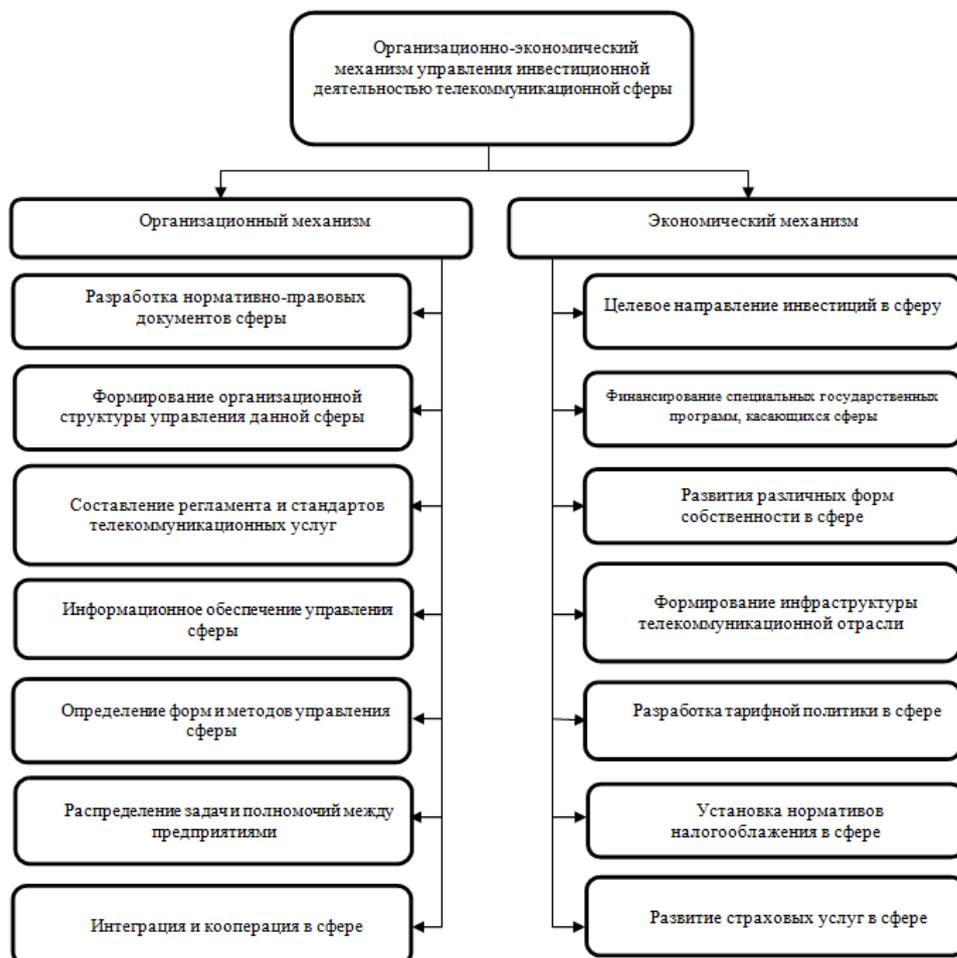


Рис. 2. Организационно-экономический механизм управления инвестиционной деятельностью в телекоммуникационной сфере

Методология оценки эффективности управления инвестиционной деятельностью телекоммуникационной сферы, включающий в себя показатели характеризующих эффективность услуг, показателей характеризующих степень квалификации персонала, показателей эффективности инвестиционной деятельности, организационно-технических показателей, показателей совершенствования менеджмента в отрасли приведена на рисунке 3. В данной методологии для совершенствования эффективного управления организационно-экономических механизмов инвестиционной деятельности в телекоммуникационной сфере используются показатели совершенствования менеджмента отрасли и показатели определяющие эффективности инвестиционной деятельности. К показателям эффективности инвестиционной деятельности входят

степень инвестиционной привлекательности, доля привлеченных иностранных инвестиций, эффективность маркетинговой стратегии, уровень конкурентоспособности услуг, доля участия иностранных инвесторов в управлении. В приведенной методологии показатели совершенствования менеджмента в отрасли состоят из следующих: доля управленческих затрат в общей сумме затрат, эффективность системы ребрендинга, эффективность процесса диверсификации, эффективность концепции развития, эффективность организационно-управленческой системы. Предложенный методологический подход непосредственно создает почву для определения перспектив развития инвестиционной деятельности в телекоммуникационной отрасли. В конечном результате это является основой для повышения эффективности управления инвестиционной

деятельности, а также повышения инвестиционной привлекательности сферы телекоммуникации. Исходя из требований рынка услуг, учитывая требования потребителей, АК «Узбектелеком» в перспективе целесообразно развивать инвестиционные процессы.

На основе методологии оценки эффективности управления инвестиционной

деятельностью в телекоммуникационной сфере в диссертационной работе в соответствующих направлениях были осуществлены анализы на основе результатов анкетирования и интервьюирования. По данным анализа были определены индикаторы оценки эффективности управления инвестиционной деятельностью в телекоммуникационной сфере (табл. 1).

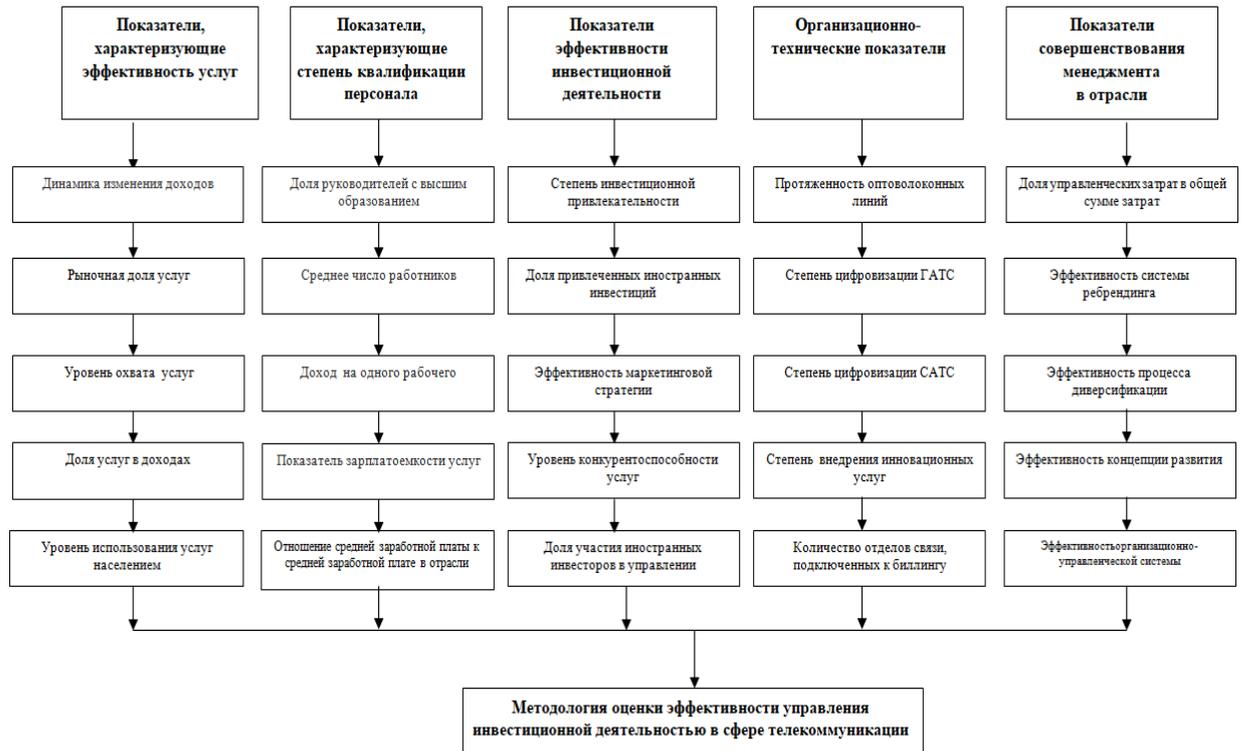


Рис. 3. Методология оценки эффективности управления инвестиционной деятельностью в сфере телекоммуникаций

Предложенный методологический подход создает основу для непосредственного определения перспективы развития инвестиционной деятельности в телекоммуникационной сфере. В результате это является основой для повышения эффективности управления инвестиционной деятельностью в телекоммуникационной сфере и повышения его инвестиционной привлекательности. Исходя из роста рынка услуг в телекоммуникационной сфере и учитывая перспективы развития АК «Узбектелеком» с учетом спроса потребителей считается целесообразным повышение инвестиционной активности предприятия.

По мнению автора, в сфере телекоммуникаций, имеющей сильную конкурент-

ную среду, определение внутренних и внешних факторов, влияющих на инвестиционную деятельность и уменьшение степени их воздействия, непосредственно создает почву, для повышения инвестиционной привлекательности и конкурентного потенциала [10, 11]. Внутренние факторы в концептуальной модели оценки инвестиционной привлекательности входят акционеры, менеджеры и персонал. Во внешние факторы входят конкуренты. На основе данной концептуальной модели можно оценить инвестиционную привлекательность предприятий осуществляющую деятельность в телекоммуникационной отрасли.

**Библиографический список**

1. Салютин Т. Ю. Инструментарий оценки качества корпоративного управления в интегрированной модели инвестиционной привлекательности телекоммуникационных компаний // Экономика и качество систем связи. – 2016. – № 2.
2. Margianti E. S. et al. Systematical analysis of the position and further development of Uzbekistan national industry in the case of economic modernization. Monograph. Indonesia, Jakarta, Gunadarma Publisher. – 2014. ISBN 978-602-9438-41-3.
3. Информационные технологии в Узбекистане. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://mitc.uz/ru/pages/information\\_technologies](http://mitc.uz/ru/pages/information_technologies)
4. Мирзиёев Ш.М. Послание Президента Республики Узбекистан Олий Мажлису / Народное слово, 2017 год 23 декабря.
5. Kurpayanidi K. I. Questions of classification of institutional conditions, determining the structure of business management in Uzbekistan // ISJ Theoretical & Applied Science. – 2018. – Т. 9. № 65. – С. 1-8.
6. Курпаяниди К.И., Толибов И.Ш. К вопросу оценки состояния и эффективности инфраструктуры предпринимательства в регионах Узбекистана // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2019. – №1. – С. 138-141.
7. Abdullaev A. M. and ets. Actual issues of the functioning of an innovative industrial enterprise // ISJ Theoretical & Applied Science. – 2018. – Т. 11. №. 67. – С. 74-81.
8. Курпаяниди К.И., Ашуров М.С. Ўзбекистонда тадбиркорлик мухитининг замонавий ҳолати ва уни самарали ривожлантириш муаммоларини баҳолаш. Монография. GlobeEdit Academic Publishing, European Union, 2019.
9. Курпаяниди К.И. К проблеме инновационно-инвестиционной стратегии развития регионов Узбекистана // Актуальные проблемы гуманитарных и социально-экономических наук. – 2013. – № 7-3. – С. 40-43.
10. Ханкельдиева Г.Ш., Олимова Н.Х., Эргашев А.Х. Приоритетные направления развития региональной инновационной экономики республики Узбекистан // Редакционная коллегия. – 2017. – С. 124. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.issledo.ru](http://www.issledo.ru)
11. Ханкельдиева Г.Ш. Перспективы развития электроэнергетической отрасли республики Узбекистан в условиях модернизации экономических отношений // Бюллетень науки и практики. – 2017. – № 12. – С. 293-299.

**ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MECHANISM FOR MANAGING INVESTMENT ACTIVITY IN THE FIELD OF TELECOMMUNICATIONS**

**G.Sh. Khonkeldieva**, *Doctor of Economics Sciences, Associate Professor*  
**Fergana Polytechnic Institute**  
(Uzbekistan, Fergana)

**Abstract.** *The article considers the issues of improving the organizational and economic mechanism for the effective management of investment activities in the telecommunications sector, in particular, the following priority research areas: stimulating investment activity with the help of economic levers; econometric evaluation of the effectiveness of investment projects in the telecommunications sector; increasing the effectiveness of investment attractiveness indicators in the telecommunications sector; improvement of investment activities in the telecommunications sector.*

**Keywords:** *telecommunications, efficiency, investments, innovations, investment projects, improvement, management.*

## ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ АДАПТАЦИЯ МОЛОДОГО СПЕЦИАЛИСТА

Д.О. Черкасов, магистрант

О.А. Лымарева, канд. экон. наук, доцент

Кубанский государственный университет  
(Россия, г. Краснодар)

DOI: 10.24411/2411-0450-2019-11413

**Аннотация.** В статье рассматриваются трудности и особенности профессиональной адаптации молодого специалиста, факторы, влияющие на данный процесс. Были проанализированы и выделены два способа интегрирования в рабочую среду, проблемы с которыми сталкиваются новые сотрудники и пути их решения с учетом индивидуальности каждого. Вопрос неподготовленности студентов работе в компании – также была затронута в статье.

**Ключевые слова:** профессиональная адаптация, молодой сотрудник, интегрирование в рабочую среду, программное обеспечение, тимбилдинг.

Профессиональная адаптация – это процесс, при котором человек только начинает входить в рабочую среду компании, привыкает к обстановке, коллегам, руководителям. Сотрудник, недавно устроившийся на работу, постепенной начинает взаимодействовать с окружающей его компанией, ему доверяют незначительные распоряжения и, как и он сам, руководители присматриваются к новичку [1].

Профессиональная адаптация напрямую связана с внешними и внутренними факторами характера человека, и зависит от самого сотрудника и его предшествующему месту работы.

К внешним факторам, влияющим на процесс адаптации можно отнести:

- цели и средства, которые движут организацией;
- совокупность условий труда;
- неформальные и психологические связи с коллегами.

К внутренним факторам, которые раскрывают сотрудника как личность, рассматривают степень развитости его адаптивности и уровень мотивации. Многие компании относятся к молодым специалистам пренебрежительно, хотя, на наш взгляд, это не правильная позиция, так как именно от их помощи, поддержки и желания сделать из молодого специалиста профессионала, зависит насколько человек готов и сможет работать на заявленной специальности.

Адаптация молодого специалиста – процесс, как правило, долгий и плавно идущий. Некоторые руководители нагружают нового сотрудника как только представляется такая возможность, что, по нашему мнению, не верно [2]. С другой стороны, позиция работодателя предельна ясна: работник получает заработную плату, а значит, должен выполнять задачи как и все. Данная ситуация развивается не так часто, но, в определенных условиях, является эффективнее, чем лояльное отношение [3].

Успешность профессиональной адаптации зависит от многих обстоятельств, но мы выделили четыре основных, которые играют ведущую роль.

1. Наличие необходимого характера и внутренних качеств: соответствующий уровень подготовки, достаточный уровень адаптивности, мотивации, определение конкретных целей и потребностей в предоставленной ему работе;

2. Особое внимание и снисходительность руководителя и коллег к процессу профессиональной адаптации;

3. Осуществление процесса адаптации с учетом особенностей самого сотрудника;

4. Специальное психологическое обеспечение процесса становления и адаптации сотрудника [4].

Также, изучив исследования ведущих учёных в данной области, был сделан вывод о том, что более успешная адаптация

сотрудника возможна только в том случае, когда он адекватно представляет на какую работу может устроиться, и что включено в список обязанностей и функций. У подавляющего большинства молодых специалистов представление и ожидание от работы не совпадают с тем, что они встретили в реальной жизни после окончания ВУЗа, поэтому в своей профессиональной адаптации они сталкиваются с большими препятствиями. В связи с этим, считается, что одной из главных проблем подготовки специалистов – является формирование у студентов правильных представлений о своей профессии, но это не совсем верно. Мы считаем, что без практики в организации, без работы в реальных условиях, а только теорией нельзя сформировать четкое представление о профессии.

Трудности в процессе профессиональной адаптации часто вызваны недостаточной, или наоборот излишне высокой самооценкой личности, а также неподходящий по специальности характер [5]. Например, излишне импульсивному человеку будет сложно работать в архиве, или же чертить схемы для строительства многоэтажного дома, требующие максимальной концентрации, как и наоборот, человеку спокойному, любящему тишину и предпочитающему работать одному в тихих условиях – будет сложно работать, например, учителем младших классов в школе.

С момента трудоустройства молодого специалиста, наступает этап профессиональной адаптации, в которой необходима помощь не только руководителей, но и коллег по работе. Компании в странах Европы, России, США по-разному проводят сам процесс адаптации. Мы выделили два основных способа помочь молодому специалисту интегрироваться в рабочую среду [6].

Первый способ применяется, чтобы облегчить процесс адаптации, с использованием программного обеспечения для добавления столь необходимой структуры. Встроенные платформы, такие как «Click Boarding», являются отличным способом в Европе помочь менеджерам по персоналу планировать и выполнять входящие задачи. В России все необходимые корпора-

тивные, государственные и федеральные формы, для ускорения и упрощения работы, могут распространяться в электронном виде, заполняться в режиме онлайн новыми сотрудниками и обрабатываться быстрее, чем это можно сделать вручную [7]. Использование технологии обеспечивает большую функциональность как начинающим менеджерам, так и уже профессиональным сотрудникам.

Второй способ основывается на предоставлении новым сотрудникам необходимую информацию о работе и корпоративной культуре при помощи тимбилдинга. Компания может не только передать ее наставникам, но и организовать специальные командные здания, в которых участвуют члены команды, которые работают менее полугодом вместе с остальной частью коллектива. Повестка дня такого тимбилдинга включает, прежде всего, знакомство друг с другом. На наш взгляд, это очень важно, поскольку компания растет, и работа в коллективе будет более успешная, эффективная, если сотрудника знаю друг о друге немного личной информации. Другая часть проведения таких мероприятий – это создание команды. Выполняя некоторые упражнения, работники чувствуют командный дух, что сказывается на дальнейших задачах.

Профессиональная адаптация молодого специалиста – процесс постепенный, не всегда равномерный, но обязательно с преодолением внутренних и внешних трудностей и преград. Каждое препятствие в процессе адаптации создает определенные стрессовые ситуации, преодоление которых и способствует становлению нового сотрудника и повышает его авторитета в глазах руководителя и коллег [8]. К тому же успешная адаптация невозможна без постоянного самообразования и самовоспитания. Известный российский психолог П.А. Просецкий считал, что одной из трудностей адаптации личности является «... несформированность саморегулирования поведения и деятельности, которая вызвана недостаточной подготовленностью, слабостью воли, неумением самоорганизовываться, управлять собой, своим поведением, неумением составить и вы-

полнить правильный режим дня, организовать личный быт и досуг» [9].

Таким образом, профессиональная адаптация сотрудников протекает всегда по-разному: кто-то приспосабливается к работе и коллективу за неделю, а другому недостаточно и полгода, у определенных людей возникает проблема при работе с компьютером, а другие не могут договориться с коллегами – трудность адаптации в ее индивидуальности и неповторимости. Нельзя придумать уравнение, по которому бы высчитывалось, что необходимо новому сотруднику и через какой промежуток времени он станет работником, способным

решать поставленные задачи и брать полный груз ответственности на свои плечи. Однако, можно сделать сам процесс интеграции нового работника интересным, понятным, а также с использованием определенных (в некоторых компаниях инновационных) технологий, с помощью которых сотрудник не только сможет стать частью коллектива, но и будет максимально полезен уже в первое время работы в компании. Также, по нашему мнению, важно знать основные проблемы, мешающие адаптироваться новому персоналу, но еще важнее – применять и уметь их решать на конкретном случае, а не в теории.

#### **Библиографический список**

1. *Бережная Е.В., Пашалиева Ф.К.* Адаптация персонала как элемент системы управления персоналом организации или предприятия. – М., 2016.
2. *Кучурина П.А., Дедкова И.Ф., Лымарева О.А.* Социально-психологические основы управленческих решений // Экономическая безопасность России: современное состояние и перспективы обеспечения / Материалы национальной научно-практической конференции. – 2019. – С. 130-134.
3. *Луфферова А.Д., Мазаева М.Р.* Профессиональная адаптация как процесс управления персоналом // APRIORI. Серия: Гуманитарные науки. – 2016. – №1. – С. 20
4. *Романова Е.О.* Психологические аспекты адаптации персонала // Сборник статей по материалам Третьей межрегиональной научно-практической конференции «Актуальные проблемы гуманитарных, социальных и экономических наук: вопросы теории и практики». – 2018.
5. *Осипян И.Ю.* Трудовая адаптация работника как одно из важнейших направлений работы с персоналом // Путь науки. – 2017. – Т. 1. №5 (27). – С. 93-95.
6. *Егоров Е.Е., Лебедева Т.Е.* Технологии адаптации персонала современной компании // Конкурентоспособность в глобальном мире; экономика, наука, технологии. – 2017. – №12 (59)
7. *Диденко А.Г., Дедкова И.Ф., Лымарева О.А.* Перспективные методики коучинга к обучению и профессиональному развитию персонала // Экономическая безопасность России: современное состояние и перспективы обеспечения / Материалы национальной научно-практической конференции. – 2019. – С. 130-134
8. *Казанцева Е.Е.* Адаптация персонала: современный взгляд // Управление развитием персонала. – 2018. – №12. – С. 90-98.
9. *Титова С.В.* Методика оценки адаптации персонала в организации // В мире научных открытий. – 2014. – №11-13 (59). – С. 5429-5435.

**PROFESSIONAL ADAPTATION OF YOUNG SPECIALISTS**

**D.O. Cherkasov**, *Graduate Student*

**O.A. Lymareva**, *Candidate of Economic Sciences, Associate Professor*

**Kuban State University**

**(Russia, Krasnodar)**

***Abstract.** The article discusses the difficulties and features of the professional adaptation of a young specialist, factors affecting this process. Two methods of integration into the work environment were analyzed and identified, the problems that new employees are facing and the ways to solve them, taking into account the individuality of each. The issue of students being unprepared for work in the company was also raised in the article.*

***Keywords:** professional adaptation, young employee, integration into the work environment, software, team building.*

## СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМОВ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ В ОРГАНИЗАЦИИ

**Е.Р. Черненко**, магистрант  
**Л.Х. Курбанаева**, канд. экон. наук, доцент  
Башкирский государственный университет  
(Россия, г. Уфа)

DOI: 10.24411/2411-0450-2019-11414

***Аннотация.** В статье рассматривается актуальный вопрос организации мероприятий по совершенствованию системы внутреннего контроля. Раскрываются цели и значения внутреннего контроля для компании. Определяются основные проблемы организации системы внутреннего контроля. Также в данной статье рассмотрены корректирующие действия для усовершенствования системы внутреннего контроля на предприятии по результатам контрольных процедур. Выработанные критерии оценки ошибок и отклонений помогут понять, в чем заключается корень проблемы. На основе более детального экономического анализа специалист может сделать выводы о деятельности компании и рисках.*

***Ключевые слова:** внутренний контроль, внутренний аудит, принципы эффективности внутреннего контроля, корректирующие действия, результаты контрольных процедур.*

На сегодняшний день абсолютно каждое предприятие обязано иметь систему внутреннего контроля. В России это условие регулируется ФЗ №402 «О бухгалтерском учете». К сожалению, нормативные акты дают представление о системе внутреннего контроля, но не дают практических методик ее применения и внедрения в систему управления компании. К тому же данный процесс осложняется множеством факторов, например, специфика и масштабы деятельности компании. Для финансовых компаний и банков регулирование системы внутреннего контроля является обязательным и не новым явлением в деятельности, в то время как для других коммерческих организаций это может стать серьезной проблемой.

Внутренний контроль на предприятии основывается на цели, которую перед собой ставит компания. Традиционно этой целью является преумножение собственного капитала и сохранение стабильности в условиях рыночной экономики. Для функционирования системы внутреннего контроля должны быть созданы определенные условия: контрольная среда, оценка рисков, средства контроля, информация и коммуникация, мониторинг.

Предметом для системы внутреннего контроля является оценка эффективности хозяйственной деятельности, оценка финансовой отчетности и оценка соблюдения норм законодательства. Система внутреннего контроля не должна лишь обеспечивать достоверность и достаточность информации. Она должна быть направлена также и на выявление отклонений в фактических показателях и их причины, тем самым, обеспечив руководству своевременной базой для принятия управленческих решений.

В нормативно-правовых актах внутренний контроль определен как важнейшая часть системы управления, позволяющая предупреждать, выявлять недостатки и нарушения, а также своевременно устранять их последствия [1]. Значение внутреннего контроля трудно переоценить, так как он позволяет повысить управляемость компании и соответствие его деятельности поставленным целям и задачам. Однако, несмотря на прогресс в развитии внутреннего контроля, были и остаются некоторые проблемы в этом вопросе. Среди ключевых моментов можно выявить неэффективность служб внутреннего аудита, несовершенство регламентов в области внутреннего корпоративного контроля, несоот-

ветствие при взаимодействии системы внутреннего контроля с менеджментом компании, промахи в обеспечении контроля над структурными подразделениями, несоответствующий контроль за бизнес-процессами и рисками, характерными для области деятельности компании, частые случаи мошенничества. Таким образом, для компании необходимо соблюдение принципов эффективности внутреннего контроля, а также специфичных рекомендаций по организации внутреннего контроля. В совокупности данные мероприятия помогут в создании эффективной системы контроля, обеспечивающую максимальную прозрачность и защиту от мошенничества в финансовой – хозяйственной деятельности.

Рассмотрим подробнее мероприятия по совершенствованию системы внутреннего контроля. В первую очередь, любое предприятие должно провести анализ всех бизнес-процессов компании. Данный анализ должен быть проведен с целью выявить ключевые риски бизнеса и определить, какие контрольные процедуры должны быть проведены на данном этапе. Затем должна идти оценка достаточности контрольных процедур в зависимости от уровня и критичности выявленных рисков. Исходя из показателей предыдущих этапов, выявляется необходимость разработки и внедрения новых и обновление старых контрольных процедур. Такая систематическая оценка эффективности проводимого внутреннего контроля проводится для того, чтобы определить, насколько вообще надежна данная система и насколько эффективна для высшего менеджмента в плане принятия решений в области управления рисками бизнеса.

Эффективной методикой внутреннего контроля может стать абстрактно-логический метод исследования отдельных операций компании. Если есть сомнения о законности проведения какой-либо операции, то контролер или бухгалтер в компании принимает решение согласно своему профессиональному суждению о целесообразности проведения той или иной операции. Однако данный метод должен быть использован лишь в том случае, когда

проведен экономический анализ и есть основания, подтвержденные фактами хозяйственной деятельности [2].

Также на практике для усовершенствования системы внутреннего контроля на предприятии могут быть использованы корректирующие действия. Как пример основных корректирующих действий можно назвать изменение самих правил, стандартов или норм. Это предложение объясняется тем, что иногда ошибки или отклонения бывают результатом того, что принятые правила, стандарты или нормы ошибочны, или изложены нечетко, следствием чего является их двоякое толкование и невозможность использования. В таких случаях коррекции требуют сами принятые правила, стандарты или нормы, а не рабочие процессы. Однако это достаточно трудная задача для высшего менеджмента предприятия – пересмотр ранее утвержденных правил, стандартов или норм.

К корректирующим действиям по результатам контрольных процедур можно отнести:

- направление предписания руководителю подразделения, в котором выявлены ошибки или отклонения, с требованием их устранения в определенные сроки (применяется в том случае, если контрольный орган наделен таким правом);

- подготовка предложений руководству предприятия по устранению выявленных ошибок или отклонений;

- направление претензий руководителям подразделений, в которых выявлены ошибки или отклонения (применяется в том случае, если подразделения функционируют как обособленные единицы) [3].

Процесс разработки корректирующих действий состоит из нескольких этапов. На первом этапе идентифицируются основные ошибки и отклонения. Затем происходит их оценка в натуральных и денежных измерителях. После проведенных процедур выясняются причины отклонений, и разрабатывается план по внедрению корректирующих действий и выбора наиболее оптимальных методов в управлении. Данные корректирующие действия внедряются лишь на уровне менеджмента компании, перед которыми в свою очередь стоит

задача понять: по какой причине и насколько фактические показатели объекта контроля отклоняются от установленных правил, стандартов и норм, и только после этого принимать соответствующие корректирующие действия к источнику ошибки или отклонения.

Исходя из исследования, можно сделать вывод, что система внутреннего контроля играет очень важную роль в организации эффективного управления компанией, и как следствие, необходимо постоянное совершенствование ее механизмов, применяемых на практике. Решением на пути к совершенной модели управления лежит в разработке новых организационных меха-

низмов, способных скоординировать работу всех подструктур предприятия. Выработанные критерии оценки ошибок и отклонений помогут понять, в чем заключается корень проблемы. И на основе более детального экономического анализа специалист может сделать выводы о деятельности компании и рисках, существенных на данном этапе жизненного цикла компании, тем самым выявить резервы для покрытия дальнейших «стрессовых» ситуаций в компании. Необходимо выработать критерии оценки результативности и эффективности корректирующих действий.

#### **Библиографический список**

1. Хазгалиева Н.Р., Курбанаева Л.Х. Теоретические основы внутреннего контроля и проблемы его организации в корпорациях // Научные открытия 2017: сборник XXII Международной научно-практической конференции. – М.: Издательство «Олимп». – 2017. – С. 369-370.
2. Тураев А.Н., Байбаева М.Х. Совершенствование методики проведения внутреннего аудита // Молодой ученый. – 2016. – №4. – С. 504-507.
3. Иванов С. Реализация внутреннего контроля / Управление предприятием. – 2012. – №1. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://upr.ru/article/kontseptsii-i-metody-upravleniya/REALIZACIYA\\_FUNKCIJ\\_VNUTRENNEGO\\_KONTROLYA\\_.html](http://upr.ru/article/kontseptsii-i-metody-upravleniya/REALIZACIYA_FUNKCIJ_VNUTRENNEGO_KONTROLYA_.html) (Дата обращения: 02.10.2019)

### **IMPROVEMENT OF MECHANISMS OF INTERNAL CONTROL IN THE ORGANIZATION**

**E.R. Chernenko**, *Graduate Student*

**L.Kh. Kurbanaev**, *Candidate of Economic Sciences, Associate Professor*  
**Bashkir State University**  
 (Russia, Ufa)

**Abstract.** *The article discusses the urgent issue of organizing events to improve the internal control system. The objectives and values of internal control for the company are disclosed. The main problems of the organization of the internal control system are determined. Also in this article, corrective actions are considered to improve the internal control system at the enterprise based on the results of control procedures. The developed criteria for evaluating errors and deviations will help to understand what is the root of the problem. Based on a more detailed economic analysis, a specialist can draw conclusions about the company's activities and risks.*

**Keywords:** *internal control, internal audit, principles of internal control effectiveness, corrective actions, results of control procedures.*

## ВЛИЯНИЕ ДИВИДЕНДНОЙ ПОЛИТИКИ НА УРОВЕНЬ КАПИТАЛИЗАЦИИ КОМПАНИИ

Н.М. Чуйкова, канд. экон. наук, доцент

П.В. Мартынов, магистрант

Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова  
(Россия, г. Москва)

DOI: 10.24411/2411-0450-2019-11415

**Аннотация.** Актуальность темы заключается в том, что в сфере практического применения исследований дивидендной политики и ее форм уделяется недостаточное внимание. В данной статье был произведен сравнительный анализ дивидендных выплат российских публичных компаний нефтегазовой отрасли за период с 2014 по 2018 год и была произведена оценка влияния данного фактора на изменение рыночной стоимости компаний.

**Ключевые слова:** дивидендная политика, дивидендные выплаты, инвестиции, российские компании, нефтегазовая отрасль.

Для успешного развития компании необходимо привлекать новые средства. Это может быть реинвестированная прибыль, а также средства, привлеченные за счет эмиссии ценных бумаг. Второй вариант является методом для акционерных компаний. Для рационального управления прибылью компании необходима четко сформулированная и эффективная дивидендная политика [3].

С позиции инвесторов дивидендная политика компании дает возможность претендовать на часть прибыли компании, что можно характеризовать как пассивный подход акционеров в получении прибыли.

Дивиденды в соответствии с Налоговым кодексом понимаются как «любой доход, полученный акционером (участником) от организации при распределении прибыли, остающейся после налогообложения (в том числе в виде процентов по привилегированным акциям), по принадлежащим

акционеру (участнику) акциям (долям) пропорционально долям акционеров (участников) в уставном (складочном) капитале этой организации» [1].

С точки зрения потенциальных инвесторов ключевыми факторами могут быть как внутренние, так и внешние факторы, которые так или иначе могут влиять на деятельность компании.

В статье рассмотрены компании нефтегазового сектора, для которых одним из ключевых факторов осуществления деятельности является рынок сырьевых продуктов. В данном случае данным продуктом является нефть. С точки зрения российской действительности нефть является одним из ключевых факторов развития экономики. Это подтверждается тем, что практически 50% доходов федерального бюджета составляют доходы от реализации продукции нефтегазовой деятельности, что представлено на рисунке 1.

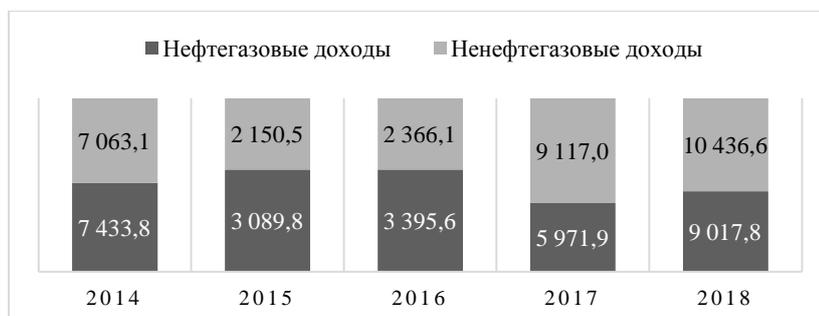


Рис. 1. Соотношение нефтегазовых и ненефтегазовых доходов федерального бюджета за 2014-2018 гг., %

Для того чтобы детально разобрать федеральный бюджет, проанализируем основные параметры федерального бюджета и его структуру.

За анализируемый период, который отражен на рисунке 1, можно отметить значительное изменение соотношения нефтегазовых и ненефтегазовых доходов федерального бюджета. В соответствии с федеральным законом «О федеральном бюджете на 2017 год и на плановый период 2018 и 2019 годов» №415-ФЗ от 19 декабря 2016 г. в 2017 г. структура доходов бюджета кардинально меняет вектор развития. Это объясняется низкими ценами на нефть, из-за которых бюджет был ориен-

тирован на пополнение за счет налоговых поступлений.

Выбранная менеджментом финансовая стратегия и оценка отдельных факторов, оказывающих определяющее воздействие на формирование дивидендной политики, позволяют сделать более обоснованный выбор конкретного типа этой политики на предполагаемый период.

При оценке влияния дивидендной политики компаний на стоимость их акций следует проанализировать доходность акций. Для анализа были выбраны российские компании нефтегазового сектора, у которых схожим фактором является доля акционерного капитала, который свободно обращается на фондовом рынке (табл. 1).

Таблица 1. Анализ доходности обыкновенных акций ПАО «НК «Роснефть», ПАО «Лукойл», ПАО «Сургутнефтегаз» за 2014-2018 гг.

Эмитент	Показатель	Год				
		2014	2015	2016	2017	2018
Роснефть	Дивиденд на акцию	12,85	8,21	11,75	5,98	6,65
	Прибыль, направленная на выплату дивидендов (млн. руб.)	136 187	87 011	124 529	63 377	70 478
	Доля от чистой прибыли	25%	25%	35%	35%	50%
	Стоимость акции	242,3	206,1	252,9	336,5	373,6
Лукойл	Дивиденд на акцию	110	154	177	195	215
	Прибыль, направленная на выплату дивидендов (млн. руб.)	73 849	90 584	117 298	133 318	145 475
	Доля от чистой прибыли	30%	29%	30%	46%	35%
	Стоимость акции	2013,5	2104	2277,5	2899,5	3392,5
Сургутнефтегаз	Дивиденд на акцию	2,06	6,87	5,80	0,6	1,25
	Прибыль, направленная на выплату дивидендов (млн. руб.)	41398,61	86455,30	74733,42	26056,80	33850,65
	Доля от чистой прибыли	8,10%	26,44%	8,46%	10,81%	20,33%
	Стоимость акции	26,21	34,00	33,14	28,56	28,19

Исходя из данных, представленных в таблице 1, можно сделать несколько выводов:

1. Компании имеют разный подход к дивидендной политике: ПАО «НК «Роснефть» имеет агрессивный подход к формированию своей политики, так как дивидендные выплаты представляет собой стабильный процент от чистой прибыли компании в течение длительного периода времени.

2. С точки зрения получения высоких дивидендных выплат за анализируемый период самым прибыльным был 2017 год: ПАО «Лукойл» в данный год выплатили дивидендов за одну акцию 215 руб., что является самым высоким показателем за анализируемый период. Это связано с успешной добычей нефтепродуктов, а также постепенным восстановлением мировых цен на нефть (рис. 2).

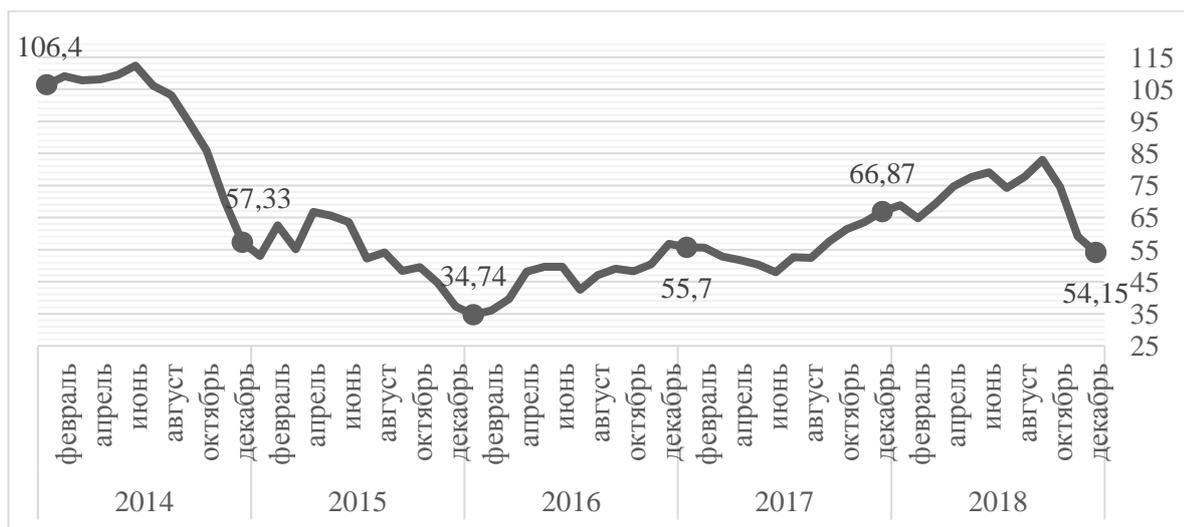


Рис. 2. Динамика цен на нефть марки Brent за 2014-2018 гг.

Исходя из данных, представленных на рисунке 2, цена на нефть марки Brent достигла минимума за анализируемый период в начале 2017 года (цена на нефть марки Brent составляла 34,74 долл./барр.). Однако после этого минимального показателя было отмечено постепенное восстановление цен: в конце 2018 года цена на нефть

марки Brent составляла 66,87 долл./барр., что на 92,5% больше показателя 2017 года.

3. При увеличении дивидендных выплат растет стоимость акций данной компании. Отношение дивидендных выплат и стоимости одной акции представлены на Рисунках 3 и 4 на примере ПАО «Лукойл» и ПАО «Сургутнефтегаз».

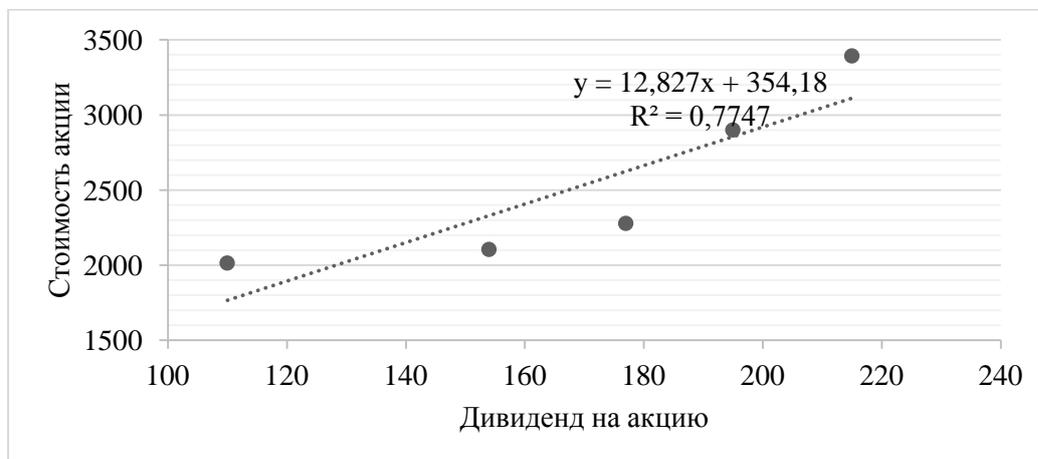


Рис. 3. Отношение дивидендных выплат и стоимости одной акции ПАО «Лукойл»

Исходя из данных, представленных на Рисунке 3, можно сделать вывод, что теснота связи между показателями дивидендных выплат и стоимости акций компании ПАО «Лукойл», согласно шкале Чеддока,

высокая (коэффициент корреляции составляет 0,88). Аналогичная ситуация представлена на примере ПАО «Сургутнефтегаз» (рис. 4).

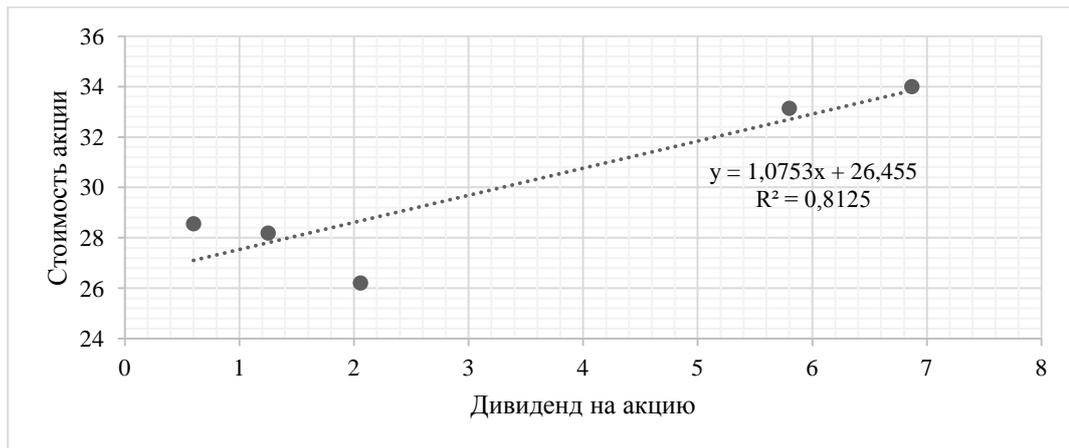


Рис. 4. Отношение дивидендных выплат и стоимости одной акции ПАО «Сургутнефтегаз»

Согласно расчетам, теснота связи между показателями дивидендных выплат и стоимости акций компании ПАО «Сургутнефтегаз» за анализируемый период можно охарактеризовать как высокая (коэффициент корреляции составляет 0,81). Данный показатель тесноты связи по двум компаниям помогают сделать предположение, что изменение дивидендных выплат может повлиять на цену акций.

Дивидендная политика ПАО «НК «Роснефть», как сказано выше, является агрессивной. Это в большинстве своем связано с тем, что контрольным пакетом акций обладает ПАО «Роснефтегаз», которая в свою очередь является государственной компанией, управляющей государственными активами в области нефтегазовой промышленности. Исходя из этого, можно сделать вывод, что компания ПАО «НК «Роснефть» является компанией с государственным участием.

Постепенное увеличение доли чистой прибыли (с 25% до 50%), направленную на дивидендные выплаты, связано с распоряжением Правительства с рекомендациями о выплате дивидендов по итогам работы за 2015 год: «Направляемая на выплату дивидендов сумма не может быть меньше большей из 2 величин – 50% чистой прибыли акционерного общества (без учета доходов и расходов от переоценки обращающихся на рынке ценных бумаг акций дочерних обществ и относящегося к ним налога на прибыль), определенной по данным бухгалтерской (финансовой) отчетности акционерного общества, или 50% чис-

той прибыли акционерного общества, определенной по данным консолидированной финансовой отчетности акционерного общества».

В соответствии с данным распоряжением совет директоров ПАО «НК «Роснефть» одобрил изменение дивидендной политики компании, которое предполагала постепенное увеличение доли прибыли, направляемую на дивидендные выплаты с 25% до 50%. Уже к 2017 году компания выполняет рекомендации распоряжения Правительства РФ и установила долю прибыли, направленную на дивидендные выплаты, на уровне 50% от чистой прибыли по МСФО [2].

Если говорить о ПАО «Лукойл», то данные компании отражают в своей дивидендной политике то, что минимальная доля чистой прибыли, которая может быть направлена на дивидендные выплаты, составляет 25% по МСФО. При этом, в соответствии с одобрением советов акционеров данных компаний, выделяемая доля может быть скорректирована, если финансовые результаты компании за отчетный период были благоприятными.

Если говорить о ПАО «Сургутнефтегаз», то их показатели за анализируемый период сильно варьируется из-за изменений финансовых результатов деятельности компании. Компания пытается применять консервативный подход к своей дивидендной политике для минимизации собственных рисков по неуплате дивидендных выплат. Стоит отметить, что большую долю акционерного ка-

питала (около 80%) состоят из обыкновенных акций, которые за анализируемый период получают дивиденды на одну акцию на уровне 60 копеек, что свидетельствует о стабильной выплате дивидендов для данного типа акций.

Исходя из вышесказанного можно сделать вывод, что внешние факторы компании (в анализируемом случае цена на нефть) действительно могут повлиять на вектор развития дивидендной политики компании, так как подобные факторы непосредственно влияют на показатели финансовой деятельности акционерных обществ. Подобное положение может стать основной анализа для потенциальных инвесторов.

Со стороны компании необходимо грамотно сформулировать дивидендную политику, которая позволит балансировать состояние, когда акции на рынке будут привлекательны со стороны инвесторов и общества не будут формировать высокие риски по неуплате дивидендов, на которые могут повлиять различные факторы.

Анализ российского рынка показывает, что многие публичные компании до сих пор сформулированной дивидендной политики. Для примера можно привести компанию X5 Retail Group, которая впервые с начала своей деятельности в 2018 году выплатила дивиденды за положительные финансовые результаты 2017 года. Также стоит учитывать, что многие крупные компании в структуре акционерного капитала имеют акционеров в лице различных федеральных ведомств, которые оказывают влияние на варианты дальнейшего развития компаний. Подобным примером является ПАО «НК «Роснефть», которое является такой компанией, чьим контрольным пакетом акций владеет государство через государственную компанию

АО «Роснефтегаз». Данное положение можно рассматривать с двух сторон: государство будет получать больше дивидендных выплат для реализации государственных программ, с другой стороны компания реинвестирует меньше поступлений для своего развития, что может отрицательно повлиять на финансовое и инвестиционное положение компании.

С точки зрения компаний с государственным участием со стороны государства было бы экономически целесообразным снизить требования по дивидендным выплатам в пользу государства и ориентироваться на умеренный подход к дивидендной политике через определение минимального стабильного размера дивидендов, который бы оставался достаточным для государственных регулирующих институтов.

Подобное предположение касается и для самостоятельных акционерных обществ. При стабильных финансовых результатах стоит ориентироваться также на умеренный тип дивидендной политики. Однако в условиях нестабильного этапа в деятельности компании следует минимизировать риски по невозможности исполнять обязательства по выплате дивидендов и придерживаться консервативного подхода к дивидендной политике.

Итак, при развитии отечественного рынка ценных бумаг публичным компаниям необходимо учитывать большую значимость дивидендной политики, которая имеет возможность привлечь потенциальных инвесторов и необходимый привлеченный капитал, который позволит инвестировать в развитие компании, а также повысить прозрачность деятельности компании в современных условиях.

**Библиографический список**

1. *Налоговый кодекс Российской Федерации*: Федеральный закон от 16.07.1998 №146-ФЗ // Свод законов Российской Федерации. – 1998. – №1. – ст. 43.
2. *Распоряжение* правительства от 18.04.2016 г. №705-Р «О формировании позиции акционера – Российской Федерации в акционерных обществах, акции которых находятся в федеральной собственности».
3. *Климочкина Н.И.* Влияние дивидендной политики на рыночную стоимость акций // Вестник науки и творчества. – 2016. – №3. – С. 125-129.
4. *Официальный сайт* ПАО «Лукойл». – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.lukoil.ru/InvestorAndShareholderCenter/Securities/Dividends> (дата обращения: 21.11.2019)
5. *Официальный сайт* ПАО «НК «Роснефть». – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.rosneft.ru/Investors/dividends/> (дата обращения: 18.11.2019)
6. *Официальный сайт* ПАО «Сургутнефтегаз». – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.surgutneftegas.ru/investors/dividend-payment-history/> (дата обращения: 20.11.2019)

**INFLUENCE OF DIVIDEND POLICY ON THE COMPANY'S CAPITALIZATION  
LEVEL**

**N.M. Chuykova**, *Candidate of Economic Sciences, Associate Professor*

**P.V. Martynov**, *Graduate Student*

**G.V. Plekhanov** **Russian University of Economics**  
(Russia, Moscow)

**Abstract.** *The relevance of the topic lies in the fact that insufficient attention is paid to the practical application of research on dividend policy. In this article was made the comparative analysis of dividend payments of the Russian public companies of oil and gas branch for the period from 2014 to 2018 and the assessment of influence this factor for changing market value of the companies.*

**Keywords:** *dividend policy, dividend payments, investments, Russian companies, oil and gas industry.*

**ОЦЕНКА ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ НА ПРИМЕРЕ ПАО «АЭРОФЛОТ»**

**Н.М. Чуйкова**, канд. экон. наук, доцент

**М.А. Попова**, магистрант

**Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова**  
(Россия, г. Москва)

DOI: 10.24411/2411-0450-2019-11416

***Аннотация.** В данной статье была проведена оценка систематических и несистематических финансовых рисков ПАО «Аэрофлот» за 2018 год, а именно валютного риска, риска изменения процентных ставок, риска изменения цен на топливо также рисков ухудшения финансового состояния, определены причины повышения уровня финансовых рисков. Итогом данного исследования стало определение способов минимизации данных рисков с целью сокращения будущих потерь.*

***Ключевые слова:** финансовый риск, систематические риски, несистематические риски, финансовая стабильность компании, минимизация рисков, хеджирование.*

Последствия финансовых рисков оказывают влияние на финансовые результаты и финансовую стабильность компании. Финансовые риски могут привести не только к определенным финансовым потерям, но и к банкротству организации, однако путем прогнозирования того или иного рискованного события и путем принятия мер к снижению степени риска можно избежать негативных последствий. Именно управление финансовыми рисками помогает улучшить финансовое состояние организации и свести к минимуму воздействие данных рисков на деятельность организации.

Целью работы является оценка систематических и несистематических финансовых рисков ПАО «Аэрофлот», а также определение способов их минимизации.

Группа «Аэрофлот» – современный авиационный холдинг, крупнейший авиаперевозчик России, входит Топ-20 авиаперевозчиков мира по пассажиропотоку. По итогам 2018 года Группа занимает 40,7% российского рынка по пассажиропотоку. В течение года услугами авиакомпаний Группы воспользовались 55,7 млн пассажиров, в том числе 35,8 млн пассажиров перевезено рейсами авиакомпании «Аэрофлот» [5].

Головной компанией Группы является ПАО «Аэрофлот». Важно отметить, что 51,17% акций ПАО «Аэрофлот» принадлежит Российской Федерации в лице Фе-

дерального агентства по управлению государственным имуществом. В свободном обращении у институциональных и розничных инвесторов находится 40,9% капитала [5].

ПАО «Аэрофлот» присущи как систематические и несистематические риски. К систематическим рискам относятся: валютный риск, риск изменения процентных ставок и риск изменения цен на топливо [5].

К основным несистематическим финансовым рискам можно отнести: риск снижения финансовой устойчивости, риск потери ликвидности, риск снижения рентабельности, риск снижения деловой активности и риск повышения долговой нагрузки.

ПАО «Аэрофлот» подвержено воздействию валютного риска в отношении выручки, а также операций по закупкам и привлечению заемных средств, которые выражены в валюте. В основном валютный риск возникает по операциям в евро и долларах США. Уровень данного риска оказал негативное влияние в 2018 году, как на финансовые результаты компании, так и на состояние долговой нагрузки, в связи с повышением курсов иностранных валют. Чтобы снизить данный риск, компании целесообразно проводить хеджирование изменений валютных курсов, для этого следует осуществлять регулярный анализ тенденций курсов валют.

Организация также подвержена риску, связанному с влиянием колебаний рыночных процентных ставок на ее финансовые результаты и денежные потоки. Изменение процентных ставок в основном оказывает влияние на изменение стоимости привлечения кредитов и займов (фиксированная процентная ставка) и на будущие денежные потоки (плавающая процентная ставка на кредиты и займы). Для снижения этого риска компании важно в момент привлечения новых кредитов и займов, а также финансовой аренды принимать решение исходя из предположения какая (фиксированная или плавающая) процентная ставка будет более выгодной для ПАО «Аэрофлот» на весь период времени до момента погашения.

Что касается риска изменения цен на авиатопливо, то изменения цен на ресурс в 2018 году оказало негативное влияние на финансовое состояние ПАО «Аэрофлот», а именно на финансовые результаты компании. Связано это с тем, что цена на нефть марки «Брент» на 31 декабря 2018 г. или 31 декабря 2017 г. была бы выше или ниже на 10% фактической цены при отсутствии изменений прочих переменных (включая прогнозы будущей цены на нефть). Для снижения данного риска компании целесообразно хеджировать данный риск, а именно закупать топливо по заранее обговоренной цене, наиболее выгодной для ПАО «Аэрофлот».

Далее целесообразно оценить группу основных несистематических рисков с помощью балансового метода, который реализуется на основе финансового анализа.

Уровень риска финансовой устойчивости определяет коэффициент финансовой устойчивости, который на 31.12.2018 составил 0,4, уменьшившись на 0,09 по сравнению с предыдущим периодом. Уменьшение связано в первую очередь с сокращением нераспределенной прибыли. Несмотря на это показатель находится в разумных границах, что свидетельствует о сохранении финансовой устойчивости

ПАО «Аэрофлот», а значит о приемлемом уровне риска.

Риск ликвидности определяется с помощью показателя собственного оборотного капитала, который составил на 31.12.2018 – 1,9 млрд. рублей. Положительное значение свидетельствует о ликвидности баланса. Также риск ликвидности можно оценить, используя коэффициент текущей ликвидности, который в свою очередь на 31.12.2018 составил 1,12, сократившись на 0,51 по сравнению с предыдущим периодом в основном за счет сокращения денежных средств и их эквивалентов. Несмотря на это, коэффициент соответствует нормативу, что говорит о достаточности оборотных средств, чтобы покрыть краткосрочные обязательства. Стоит отметить, что компания систематически осуществляет оценку данного риска, а именно производит детальное планирование и прогнозирование денежных потоков для обеспечения ликвидности на достаточном уровне.

Риск снижения финансовых результатов оценивается как с помощью анализа основных статей отчета и финансовых результатов, так и с помощью показателей рентабельности. Анализ основных статей Формы 2 необходим для того, чтобы определить за счет чего изменилась чистая прибыль, как основной финансовый результат любой компании. В таблице 1 представлен аналитический отчет о финансовых результатах ПАО «Аэрофлот» за 2017-2018 гг. (табл. 1).

Выручка ПАО «Аэрофлот» за 2018 год составила 504,7 млрд руб. Наибольшую долю в структуре выручки занимает выручка от реализации пассажирских авиаперевозок – 88,54%. Выручка по сравнению с 2017 годом увеличивается на 58,05 млрд.рублей или на 13%. Основными драйверами выручки стали: рост пассажирских перевозок на 8,9%, рост количества выполненных рейсов на 12,3%, расширение маршрутной сети.

Таблица 1. Аналитический отчет о финансовых результатах ПАО «Аэрофлот» за 2017-2018 гг., тыс. рублей

Наименование показателя	2017 г.	2018 г.	Изменение	Изменение в %
Выручка	446 649 442	504 696 789	58 047 347	13,00
Себестоимость продаж	400 268 600	499 683 382	99 414 782	24,84
Валовая прибыль/убыток	46 380 842	5 013 407	-41 367 435	-89,19
Коммерческие расходы	35 171 689	29 815 806	-5 355 883	-15,23
Управленческие расходы	12 742 294	13 810 326	1 068 032	8,38
Прибыль/убыток от продаж	1 533 141	38 612 725	37 079 584	2 418,54
Доходы от участия в других организациях	3 586 256	2 213 828	-1 372 428	-38,27
Проценты к получению	4 236 094	2 885 714	-1 350 380	-31,88
Проценты к уплате	800 569	0	-800569	-100,00
Прочие доходы	52 915 005	63 556 751	10 641 746	20,11
Прочие расходы	23 179 506	25 960 860	2 781 354	12,00
Прибыль/убыток до налогообложения	35 224 139	4 082 708	-31 141 431	-88,41
Текущий налог на прибыль	8 723 470	2 755 346	-5 968 124	-68,41
Изменение отложенных налоговых обязательств	37 871	13 306	-24 565	-64,86
Изменение отложенных налоговых активов	1 219 688	680 560	-539 128	-44,20
Прочее	685 225	801 488	116 263	16,97
<b>Чистая прибыль/убыток</b>	<b>28 443 453</b>	<b>2 796 104</b>	<b>-25 647 349</b>	<b>-90,17</b>

Себестоимость за 2018 год составила 499,68 млрд.рублей. Себестоимость в 2018 году увеличивается на 99,41 млрд.рублей или на 24,84%, что в первую очередь связано с увеличением материальных затрат на 41,9% по причине увеличения цен на авиационное топливо, лизинговых платежей на 21%, данное увеличение связано с расширением парка воздушных судов и ростом курса иностранной валюты. Из-за того, что себестоимость увеличивается большими темпами, валовая прибыль имеет тенденцию к сокращению, а именно на 41,37 млрд.рублей или на 89,19%. Коммерческие и управленческие расходы в 2018 году не претерпевали значительных изменений.

Важно также отметить, что у ПАО «Аэрофлот» в 2018 году присутствует убыток от продаж – 38,6 млрд. рублей, что связано с сокращением валовой прибыли. Несмотря на это чистая прибыль составила 2,8 млрд. рублей, сократившись на 25,65 млрд. рублей по сравнению с предыдущим периодом. Чистая прибыль стала положительной в связи с тем, что ПАО «Аэрофлот» имеет значительный объем прочих доходов, которые формируются за счет возврата акциза на авиатопливо, дохода по не прилетевшим пассажирам, прибыли прошлых лет и т.д.

Результат деятельности организации также можно оценить с помощью относи-

тельных показателей рентабельности. Так рентабельность по чистой прибыли в 2018 году составила 0,55%, сократившись по сравнению с 2017 годом на 5,81 п.п. Рентабельность продаж составила -7,65%, по сравнению с 2017 годом данный показатель уменьшился на 7,3 п.п. Данные результаты говорят о том, что в 2018 году у ПАО «Аэрофлот» есть проблемы, связанные с ухудшением финансовых результатов.

Исходя из проведенной оценки финансовых результатах, можно говорить о том, что у компании в 2018 году присутствует высокий риск ухудшения финансовых результатов, что связано в первую очередь с валютным риском и риском изменения цен на авиатопливо.

Риск повышения долговой нагрузки, является одним из ключевых при оценке кредитоспособности любой компании. Стоит отметить, что долговые обязательства, а именно лизинговые платежи у ПАО «Аэрофлот» находятся за балансом. Для компании показатель долговой нагрузки в 2018 году составил 14,33, увеличившись по сравнению с 2017 годом на 12,34. Рост связан с высокой чувствительностью лизинговых платежей к изменению курса, а в 2018 году рубль как раз ослабел к доллару на 6,3%, к евро на 9,8%. Увеличение долговой нагрузки также произошло по причине увеличения цен на авиатопливо на

35%. Таким образом можно констатировать факт того, что у компании в 2018 году присутствует высокий риск долговой нагрузки, что также связано с колебанием курсов валют и цен на авиатопливо.

При оценке риска снижения деловой активности было выявлено, что риск находится на допустимом уровне. А именно коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности в 2018 году составил 5,79, увеличившись на 0,29 по сравнению с 2017 годом, период оборота при этом составил 63 дня. Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности в 2018 году составил 5,72, увеличившись на 0,40 по сравнению с 2017 годом, период оборота – 65 дней. Улучшение показателей связано в первую очередь с увеличением среднегодовой величины дебиторской и кредиторской задолженностей. Финансовый цикл в 2018 году составил 5 дней. Исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод о том, что ПАО «Аэрофлот» эффективно использует свои ресурсы.

Таким образом, у ПАО «Аэрофлот» существуют проблемы, связанные в первую очередь с усугублением валютного риска и риска изменения цен на топливо по причине макроэкономических изменений (снижение курса рубля, рост цен на авиатопливо). Высокий уровень данных рисков приводит к повышению рисков снижения финансовых результатов и увеличения долговой нагрузки. Несмотря на негативные последствия стоит отметить, что ПАО «Аэрофлот» в 2018 году оптимизировала свои доходы и расходы, тем самым не допустив убытка. Чтобы минимизировать свои риски в будущем, а также не допустить усугубления подобной ситуации, компании целесообразно систематически хеджировать валютный риск и риск изменения цен на авиатопливо. Для управления остальными рисками необходимо постоянно проводить их оценку в перспективе и рассматривать несколько сценариев развития событий.

#### Библиографический список

1. Бланк И.А. Управление финансовыми рисками: учебник. – Ника-Центр, 2015. – 600 с.
2. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента 2 т.: учебник. – Ника-Центр, 2016. – 512 с.
3. Григорьева, Т. И. Финансовый анализ для менеджеров: оценка, прогноз: учебник. – М.: Юрайт, 2016. – 462 с.
4. Ефимова О.В. Финансовый анализ. – учебное пособие. – М.: Бухгалтерский учет, 2017. – 241 с.
5. ПАО «Аэрофлот». – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.aeroflot.ru/ru-ru>

#### EVALUATION OF FINANCIAL RISKS ON THE EXAMPLE OF AEROFLOT PJSC

**N.M. Chuykova**, *Candidate of Economic Sciences, Associate Professor*

**M.A. Popova**, *Graduate Student*

**G.V. Plekhanov** *Russian University of Economics  
(Russia, Moscow)*

**Abstract.** *In this article, we evaluated the systematic and unsystematic financial risks of PJSC Aeroflot for 2018, namely, currency risk, risk of changes in interest rates, risk of changes in fuel prices and risks of worsening financial condition, identified the reasons for the increase in the level of financial risks. The result of this study was to identify ways to minimize these risks in order to reduce future losses.*

**Keywords:** *financial risk, systematic risks, unsystematic risks, financial stability of the company, risk minimization, hedging.*

## УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ С ПРИМЕНЕНИЕМ СИСТЕМНОГО ПОДХОДА

Ч.Р. Шайдуллина, *магистрант*

И.И. Махмутов, *канд. экон. наук, доцент*

Набережночелнинский институт (филиал) Казанского федерального университета  
(Россия, г. Набережные Челны)

DOI: 10.24411/2411-0450-2019-11417

**Аннотация.** *Подробное изучение различных научных работ по вопросу управления дебиторской задолженностью предприятия позволило выделить ряд проблемных моментов, которые остаются неразрешенными и требуют доработки. Все эти вопросы, в большей своей части, затрагивают систему управления дебиторской задолженностью, в связи с чем в статье раскрыт системный подход к управлению дебиторской задолженностью предприятия, подробно показаны его основные элементы и механизм управление дебиторской задолженностью предприятия.*

**Ключевые слова:** *дебиторская задолженность, предприятие, системный подход, система управления, политика управления.*

Зачастую на предприятиях происходит смешивание функций управления между различными подразделениями или их распределение. В результате действия в отношении дебиторов не согласованы. Службы, отвечающие за наращивание объема продаж, широко используют механизм привлечения клиентов на основе отсрочки платежа, но такое одностороннее действие приводит к недостатку средств в обороте предприятия, и как правило, к ухудшению финансового состояния за счет вовлечения внешних источников финансирования.

На предприятии разрабатываются отдельно кредитная, дисконтная и инкассационная политики [1], но все они призваны решать свой круг задач, и не приводят к выявлению наиболее приемлемой величины дебиторской задолженностей.

Риски также не прорабатываются предприятиями, наибольшее достижение в данной области можно отметить – выявление кредитоспособности клиента.

Последние две проблемы вызваны отсутствием специальных подразделений или структур, контролирующих и оценивающих эффективность управления дебиторской задолженностью.

Поэтому автор работы предлагает рассматривать управление дебиторской задолженностью ввиду некой системы, которая имеет свои принципы построения, структуру и элементы.

Система управления дебиторской задолженностью не является замкнутой и обособленной системой [2]. Она входит как составной элемент в общую систему управления предприятием и занимает там свое место. Это отражено на рисунке 1.



Рис. 1. Система управления дебиторской задолженностью как элемент общей системы управления предприятием

По рисунку 1 видно, что система управления дебиторской задолженностью входит в состав более крупной системы управления оборотными активами, которая в свою очередь является составным звеном системы управления активами. Система управления активами входит в состав системы управления финансовой деятельностью предприятия.

В результате того, что автором предложено рассматривать управление дебиторской задолженностью как систему, то эта система должна соответствовать определенным принципам системности [3]:

– целенаправленность – стремление достичь главной цели развития предприятия;

– многовариантность – разнообразие в использовании инструментов, методов и подходов;

– упорядоченность – следование определенным, установленным правилам управления;

– рискоориентированность – следует учитывать риски при принятии решения, соотносить риск и доход;

– мотивированность – заинтересованность ведущих сотрудников предприятия.

На рисунке 2 отражены основные элементы системы управления дебиторской задолженностью, которая включает объект, субъект и механизм управления.



Рис. 2. Элементы системы управления дебиторской задолженностью

Сотрудники, управляющие дебиторской задолженностью, реализуют свою деятельность через функции, разделенные на две группы: общие и специальные. При этом следует понимать, что общие функции свойственны любой системе управления предприятия и ее составляющим, а специальная, предназначена только для определенной системы.

К общим функциям следует отнести – планирование, организацию, координацию, мотивацию и контроль дебиторской задолженности.

В качестве специальных функций предлагается выделить – формирование и движение дебиторской задолженности, инкассирование, управление рисками, рефинансирование.

Формирование и движение дебиторской задолженности: проводится определение величины дебиторской задолженности: выстраивается структура дебиторской задолженности; выявляются источники финансирования дебиторской задолженности среди кредиторской задолженности; устанавливаются сроки погашения дебиторской задолженности.

Инкассирование дебиторской задолженности: определяется наиболее эффективный способ взыскания дебиторской задолженности без существенных потерь её стоимости, при этом затраты минимальны.

Управление рисками: минимизация возможных рисков при формировании и погашении дебиторской задолженности.

Рефинансирование: трансформирование дебиторской задолженности в другие виды активов через механизмы учета векселя, форфейтинга и факторинга.

Исходя из вышеизложенных функций можно выделить следующие задачи сис-

темы управления дебиторской задолженностью:

- установка регламента по работе с дебиторами;
- построение графиков погашения дебиторской задолженности в плановом периоде;
- установление типа управления;
- формирование системы управления;
- определение стандартов кредитной, инкассационной и дисконтной политики;
- выработка механизма управления;
- установка информационной системы, обеспечивающей управление;
- определение стандартов документооборота между подразделениями;
- разработка системы скидок и штрафов по отношению к дебиторам;
- разработка мотивационных мер, применимых к сотрудникам, управляющим дебиторской задолженностью;
- мониторинг соответствия плановых и фактических параметров дебиторской задолженности;
- контроль соответствия установленных и фактически применяемых механизмов управления;
- оптимизация величины дебиторской задолженности и ее составляющих.

Одной из проблем управления дебиторской задолженностью является отсутствие четкого распределения ответственности между подразделениями хозяйствующего субъекта. Для устранения данной проблематики, автором предложено закрепить за определенными подразделениями сферы ответственности.

Отдел продаж: определение условий сделки для клиента сообщение о выгодности досрочного погашения задолженности; сбор информации от клиента выявление

непогашенной задолженности у клиента; заключение договора на поставку продукции создание информационной базы на клиента.

Бухгалтерия: учет продукции по каждому клиенту ведение расчетов с клиентом; сверка взаиморасчетов начисление скидок, штрафов; создание фонда по списанию безнадежной дебиторской задолженности инвентаризация задолженности предоставление информации другим подразделениям.

Экономический отдел: оценка эффективности скидки; установление объема кредитования для клиента; ведение эффективных форм расчета; контроль уровня дебиторской задолженности по клиентам; выставление требований применения штрафов; составление отчетов о состоянии дебиторской задолженности; предложения по премированию сотрудников.

Юридический отдел: выявление правильности оформления документов; защита интересов предприятия; предъявление претензионных документов должникам; ведение судебных разбирательств по отношению к должникам; составление отчета о претензионно-исковой работе.

Отдел управления рисками: выявление кредитоспособности клиента через анализ его финансового состояния; установление лимита кредитования, срока, залога по каждой сделке; отслеживание финансового состояния клиента; применение механизмов управления рисками; составление и предоставление отчета о степени риска по дебиторской задолженности предприятия.

Комитет по управлению дебиторской задолженностью: создание политики

управления дебиторской задолженностью; установление общих критериев по сделкам с применением коммерческого кредита; реструктуризация задолженности; установление размера фонда по списанию задолженности и принятие решений о списании.

Таким образом, функции по управлению возможными рисками возложены на специальный отдел, что требует выделение этой области системы, по нашему мнению, в отдельную подсистему. На сегодняшний день ситуация такова, что если руководство предприятия не будет учитывать риски, возникающие при управлении дебиторской задолженностью, то это может привести к краху финансового состояния предприятия в целом.

Далее представлен механизм управления дебиторской задолженностью предприятия. Механизм управления представляет собой реализацию управленческих функций на практике с помощью применения соответствующих методов и инструментов управления. К инструментам следует отнести:

- проектную документацию;
- бизнес-планы;
- регламент;
- должностные инструкции;
- нормативно-правовая информация;
- учетная информация;
- параметры отклонений от норм;
- учетно-аналитическая информация

общего характера.

Весь механизм управления отражен на рисунке 3.



Рис. 3. Механизм управление дебиторской задолженностью предприятия

Управление дебиторской задолженностью может проводиться предприятием самостоятельно, задействовав при этом только собственные силы. Либо при отсутствии необходимых структур через привлечение третьих лиц. А также сочетание как внутреннего управления, так и привлечение сторонних специалистов.

Таким образом, управление дебиторской задолженностью является системой, которая входит в состав общей системы управления предприятием и имеет свои составные элементы: функции, задачи, механизм. Все элементы системы управления

дебиторской задолженностью тесно взаимосвязаны между собой и подчинены принципам построения системы.

При этом на общем фоне системы четко выделяется подсистема управления рисками, которые связаны с возникновением и динамикой дебиторской задолженности. А также можно отметить подсистему стимулирования сотрудников предприятия и контроля за управлением. Эти подсистемы необходимы на сегодняшний день для гибкости и эффективности функционирования предприятия.

#### **Библиографический список**

1. *Лапыгин Ю.Н.* Системное управление организацией. – М.: Академия, 2016. – 180 с.
2. *Дьяконов К.* Как управляют дебиторской задолженностью в российских компаниях // Финансовый директор. – 2013. – №10. – С. 54.
3. *Кузнецова А.А.* Клиентский рейтинг – информационная база управления дебиторской задолженностью // Финансы, денежное обращение и кредит. – 2018. – № 4. – С. 21.

### **THE RECEIVABLES MANAGEMENT OF AN ENTERPRISE USING A SYSTEMATIC APPROACH**

**Ch.R. Shaydullina**, *Graduate Student*

**I.I. Makhmutov**, *Candidate of Economic Sciences, Associate Professor*  
**Naberezhnye Chelny Institute (branch) of Kazan Federal University**  
**(Russia, Naberezhnye Chelny)**

**Abstract.** *A detailed study of various scientific papers on the management of accounts receivable of the enterprise allowed us to identify a number of problematic issues that remain unresolved and require improvement. All these issues, for the most part, affect the system of accounts receivable management, in connection with which the article reveals a systematic approach to the management of accounts receivable of the enterprise, shows in detail its main elements and the mechanism of accounts receivable management of the enterprise.*

**Keywords:** *accounts receivable, enterprise, system approach, management system, management policy.*

## АНАЛИЗ ФАКТОРОВ ВЛИЯЮЩИХ НА НЕФОРМАЛЬНУЮ ЗАНЯТОСТЬ В УЗБЕКИСТАНЕ

**Ю.С. Шакирова**, старший преподаватель  
Ферганский политехнический институт  
(Узбекистан, г. Фергана)

DOI: 10.24411/2411-0450-2019-11418

**Аннотация.** В статье определены ключевые особенности неформальной занятости на основе изучения концептуальных подходов. Обоснованы скрытая природа неформальной занятости, отсутствие четких границ определения, надежных данных и четких критериев «неформальности», которые создают определенные трудности в оценке ее статуса и степени. Для выявления основных факторов, влияющих на уровень неформальной занятости в регионах Республики Узбекистан, была проведена оценка корреляции между уровнем социально-экономического развития регионов и уровнем неформальной занятости на основе уровня неформальной занятости по регионам.

**Ключевые слова:** неформальная занятость, неформальная экономическая активность, трудовые ресурсы, экономически активное население, занятость в экономике, уровень безработицы, региональные показатели, факторы.

Проблема неформальной занятости и ее особенности на рынке труда стала изучаться сравнительно недавно. Разные страны утверждали, что неформальной занятости на их рынке труда не существует, но с постепенным расширением анализа этого явления стало ясно, что неформальные трудовые отношения существуют во всех формах управления.

Проблема неформальной занятости, которая начала изучаться во второй половине XIX века, во второй половине XX века стала изучаться как «явление», который в исследованиях направленных на изучения трудового рынка считается практически занятым, но не отраженным ни в одном из показателей.

Сегодня на неформальную экономику приходится более 90% малого и среднего бизнеса в мире и более 50% мировых трудовых ресурсов [1, с. 103-110].

Занятость в неформальном секторе характеризуется рядом особенностей, общих для всех стран с рыночной экономикой [2, с. 52].

Во-первых, она не полностью регистрируется и поддерживается официальной статистикой, кроме этого неформальнозанятые не признаются и не поддерживаются государственными органами.

Во-вторых, большинство занятых в этой области имеют небольшой капитал, низкую производительность труда и дохода.

В-третьих, большинство занятых этого вида сталкиваются с ограничениями на доступ к организованным рынкам, к кредитным услугам и к современным технологиям.

В-четвертых, занятость в этой области обычно выходит за рамки системы социальной защиты, трудового законодательства и стандартов охраны труда.

Наличие этих обстоятельств делает необходимым легализовать деятельность работников неформального сектора в неформальной экономике и использовать имеющиеся возможности. Вышеизложенное показывает актуальность теоретического и практического исследования неформальной занятости в национальной экономике, и в этом контексте в статье рассматриваются состояние и характеристики неформальной занятости на национальном рынке труда.

Обзор литературы. В последние годы многие ученые проводят исследования в области политики занятости, занятости, неформальной занятости и ее легализации. Вопросы неформальной занятости изучена в исследованиях Д.Р. Ахмедеева, Эрнандо де Сото, С.А. Раковской, Ф. Слонимчука,

Е.Ю. Варшавская, В.Е. Гимпельсона, А.А. Зудиной.

Типы, особенности, социально-экономическая природа, его составляющие элементы, ключевые признаки и функции занятости в рынке труда были изучены академиком К.Х. Абдурахмоновым [3]. М. Мирзакаримова и Ш. Олимжонова исследовали сущность и особенности неформальной занятости и легализацию неформальной занятости на основе результатов анкетирования, анализа состояния и структуры неформальной занятости на рынке труда [2, с. 52].

Материалы и методы исследования. В исследовании выявлено уровень неформальной занятости как составляющий элемент неформальной экономики, используя официальную статистику по Республике Узбекистан за 2000-2018 годы, оценено тенденции ее изменения и степень корреляции основных социально-экономических показателей с неформальной занятостью, сгруппированных по регионам на основе уровня неформальной занятости в регионах.

В процессе исследования использованы методы научной абстракции, статистическая группировка, статистическое сравнение, анализ и синтез.

**Результаты исследования их обсуждение.** В процессе исследования рынка труда и его изменений в мире было выявлено несколько подходов к неформальной экономической деятельности и неформальной занятости. Наиболее распространенными из них являются структуралистский подход Международной организации труда (МОТ) и легалистский подход. По подходу МОТ, возникновение неформальной занятости является результатом сочетания избыточной рабочей силы с ее низким спросом, что является основной причиной роста неформального секто-

ра. Согласно этому подходу, небольшой размер предпринимательских структур (в основном самозанятые или семейные фирмы) неформального сектора характеризуется простотой используемых технологий и легкостью доступа к рынку.

Отдельный подход к изучению неформальной экономики был предложен перуанским экономистом Эрнандо де Сото [4, с. 167, 176-215].

Основной концепции де Сото является чрезмерная бюрократическая организация легального сектора экономики, что является основной причиной развития неформального сектора в стране.

По мнению некоторых исследователей, уровень неформальной занятости в развивающихся странах вырос в последние годы на 20-35% [5, с. 25; 6, с. 14]. Исходя из этих соображений, важно понять особенности неформальной занятости, которые оказывают существенное влияние на рынок труда сегодня, и разработать механизмы его регулирования [7, с. 130].

Сложность оценки факторов, влияющих на склонность хозяйствующего субъекта к неформальной занятости, объясняется следующим [8, с. 160]: во-первых, исследуемый объект скрыт от глаз; во-вторых, сложность разграничения неформальных границ занятости; в-третьих, трудно определить масштабы и значение неформальной занятости из-за отсутствия надежных данных и различий между результатами, полученными различными методами оценки; в-четвертых, нет четких критериев и параметров, позволяющих оценить уровень исследуемого объекта из-за отсутствия четкой концепции.

Исходя из вышеизложенного, мы попытаемся изучить и оценить ситуацию с неформальной занятостью в Узбекистане на основе официальной статистики [9, 10, 11] (табл. 1).

Таблица 1. Изменения в некоторых показателях рынка труда в Узбекистане за 2000-2018 гг.

№	Показатели	Годы						
		2000	2005	2010	2015	2016	2017	2018
1.	Постоянное население (тыс. чел.)	24487,7	26021,3	28001,4	31022,5	31575,3	32120,5	32656,7
2.	Количество трудовых ресурсов (тыс. чел.)	12469,0	14453,2	16726,0	18276,1	18488,9	18666,3	18829,6
3.	Количество официально занятых в экономике (тыс. чел.)	8983,0	10196,3	11628,4	13058,3	13298,4	13520,3	13273,1
4.	Количество безработных (тыс. чел.)	35,4	27,7	658,2	709,4	724	837	1368,6
5.	Количество неформально занятых (тыс. чел.)	3450,6	4229,2	4439,4	4508,4	4466,5	4309,0	4187,9
6.	Доля трудовых ресурсов в постоянном населении (в %)	50,9	55,5	59,7	57,9	58,5	58,1	57,6
По количеству трудовых ресурсов:								
7.	официальный уровень занятости (в %)	72,0	70,5	69,5	71,5	71,9	72,4	70,5
8.	уровень безработицы (в %)	0,3	0,2	3,9	3,9	3,9	4,5	7,3
9.	уровень неформальной занятости (в %)	27,7	29,3	26,5	24,7	24,2	23,1	22,2

Из таблицы видно, что в период 2000-2018 гг. население страны стабильно росло под влиянием демографических факторов (рождаемость, естественный прирост). Доля трудовых ресурсов в постоянном населении увеличилась до 2010 года (59,7%) и снизилась к 2015 году (57,9%), а в 2016 году она увеличилась на 58,5 процента, в 2017 и 2018 годах доля трудовых ресурсов в постоянном населении сократилась.

Число рабочих мест, зарегистрированных в официальной статистике как официальные рабочие места в экономике, также стабильно растет в течение последних 19 лет. Однако наблюдается тенденция к изменению доли занятых в количестве трудовых ресурсов как в изменение доли трудовых ресурсов в количестве постоянного населения.

Сегодня официальная статистика Республики Узбекистан представляет показателей рынка труда в виде численность трудоспособного населения, в том числе численность экономически активного населения, численность трудовых ресурсов, численность занятых в экономике и численность безработных. Официальная статистика не признает неформальную занятость в качестве отдельного показателя,

из-за этого в системе статистических показателей существует значительный разрыв. Согласно официальной статистике, общая численность занятых и безработных в экономике дает численность экономически активного населения, но когда численность экономически активного населения исключается из имеющихся трудовых ресурсов, возникает значительная разница в трудовых ресурсах, которая не учитывается в статистике.

Согласно действующему законодательству Республики Узбекистан безработные, обращающиеся в территориальные управления занятости в контексте помощи в трудоустройстве, считаются безработными, тогда, разумно предположить, что часть трудовых ресурсов, полученная как вышеупомянутая разница, считается неформальной.

Исходя из логического вывода, согласно показателям, приведенным в таблице 1, уровень неформальной занятости в Узбекистане в 2000-2018 гг. был значительным (около 22-30%). Однако стоит отметить, что в результате реформ на рынке труда и развития экономических секторов в стране с 2015 года наблюдается тенденция к сокращению количества и уровня нефор-

мальной занятости. В частности, в 2000 году неформальная занятость составляла 3450,6 тыс. человек (27,7% трудовых ресурсов) и увеличилась на 4229,2 тыс. человек (29,3% трудовых ресурсов) в 2005 году. В 2010 году достигло в 4439,4 тыс. человек (26,5% трудовых ресурсов) и к 2018 году этот показатель сократился до 4187,9 тыс. человек, или 22,2% от общего количества трудовых ресурсов.

На основании данных, опубликованных Госкомстатом Республики Узбекистан в конце 2018 года, мы попытаемся оценить влияние ряда факторов на уровень неформальной занятости на региональных рынках труда.

Чтобы оценить влияние факторов на уровень неформальной занятости, мы группируем регионы Республики Узбекистан следующим образом [9] (табл. 2):

**1-группа.** Регионы с самым низким уровнем неформальной занятости – от 17% до 20% (всего 5 регионов);

**2-группа.** Регионы с низким уровнем неформальной занятости – от 20 до 23% (всего 4 региона);

**3-группа.** Регионы с умеренным уровнем неформальной занятости – от 23% до 26% (всего 3 региона);

**4-группа.** Регионы с самым высоким уровнем неформальной занятости – более 26% (всего 2 региона).

Анализ сгруппированных данных показывает, что большинство регионов страны (69,2%) относятся к самой низкой и низкой группе неформальной занятости. В рамках этих групп рассмотрим связь между показателями, которые характеризуют каждый регион, такими как: уровень безработицы, среднедушевой валовой региональный продукт, средние инвестиции на душу населения, уровень развития малого бизнеса в регионе и средний реальный доход на душу населения с уровнем неформальной занятости в регионах.

Таблица 2. Группировка неформального уровня занятости по регионам Республики Узбекистан

Группы по уровню неофициальной занятости	Регионы	Уровень неофициальной занятости (%)
<b>1-группа</b> 17-20%	Тошкентская область	17,1
	Бухарская область	17,4
	Сырдарьинская область	18,5
	Навоийская область	19,1
	Андижанская область	19,2
<b>Средний уровень неформальной занятости</b>		<b>18,2</b>
<b>2-группа</b> 20-23%	город Ташкент	20,9
	Ферганская область	21,4
	Хорезмская область	22,4
	Самаркандская область	23,0
<b>Средний уровень неформальной занятости</b>		<b>21,9</b>
<b>3-группа</b> 23-26%	Сурхандарьинская область	24,6
	Кашкадарьинская область	25,1
	Наманганская область	25,7
<b>Средний уровень неформальной занятости</b>		<b>25,1</b>
<b>4-группа</b> больше 26%	Республика Каракалпакстан	26,8
	Джизакская область	29,8
<b>Средний уровень неформальной занятости</b>		<b>28,3</b>
<b>Средний уровень неформальной занятости по Республики Узбекистан</b>		<b>22,2</b>

Уровень безработицы характеризует эффективность и масштабы формального сектора экономики, оно описывает спрос на рабочую силу, а также социально-экономический статус семей, которые вынуждены искать способы заработать день-

ги в неформальном секторе, когда в формальном секторе мало спроса. Показатели уровня безработицы, среднего объема инвестиций на душу населения по группам, уровня развития малого бизнеса в регионе и среднего реального дохода на душу на-

селения по группам для каждой группы регионов был рассчитан путем расчета среднего арифметического в каждом ре-

гионе, включенном в отдельную группу [9] (табл. 3).

Таблица 3. Корреляция между неформальной занятостью и социально-экономическими показателями в сгруппированных областях

Уровень неформальной занятости (%)	Уровень безработицы (%)	Валовой региональный продукт (тыс.сум / чел)	Средние инвестиции на душу населения (тыс.сум / чел)	Количество малых предприятий на 100 000 человек	Средний реальный доход на душу населения (сум)
17-20	9,2	13187,1	4950,9	824,7	8517,8
20-23	9,2	11234,1	3919,6	953,9	8396,7
23-26	9,6	7433,1	3678,1	5112,0	6137,1
Более 26%	9,5	8236,6	3167,5	682,4	6082,7

В результате анализа корреляции основных 5 показателей, характеризующих социально-экономического положения регион с уровнем неформальной занятости выявлено закономерность: между показателями уровня безработицы и развитием малого бизнеса есть прямая зависимость, а с показателями ВВП на душу населения, средние инвестиции на душу населения и среднего реального валового дохода на душу населения обратная зависимость.

Выводы. На основании изучения причин возникновения неформальной занятости в экономике и зависимости факторов, влияющих на нее, были сделаны следующие выводы:

1. Тот факт, что неформальная занятость является общей чертой всех стран с рыночной экономикой, показывает важность легализации занятости в неформальном секторе и использовании существующих возможностей и обязательств для изменения формы неформальной занятости на официальную занятость.

2. Сложность оценки факторов, влияющих на склонность предпринимателя к неформальной занятости, объясняется тем, что она скрыта от глаз, трудно определить границы, а также отсутствием официальных данных и конкретных критериев.

3. Согласно действующему законодательству Республики Узбекистан безработные, обращающиеся в территориальные управления занятости в контексте помощи в трудоустройстве, считаются безработными, тогда, разумно предположить, что часть трудовых ресурсов, полученная

как вышеупомянутая разница, считается неформальной.

4. Уровень неформальной занятости в Узбекистане был значительно снижен с 2000 по 2018 год в результате структурных реформ, направленных на обеспечение стабильности рынка труда, развитие ведущих секторов национальной экономики и развитие малого бизнеса и предпринимательства [11, 12, 13].

5. В результате анализа корреляции основных показателей, характеризующих социально-экономических аспектов регион с уровнем неформальной занятости выявлено закономерность: между показателями уровня безработицы и развитием малого бизнеса есть прямая зависимость, а с показателями ВВП на душу населения, средние инвестиции на душу населения и среднего реального валового дохода на душу населения обратная зависимость.

Легализация неформальной занятости на рынке труда Республики Узбекистан должна осуществляться по следующим направлениям:

1. Легализация неформального статуса занятости через существующую нормативно-правовую базу;

2. Поощрение перехода неформальной занятости в формальный сектор путем расширения льгот в налоговой и пенсионной системах;

3. Усиление экономических и административных санкций за неформальную найм трудовых ресурсов со стороны юридических лиц [14];

4. Применять дифференцированный и гибкий подход к реализации государственной политики занятости с учетом региональных различий;

5. Эффективное применение прямых и косвенных факторов, влияющих на неформальную занятость в регионах.

В результате этих мероприятий будет ускорена легализация неформальной занятости в стране.

#### **Библиографический список**

1. *КПРТ* 8. Занятость в неформальной экономике. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/-dgreports/-stat/documents/publication/wcms\\_501609.pdf](http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/-dgreports/-stat/documents/publication/wcms_501609.pdf). – С. 103-110.
2. *Мирзакаримова М., Олимжонова Ш.* Проблемы неформальной занятости и ее легализация / Экономика и финансы. – 2014. – № 12. – С. 52.
3. *Абдурахманов К.Х., Шоюсупова Н.Т., Бакиева И.А.* Экономика труда: Учебник. – Т.: ТГЭУ, 2011.
4. *Coto Э.* Иной путь. Невидимая революция в третьем мире. – М.: Catallaxy. – 1995. – Т. 541.
5. *Slonimczyk F.* The Effect of Taxation on Informal Employment. – HSE & MPRA Working Paper–2011, 2011.
6. *Гимпельсон В.Е., Зудина А.А.* «Неформалы» в российской экономике: сколько их и кто они?: препринт WP3/2011/06 // Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – 2011.
7. *Варшавская Е.Я., Донова И.В.* Неформальная занятость по найму: грани явления // Известия Байкальского государственного университета. – 2012. – №6.
8. *Кубишин Е.С.* Неформальная занятость населения России // ЭКО. – 2003. – Т. 2. – С. 164-171.
9. Данные Госкомстата Республики Узбекистан за 2000-2018 гг. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://web.stat.uz/open\\_data/uz/](http://web.stat.uz/open_data/uz/).
10. *Курпаяниди К.И., Ашууров М.С.* Ўзбекистонда тадбиркорлик мухитининг замонавий ҳолати ва уни самарали ривожлантириш муаммоларини баҳолаш. Монография. GlobeEdit Academic Publishing, European Union, 2019.
11. *Мўминова Э.А., Курпаяниди К.И., Толибов И.Ш.* Миллий меҳнат бозорида рекрутинг фирмалари фаолиятининг хусусиятлари // Иқтисод ва молия. Экономика и финансы. – 2019. – №5. – С. 26-31.
12. *Kurpayanidi K.I (2018)* «Doing Business 2018: reforming to create jobs» that you need small business in Uzbekistan. ISJ Theoretical & Applied Science, 03 (59): 43-53. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://s-o-i.org/1.1/TAS-03-59-8> Doi: <https://dx.doi.org/10.15863/TAS.2018.03.59.8>
13. *Tolibov I.S and ets. (2017)* Modern state and the priority directions of further development of economy of Uzbekistan in the conditions of globalization. ISJ Theoretical & Applied Science, 10 (54): 176-185. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://s-o-i.org/1.1/TAS-10-54-29> Doi: <https://dx.doi.org/10.15863/TAS.2017.10.54.29>
14. *Ашууров М.С., Шакирова Ю.С.* Вопросы устойчивого развития промышленных предприятий Узбекистана в условиях риска // Проблемы Науки. – 2019. – №4 (137). – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/voprosy-ustoychivogo-razvitiya-promyshlennyh-predpriyatiy-uzbekistana-v-usloviyah-riska> (дата обращения: 22.11.2019).

**INFORMAL EMPLOYMENT IN UZBEKISTAN AND ANALYSIS OF FACTORS  
AFFECTING INFORMAL EMPLOYMENT**

**Y.S. Shakirova**, *Senior Lecturer*  
**Ferghana Polytechnic Institute**  
**(Uzbekistan, Fergana)**

***Abstract.** The article identifies key features of informal employment based on the study of conceptual approaches. The study substantiates the hidden nature of informal employment, the absence of clear definition boundaries, reliable data and clear criteria for “informality”, which create certain difficulties in assessing its status and degree. To identify the main factors affecting to the level of informal employment in the regions of the Republic of Uzbekistan, an assessment was made of the correlation between the level of socio-economic development of the regions and the level of informal employment based on the level of informal employment in the regions.*

***Keywords:** informal employment, informal economic activity, labor resources, economically active population, employment in the economy, unemployment rate, regional indicators, factors affecting employment.*

## ИЗМЕНЕНИЯ В НАЛОГОВОМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ С 1 ЯНВАРЯ 2020 ГОДА

**И.В. Шарыпова**, магистрант

**З.З. Сафина**, канд. экон. наук, доцент

Башкирский государственный университет»  
(Россия, г. Уфа)

DOI: 10.24411/2411-0450-2019-11419

**Аннотация.** Традиционно, 1 января 2020 года в законную силу вступают изменения в налоговом законодательстве Российской Федерации. В приведённой статье авторами раскрыто содержание основных изменений в налоговом законодательстве, которые ожидают бухгалтеров в 2020 году, имеющие по мнению авторов не только положительные, но и отрицательные последствия.

**Ключевые слова:** экономический субъект, Налоговый кодекс, налог на имущество, НДФЛ, формы бухгалтерской отчетности, минимальный размер оплаты труда (МРОТ), страховые взносы, налог на прибыль.

С 1 января 2020 года в силу вступают очередные изменения в налоговом законодательстве Российской Федерации. Изменения уже утвердили практически по всем налогам, в том числе по налогу на добавленную стоимость, налогу на прибыль организаций, налогу на доходы физических лиц. Так же необходимо отметить, что с 1 января 2020 года меняются формы налоговой отчетности, а так же сроки ее сдачи. Часть законов уже утверждены, некоторые проекты уже в Госдуме на рассмотрении [4].

В статье представлен обзор ключевых изменений налогового законодательства Российской Федерации с 1 января 2020 года.

Изменения в бухгалтерском учете и отчетности. Приказом Минфина от 19.04.2019 № 61н поправки внесены в головочную часть всех форм отчетности [1]. Добавили строку для отметки об обязательном аудите. Данные изменения действуют для отчетности за 2019 год.

Наиболее ожидаемое изменение – представлять формы бухгалтерской отчетности в органы статистики больше не придется. Бухгалтерскую отчетность сдавать необходимо только в налоговые органы. Данные изменения так же действуют для отчетности за 2019 год. Официальные разъяснения Минфина РФ можно найти в ин-

формационном сообщении от 13.12.2018 № ИС-учет-12.

Бухгалтерскую отчетность необходимо сдавать только в электронном виде. Данные изменения действуют для отчетности за 2019 год. Исключение сделали лишь субъектам малого предпринимательства. Они, по-прежнему, имеют право отчитываться либо на бумаге, либо через интернет на выбор. Но, здесь стоит подчеркнуть, что за 2020 год даже субъекты малого предпринимательства будут обязаны отчитываться исключительно через интернет. Основание данного нововведения – Закон от 28.11.2018 № 444-ФЗ.

Следующие нововведения касаются кодов бюджетных классификаций (КБК). Необходимо платить по новым КБК: налоговые и административные штрафы; акцизы. Основанием является – Приказ Минфина от 06.06.2019 № 86н. Данные изменения действуют с 1 января 2020 года.

Изменения, касаемые уплаты налогов, взносов и сборов. Изменен порядок блокировки счетов налогоплательщиков. С 1 апреля 2020 года ИФНС не имеет право блокировать счет организаций и ИП, пока их долги перед бюджетом не превысят 3 000,00 руб. Основание – п. 11 ст. 1 Закона от 29.09.2019 № 325-ФЗ [3]. До апреля 2020 года ИФНС вправе блокировать счета при любых долгах.

Сняли запрет на зачет переплаты по налогам разных видов. С 1 октября 2020 года Федеральные, региональные и местные налоги разрешают зачитывать между собой. Переплату можно направить в счет будущих платежей или на погашение задолженности по налогам. Вернуть же переплату можно после того, как погашены все долги по налогам. Основание – подпункт «а», «б», «ж» пункта 22, абзаца 3, подпункт «е» пункта 22 ст. 1 Закона от 29.09.2019 №325-ФЗ [3].

Немаловажные изменения, касающиеся заработной платы. Минимальный размер оплаты труда (МРОТ) вырос с 11280,00 до 12130,00 рублей. Подробнее об этом в Приказе Минтруда от 09.08.2019 № 561н.

Налог на прибыль экономического субъекта. Декларацию по налогу на прибыль за 2019 год подавайте по новой форме. Изменения в бланке связаны, в частности, с пониженными ставками, переносом убытков, дивидендами, инвестиционным вычетом, консолидированными группами налогоплательщиков, контролируруемыми сделками. Основание – Приказ ФНС от 23.09.2019 № ММВ-7-3/475 [2].

Налог на доходы физических лиц. ИП не должны подавать декларацию 4-НДФЛ о своем предполагаемом доходе. Предприниматели будут самостоятельно рассчитывать авансы по итогам квартала, полугодия и девяти месяцев. Сроки уплаты – до 25 апреля, 25 июля и 25 октября. Применяется с 1 января 2020 года. Основание – п. 7 ст. 1 Закона от 15.04.2019 № 63-ФЗ.

Новый срок сдачи 6-НДФЛ и 2-НДФЛ – 1 марта. Напомним, что сейчас срок сдачи этих отчетов – не позднее 1 апреля. Применяется с 1 января 2020 года. Основание – пп. «а» п. 19 ст. 2 Закона от 29.09.2019 № 325-ФЗ [3].

Большому количеству организаций и ИП придется сдавать 2-НДФЛ, 6-НДФЛ в электронном виде. Сократили лимит по численности получателей доходов для права сдать 2-НДФЛ, 6-НДФЛ на бумаге с 25 до 10 человек. Нововведение действует с 1 января 2020 года. Основанием является – пп. «а» п. 19 ст. 2 Закона от 29.09.2019 № 325-ФЗ [3].

Изменения, касающиеся страховых взносов. Увеличили лимиты по страховым взносам. В 2020 году начисляйте взносы на выплаты в пределах лимитов:

– 1 292 000,00 руб. – на обязательное пенсионное страхование;

– 912 000,00 руб. – на обязательное социальное страхование на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством.

С выплат физическим лицам, которые не превышают лимит, начисляйте пенсионные взносы по тарифу 22 процента. С сумм свыше лимита – по тарифу 10 процентов. Применяется с 1 января 2020 года. Основание - Постановление Правительства от 06.11.2019 № 1407. Расчет по страховым взносам нужно сдавать по новой форме. Применяется с отчетности за I квартал 2020 года. Основание - Приказ ФНС от 18.09.2019 № ММВ-7-11/470.

Больше организаций и ИП должны сдавать расчет по страховым взносам в электронном виде. Расчеты по страховым взносам нужно сдавать в электронном виде, если численность работников за расчетный или отчетный период превышает 10 человек. До 2020 года электронные расчеты обязательны при среднесписочной численности работников больше 25 человек. Применяется с 1 января 2020 года. Основание – п. 85 ст. 2 Закона от 29.09.2019 № 325-ФЗ [3].

Налог на имущество организаций. Организации не должны сдавать расчеты авансовых платежей по налогу на имущество. Последний раз расчеты сдают за девять месяцев или III квартал 2019 года. Начиная с отчетности за 2019 год организации должны сдавать только налоговые декларации. Применяется с 1 января 2020 года. Основание – п. 20 ст. 1 Закона от 15.04.2019 № 63-ФЗ. Декларацию по налогу на имущество организаций за 2019 год нужно сдавать на новых бланках. Применяется с 1 января 2020 года. Подробнее можно узнать в Приказе ФНС от 14.08.2019 № СА-7-21/405.

По мнению авторов, отрицательными являются следующие изменения:

– фиксированные платежи для ИП. Взносы в Пенсионный фонд увеличатся с

29354,00 до 32448 руб. Рост составит – 10%. Взносы в Фонд медицинского страхования увеличатся с 6 884,00 до 8426,00 руб. Рост составит - 21%. Это увеличение фиксированных взносов прописано в п. 1 ст. 430 Налогового кодекса и, по мнению автора, приведет к тому, что некоторые ИП прекратят свою деятельность.

– особенности применения ЕНВД. ЕНВД с патентом нельзя использовать при торговле товарами, с обязательной маркировкой, такими как – обувь, лекарства, меховые изделия (шубы). Это правило прописано в ст. 346.27 и п. 3 ст. 346.43 Налогового кодекса. В результате налогоплательщики, как указано выше, не смогут применять ЕНВД, что приведет к повышению налогового бремени.

– годовая отчетность по 2-НДФЛ и 6-НДФЛ. Срок подачи сократился на один месяц, ранее можно было подавать до 1 апреля, теперь – до 1 марта следующего года. В результате такого сокращения срока сдачи деклараций, бухгалтерия экономических субъектов может допустить большее количество ошибок.

– больше организаций и ИП должны сдавать расчет формы отчетности в электронном виде. Это приведет к дополнительным неизбежным расходам на приобретение электронно-цифровой подписи для сдачи отчетности.

Ниже приведены положительные, по мнению авторов, изменения:

– пп.4 п. 3 ст. 217.1 НП РФ говорит о том, что предприниматели не должны платить НДФЛ с доходов от продажи единственного жилья, которым владели менее 3 лет. Данная льгота также распространяется на ту сделку, когда продан один объект недвижимости, а в течение 90 дней куплен другой объект недвижимости. Это нововведение действует с 1 января 2020 года, и, несомненно, имеет положительные стороны для налогоплательщиков.

– в соответствии с п. 7 ст. 227 НК РФ предпринимателям с 01 января 2020 года не нужно больше подавать декларацию о предполагаемом доходе 4-НДФЛ. Это, несомненно, облегчит работу ИП, в части сдачи форм отчетности.

– с 1 октября 2020 года Федеральные, региональные и местные налоги разрешают зачитывать между собой. Переплату можно направить в счет будущих платежей или на погашение задолженности по налогам. Это нововведение значительно облегчит работу бухгалтерской службы экономического субъекта.

– с 1 апреля 2020 года ИФНС не имеет право блокировать счет организаций и ИП, пока их долги перед бюджетом не превысят 3 000 руб. Это так же положительно скажется в работе бухгалтерской службы предприятий.

В заключении, отметим, что в статье рассмотрены лишь некоторые изменения в налоговом законодательстве РФ с 1 января 2020 года.

### **Библиографический список**

1. *О внесении изменений* в Приказ Министерства финансов Российской Федерации от 2 июля 2010 г. N 66н «О формах бухгалтерской отчетности организаций». Приказ Минфина России от 19.04.2019 N 61н. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_324817/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_324817/)
2. *Об утверждении* формы налоговой декларации по налогу на прибыль организаций, порядка ее заполнения, а также формата представления налоговой декларации по налогу на прибыль организаций в электронной форме. Приказ ФНС России от 23.09.2019 N ММВ-7-3/475. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_335694/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_335694/)
3. *О внесении изменений* в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации. Федеральный закон от 29.09.2019 N 325-ФЗ. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_334304/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_334304/)
4. *Электронный журнал «Главбух»*, № 22 за ноябрь 2019 года. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://e.glavbukh.ru/>

**CHANGES TO TAX LEGISLATION FROM JANUARY 1, 2020**

**I.V. Sharypova**, *Graduate Student*

**Z.Z. Safina**, *Candidate of Economic Sciences, Associate Professor*

**Bashkir State University**

**(Russia, Ufa)**

**Abstract.** *Traditionally, on January 1, 2020, changes to the tax legislation of the Russian Federation come into force. In this article, the authors disclosed the content of the main changes in tax legislation that are expected by accountants in 2020, which, in the authors' opinion, have not only positive, but also negative consequences.*

**Keywords:** *economic entity, Tax Code, property tax, personal income tax, forms of financial statements, minimum wage (minimum wage), insurance premiums, income tax.*

## СТРУКТУРА ДЕНЕЖНОГО ОБОРОТА В ЛИЗИНГОВЫХ КОМПАНИЯХ

М.А. Широкова, соискатель

В.Б. Малицкая, д-р экон. наук, профессор

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

DOI: 10.24411/2411-0450-2019-11420

**Аннотация.** Целью статьи является исследование специфики структуры денежных потоков в лизинговых компаниях. В статье изучены основные изменения в нормативно-правовом регулировании лизингового рынка, влияющие на характеристику денежного оборота в лизинговых компаниях. Сделан вывод о переходе к определению лизинга в качестве отношений по предоставлению финансирования. Вследствие новой модели лизинга и согласно вступающим в силу правилам бухгалтерского учета, лизинговые платежи будут состоять из компенсации за предоставленное лизингодателем финансирование и процентные доходы.

**Ключевые слова:** лизинг, денежные потоки, движение денежных средств, обеспеченное финансирование.

Информация о денежных потоках, источниках поступления денежных средств и направлениях расходования является неотъемлемым элементом процесса финансового управления компании, оценки её платежеспособности, представляет собой базу для процесса бюджетирования и контроля результатов деятельности [1, 2]. Структура денежных потоков влияет как на отчет о движении средств, так и на бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах компании [3, 4].

В связи с активным ростом лизингового рынка в России вопрос управления денежными потоками в лизинговых компаниях приобретает особую важность. Несмотря на замедляющиеся темпы ежегодного прироста нового бизнеса, объем новых заключенных лизинговых договоров в 2018 году составил 1310 млрд. руб. (рис. 1). На фоне развития российской экономики можно ожидать сохранения тенденции роста лизингового рынка по итогам 2019 года.



Рис. 1. Динамика объемов нового бизнеса на лизинговом рынке в период с 2013 по 2018 гг. [21]

Специфика деятельности и особенности регулирования лизинговых компаний в России определяют внутренние и внешние факторы, оказывающие влияние на структуру денежного оборота лизингодателей.

В настоящее время в российской экономической литературе определено, что «лизинг является разновидностью аренды. Именно поэтому общие положения гражданского законодательства, регулирующие отношения по аренде и содержащиеся в ст. 606-625 ГК РФ, распространяются и на договоры финансовой аренды (лизинга). Об этом сказано в ст. 625 ГК РФ» [5, 6].

Лизинговые платежи являются основным источником поступления денежных средств в лизинговых компаниях и согласно действующим правилам состоят из стоимости актива, передаваемого в аренду, комиссионного вознаграждения и возмещения прочих затрат лизингодателя [7, 8].

В сентябре 2018 года был опубликован проект Минфина России «в части совершенствования гражданско-правового регулирования лизинговой деятельности» [18]. Проект предполагает отказ от понятия «финансовая аренда». Новой моделью лизинга станет обеспеченное финансирование, при котором лизингодатель предоставляет финансирование на предмет лизинга, выступающее обеспечением исполнения обязательств по уплате лизинговых платежей. Банк России также характеризует лизинговые компании в качестве структур, финансирующих лизингополучателей, и относит лизингодателей к «параллельной банковской системе (shadow banking), что представляет собой кредитное посредничество за пределами регулируемого банковского сектора» [9, 10] и наделяет их функцией «кредитования за счет краткосрочного фондирования» [11, 12].

Переход к определению лизинга в качестве отношений по предоставлению финансирования внедрен в правила составления бухгалтерской финансовой отчетности с 2022 года, когда стороны лизингового договора будут обязаны применять Федеральный стандарт бухгалтерского учета ФСБУ 25/2018 «Бухгалтерский учет аренды», основанный на МСФО (IFRS) 16 «Аренда» [6]. Положения Банка России по

регулированию учета договоров лизинга [8; 9] также базированы на указанном международном стандарте, таким образом правила МСФО (IFRS) 16 «Аренда» станут обязательными для применения всеми российскими компаниями.

Согласно международному стандарту по отражению лизинговых операций в отчетности, для определения финансового результата лизингодатель рассчитывает распределенный на весь срок договора процентный доход от финансирования, равному разнице между чистыми и валовыми инвестициями [13, 14]. Затраты лизингодателя на приобретение объекта лизингового договора, такие как расчеты с поставщиками за предметы лизинга и их страхование, включаются в стоимость чистой инвестиции в аренду, т.е. в дебиторскую задолженность, которую лизингодатель отображает на своем балансе. Лизинговые платежи, полученные от арендатора, рассматриваются в МСФО (IFRS) 16 «Аренда» как погашение основной суммы долга и процентный доход.

С переходом российских лизинговых компаний на правила составления отчетности, приближенным к МСФО их бухгалтерский баланс будет содержать три ключевых элемента: дебиторская задолженность по договорам финансовой аренды, кредиторская задолженность по договорам займа, заключенных на осуществление лизинговой деятельности, и показатели собственного капитала компании, так как лизингодатель «при помощи собственных или заемных средств финансирует лизингополучателя» [15, 19].

Лизинговые сделки финансируются за счет полученных авансов от лизингополучателей, собственных средств, ценных бумаг и прочих источников денежных средств. Однако, согласно исследованиям рейтингового агентства «Эксперт РА» и ряда российских авторов, в структуре капитала российских лизинговых компаний преобладает доля заемного капитала [16, 20].

Следовательно, особую важность в показателе поступления денежных средств в лизинговых компаниях приобретает статья полученного внешнего кредитования, а в

отчете о финансовых результатах процентному доходу необходимо будет сопоставлять процентные расходы от заемных средств лизингодателя. Важной характеристикой движения денежных средств в лизинговых компаниях является «специфика денежных потоков налога на добавленную стоимость у лизингодателя» [17, 19]. При приобретении предмета лизинга лизингодатель в том же периоде предъявляет к возмещению сумму налога на добавленную стоимость, а обязанность по уплате указанного налога возникает в процессе реализации лизингового договора при наступлении срока получения лизинговых платежей. Вследствие этого, возникает асинхронность сумм предъявляемого к возмещению налога на добавленную стоимость и фактическим оттоком денежных средств по указанной статье расходования.

Таким образом, согласно вступающим в силу правилам бухгалтерского учета основной характеристикой структуры денежного оборота в лизинговых компаниях будут показатели внешнего кредитования и предоставленного финансирования лизингополучателям, а состав лизинговых платежей будет представлен компенсацией за предоставленные лизингодателем финансовые ресурсы и процентные доходы. В финансовом планировании лизинговых компаний необходимо особое внимание уделять движению денежных средств по сопоставлению сумм предъявленного к возмещению налога на добавленную стоимость и оттокам по уплате указанного налога и их периодов, которые характеризуются асинхронным порядком.

#### **Библиографический список**

1. *Бухгалтерский финансовый учет: учебник* / Л.В. Бухарева, В.Б. Малицкая, М.Б. Чиркова и др. – М.: Изд-во Юрайт, 2016. – 539 с.
2. *Газман, В.Д.* Лизинг: финансирование и секьюритизация: учеб. пособие для вузов; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2011. – 469 с.
3. *Ковалев, В.В.* Принципы бюджетирования в лизинговой компании // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 8. Менеджмент. – 2005. – № 1. – С. 44-60.
4. *Ковалев, В.В.* Лизинг: финансовые, учетно-аналитические и правовые аспекты: учебно-практическое пособие. – М.: Проспект, 2014. – 449 с.
5. *Ващекина И.В., Ващекин А.Н.* Применение риск-ориентированного подхода при организации противодействия отмыванию нелегальных доходов в российской практике // Наука и практика. – 2018. – № 3 (31). – С. 61–69.
6. *Кузнецов Н.В.* Концепция управления финансовым обеспечением предприятий электроэнергетики // Экономика и предпринимательство. – 2014. – №8. – С. 466-471.
7. *Абдикеев Н.М., Гринева Н.В., Кузнецов Н.В.* Аналитическая система оценки рисков при создании малых инновационных предприятий // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2013. – №42. – С. 2-12.
8. *Кузнецов Н.В.* Комплекс финансовых моделей для информационной поддержки принятия управленческих решений на предприятии // Экономический анализ: теория и практика. – 2014. – №40. – С. 22-32.
9. *Жукова В.В.* Ошибки в бюджетировании на российских предприятиях и способы их исправления // Экономические науки. – 2011. – № 83. – С. 172-176.
10. *Кузнецов Н.В.* Управление финансовым обеспечением предприятия в условиях экономического кризиса. – М.: Дашков и К, 2009. – 118 с.
11. *Зверева А.О., Леонова Ю.Г.* Использование модели обратного франчайзинга в розничном торговом бизнесе // Экономика и предпринимательство. – 2017. – № 7 (84). – С. 1189-1193.
12. *Депутатова Е.Ю., Зверева А.О., Ильяшенко С.Б.* Методика оценки и факторы повышения качества обслуживания в розничной торговле: учебное пособие. – М., 2018.

13. *Егорова Л.И., Глубокова Н.Ю.* Реализация аналитической функции в управлении денежными потоками организации // Экономика и предпринимательство. – 2016. – № 6 (71). – С. 597-601.

14. *Ахмадеев Р.Г., Быканова О.А., Агапова А.А.* Увеличение с 2019 года ставки по НДС: влияние на политику ценообразования налогоплательщика // Азимут научных исследований: экономика и управление. – 2018. – Т. 7. № 4 (25). – С. 23-26.

15. *Турищева Т.Б.* Внутренний контроль и аудит. Теория и практика применения в финансово-хозяйственной деятельности организации: монография. – М.: ИД «Экономическая газета», ИТКОР, 2012. – 134 с.

16. *Быканова О.А.* Гладкие структуры и гладкие многообразия: Учеб.-метод. пособие по специальности 032100 «Математика» по курсу «Геометрия» // О.А. Быканова; Под ред. О.Н. Бабенко; М-о образования Рос. Федерации. Таганрог. гос. пед. ин-т. – Таганрог: Изд-во Таганрог. гос. пед. ин-та, 2001. – 48 с.

17. *Kosov M.E., Akhmadeev R.G.* Improving tax management - real way of raising budget income of Russia // Мировая экономика: проблемы безопасности. – 2016. – №2. – С. 68-72.

18. *Об утверждении* Федерального стандарта бухгалтерского учета ФСБУ 25/2018 «Бухгалтерский учет аренды»: приказ Минфина России от 16.10.2018 N 208н // Консультант Плюс. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_314504/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_314504/) (дата обращения: 01.10.2019)

19. *О порядке* отражения на счетах бухгалтерского учета договоров аренды некредитными финансовыми организациями: положение Банка России от 22 марта 2018 (ред. от 12.11.2018) № 635-П // Центральный Банк Российской Федерации. Официальный сайт. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.cbr.ru/queries/unidbquery/file/50883?fileid=567> (дата обращения: 01.10.2019)

20. *О порядке* отражения на счетах бухгалтерского учета договоров аренды некредитными финансовыми организациями: положение Банка России от 25 октября 2017 г. № 612-П (ред. от 18.12.2018) // Консультант Плюс. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_282990/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_282990/) (дата обращения: 01.10.2019)

21. *«Эксперт РА»:* рынок лизинга за 2018 год достиг 1,3 трлн руб. // Эксперт РА. Официальный сайт. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.raexpert.ru/releases/2019/feb07e/> (дата обращения: 01.10.2019)

## CASH FLOW STRUCTURE IN LEASING COMPANIES

**M.A. Shirokova**, *Researcher*

**V.B. Malitskaya**, *Doctor of Economic Sciences, Professor*

**Plekhanov Russian University of Economics**

**(Russia, Moscow)**

**Abstract.** *The purpose of the article is to study the structure of cash flows in leasing companies. The article considers the main characteristics of cash inflows and outflows in leasing companies, and the main changes in the legal regulation of the leasing market that influences cash flow structure in leasing companies are indicated. It is concluded that the leasing is to be recognized as a relationship of finance provision. The author concludes that the lease payments, according to accounting rules that come into force, will include compensation for the financing provided by the lessor and interest income.*

**Keywords:** *leasing, cash flow structure, cash flows, leasing payments, secured financing.*

## ИНВЕСТИЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ МЕЖДУНАРОДНОЙ ПЕРЕДАЧИ ТЕХНОЛОГИЙ В ИНТЕРЕСАХ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

М.В. Шугуров, *д-р филос. наук, доцент*  
Саратовская государственная юридическая академия  
(Россия, г. Саратов)

DOI: 10.24411/2411-0450-2019-11421

*Работа выполнена при финансовой поддержке РФФИ (проект № 17-03-00400-ОГН «Международно-правовое регулирование передачи технологий в контексте глобальной стратегии устойчивого развития: состояние и перспективы»).*

*Аннотация.* В данной статье затрагиваются ключевые вопросы развития международного инвестиционного сотрудничества в качестве важнейшего условия успешной передачи «зеленых» технологий, необходимых для обеспечения перехода к устойчивому развитию и достижению его целей. Автор исследует комплекс затруднений, возникающих в процессе мобилизации «зеленых» инвестиций и, соответственно, сдерживающих решение задач 6–8 ЦУР № 17, предполагающих вовлечение развивающихся стран в обмен экологически обоснованными технологиями. Повышенное внимание уделяется роли международных структур, содействующих скоординированному решению данных проблем.

*Ключевые слова:* международная передача технологий, «зеленые» инвестиции, экологически обоснованные технологии, развивающиеся государства, устойчивое развитие.

К одному из важнейших средств перехода к устойчивому развитию и достижения его целей (далее – ЦУР) относится передача технологий. Внимание к данной форме международного научно-технологического и одновременно экономического сотрудничества уделяется в глобальных программно-стратегических документах, начиная с Декларации РИО и заканчивая Повесткой дня в области устойчивого развития на период до 2030 г., принятой в 2015 г. (далее – Повестка-2030) [1]. В последнем глобальном программно-стратегическом документе в задачах 6–8 в рамках ЦУР № 17 намечены контуры международного сотрудничества по развитию, передаче и распространению экологически чистых технологий, особенно в наименее развитые страны [1]. Как следует из Повестки–2030, в получении данного рода технологий особенно заинтересованы развивающиеся государства.

Вместе с тем успех в передаче технологий, специальным образом адаптированных к решению задачи обеспечения устойчивого развития, во многом зависит от активизации использования других средств перехода к устойчивому развитию. В ЦУР

№ 17 к таковым отнесены – финансирование, развитие торговли, содействие формированию потенциала, и, конечно же, инвестиции. Так, задача 17.5 предполагает принятие и применение режимов поощрения инвестиций в интересах наименее развитых стран.

Целью статьи является концептуальное рассмотрение проблемных вопросов передачи «зеленых» технологий по каналам прямых иностранных инвестиций (далее – ПИИ), особенно в развивающиеся страны. От системного решения данных вопросов во многом зависит своевременное и полномасштабное достижение ЦУР.

В последнее время достигнуто понимание того, что переход к новой технологической базе, означающей технологическую модернизацию, возможен в результате синергетического взаимодействия всех указанных средств перехода к устойчивому развитию. Одновременно это требует достижения высокой степени соответствия каждого средства, на практике предполагающего развертывание направлений международного сотрудничества в рамках Глобального партнерства в интересах ус-

тойчивого развития, решению целевых задач в рамках ЦУР.

Переход к устойчивому развитию находит свое наиболее зримое выражение в модели «зеленого» экономического роста или «зеленой экономики», реализуемой в глобальном масштабе, а также на уровне регионов и отдельных стран. Данная модель не только предполагает использование экологически чистых технологий, но и их распространение по всему миру в силу глобального характера стратегии устойчивого развития. Подобная категория технологий создает технологическую базу для борьбы с бедностью, решения продовольственной проблемы, сохранения биоразнообразия, адаптации к изменению климата и т.д.

Как отмечено в п. 93 Доклада Генерального секретаря ООН о ходе достижения ЦУР (2019 г.), «использование технологий открывает широкие возможности не только для повышения качества данных и мониторинга, но и для достижения целей в области устойчивого развития в более широком смысле, в частности в таких сферах, как водоснабжение и энергетика, устойчивое потребление и производство, электронное обучение, урбанизация и экологичный транспорт, электронное правительство и искоренение коррупции» [2]. Данное использование, как, впрочем, и разработка, требует соответствующей инфраструктуры, которая одновременно должна предполагать обеспечение доступа к новейшим технологиям с учетом специфики каждой страны. Подобный доступ достигается не только посредством внутринациональной, но и международной передачи данных перспективных технологий.

В силу того, что распространение экологически обоснованных («зеленых») технологий осуществляется в том числе благодаря их передаче по каналам инвестиционного сотрудничества, что одинаково справедливо и для сотрудничества по линии Север–Север, так и Север–Юг и Юг–Юг, то это предопределяет необходимость специального обращения к анализу международного инвестиционного сотрудничества в контексте ЦУР. Нас будет интере-

совать данное международное сотрудничество с точки зрения его пересечения с другим направлением, а именно с международной передачей технологий в интересах устойчивого развития. От эффективности инвестиций не только в разработку «зеленых» технологий, но и инвестиций в новые производства, предполагающих передачу технологий принимающей стороне, а также их последующего использования наряду с передовым оборудованием, опытом, навыками во многом зависит успех в реализации международной передачи технологий в качестве самостоятельного средства перехода к устойчивому развитию.

Следует пояснить, что масштабы перехода к устойчивому развитию предполагают увеличение масштабов разработки и передачи технологий, что в свою очередь предполагает необходимость увеличения объема базовых «зеленых» инвестиций, необходимых для реализации масштабных проектов. Это одновременно приведет к расширению рынка «зеленых» технологий и объема их международной передачи [3, с. 7]. В свою очередь актуализируется задача по мобилизации национальных и международных инвестиций из разных источников, в том числе посредством инновационных механизмов финансирования, не только из финансовых средств государств, но и в рамках государственно-частных партнерств, а также новых финансово-инвестиционных структур национального и международного характера.

Дополнительные инвестиционные ресурсы появляются также благодаря «сдвигу» из сферы неустойчивых производств в секторы зеленой экономики, что также вполне подразумевает модель «зеленого» роста. А это может стать причиной «перенаправления» передачи технологий при одновременной их качественной замене на устойчивые, что, разумеется, требует инновационных регуляторных подходов. В качестве примера можно привести План действий ЕС 2018 г. по финансированию устойчивого развития, предусматривающего переориентацию потоков капитала на устойчивые инвестиции.

В целом переориентация – это достаточно трудная задача, что определяется целым рядом причин, а именно определенной неуверенностью инвесторов в прибыльности «зеленой» экономики, высокой стоимостью соответствующих проектов, отсутствием эффективной методики измерения «зеленого» роста. В результате, в литературе констатируется существование проблемы привлечения «зеленых» инвестиций и обеспечения «зеленого» роста [4, с. 68].

Если вкратце охарактеризовать факторы происходящих изменений, то в большинстве стран перемещение капитала в «зеленые» производства происходит под воздействием активной политики государств. «Правительства не ограничиваются выбором инструментов стимулирования перехода национального бизнеса к «зеленой» экономике и устойчивому развитию, поскольку главным в подборе инструментов выступают национальная специфика, проблемы и особенности развития» [5, с. 18].

Мобилизация «зеленых» инвестиций и их дальнейшая эффективность во многом зависит от задействования рыночных и нерыночных мер по регулированию развития «зеленых» отраслей и создания благоприятного инвестиционного климата в принимающем государстве. Подобный подход представляет собой развитие подхода к важности инвестиционной деятельности для развития как такового. Так, в Итоговом документе Всемирного саммита 2005 г. в Разделе «Наука и техника в целях развития» была выражена приверженность по проведению на национальном и международном уровнях политики в целях привлечения как внутренних, так и внешних государственных и частных инвестиций, способствующих расширению знаний, передаче технологий на взаимно согласованных условиях и повышении производительности [6]. В 2008 г. ЮНЕП выступила с Зеленой Экономической Инициативой, исходящей из того, что переориентация глобальной экономики на инвестиции в чистые технологии и природную инфраструктуру, представляет собой наилучший вариант для обеспечения экономического роста, борьбы с изменением климата и

увеличения занятости. И, наконец, на конференции ООН по устойчивому развитию в 2012 г. «РИО+20» была признана обоснованность выделения 2% мирового ВВП на «озеленение» десяти отраслей экономики, что означает перенаправление потоков государственного и частного капитала на низкоуглеродный путь развития.

Небесполезно отметить, что передача технологий является составной частью международной инвестиционной деятельности по той причине, что технологии относятся к одному из разновидностей инвестиций. Технологии в совокупности с оборудованием и машинами, наряду с денежными средствами, акциями, паями, кредитами, имущественными правами и т.д., представляют собой разновидность инвестиций, в понятие которых также включается достижение экологического и социального эффекта. Конечно, вполне обоснованно говорить об инвестициях, собственно, в разработку данных технологий, что также может предусматриваться инвестиционными соглашениями. В свою очередь в ряде случаев, например, применительно к публичному сектору НИОКР следует говорить о финансировании таких разработок.

Как отмечается в литературе, в число задач по созданию благоприятной среды для финансирования экотехнологий относится решение следующих задач, а именно «поддержка со стороны государства, разработка нормативно-правовой базы в экосфере; привлечение частных инвесторов; увеличение числа заинтересованных потребителей, повышение совокупного спроса на зеленые товары и услуги» [7, с. 89]. Если обратиться к практике международного сотрудничества в данной сфере, то заслуживает внимания международный проект «Mission Innovation», стартовавший в 2015 г. [8]. Это проект предполагает объединений усилий двух десятков государств, среди которых США и ФРГ, по совместному развитию экологически чистых технологий. Государства-коллабораторы, обеспечивающие 80% ресурсов в области «зеленых» технологий, предпринимают меры по удвоению инвестиций в исследования и развитие альтернативной энерге-

тики, уделяя особое внимание развитию технологий, которые позволят обеспечить надежный энергетический баланс.

В настоящее время международное инвестиционное сотрудничество осуществляется на основе многочисленных двухсторонних и многосторонних соглашений. Его международно-правовое регулирование подчинено экологическому императиву. Все это отражает воздействие стратегии устойчивого развития. Но, как думается, вполне логично предположить, что международное инвестиционное сотрудничество должно также предполагать стратегическое регулирование. Это означает, что контуры его дальнейшего развития определяют политические обязательства согласно ЦУР №17.

К числу проблем, которые должны решаться в рамках международного инвестиционного сотрудничества, относится не только защита инвестиций, но и стимулирование благоприятных условий для передачи технологий, значимых для устойчивого развития. Несмотря на то, что согласованного и одновременно развернутого определения «зеленых» инвестиций пока не выработано, что в известном смысле затрудняет не только формирование необходимой регуляторной среды, но и практическое инвестирование, данного рода инвестиции определяются в качестве инвестиций в различные программы и проекты, целью которых является развитие «зеленой» экономики, а на международном финансовом рынке их идентифицируют как вложения в экологически чистые и ресурсосберегающие технологии [9]. К последним относят, например, технологии производства энергии из возобновляемых источников, технологии снижения выбросов парниковых газов. Они дополняются техническими системами ресурсо- и энергоэкономичных зданий, оборудованием по сбору и утилизации отходов, системами экологического транспорта.

На наш взгляд, данные инвестиции следует понимать как такие вложения, которые содействуют достижению ЦУР, в том числе посредством распространения соответствующих технологий. Вполне обоснованным является также понятие «зеленая»

эффективность инвестиций, выступающее родовым по отношению понятия «зеленые» инвестиции. А это в свою очередь расширяет понятие экологически устойчивых технологий, поскольку в качестве их критерия выступают социальные и экологические эффекты.

«Зеленые» инвестиции предполагают инвестирование в производство экологически чистых товаров и услуг, а также в само производство, т.е. в производственные процессы, которые снижают ущерб окружающей среде посредством внедрения и использования экологически чистых, а также энергоэффективных технологий [10]. Технологии, которые разрабатываются и передаются в ходе рассматриваемого вида инвестиционной деятельности, являются экологически обоснованными, т.е. их негативное воздействие на окружающую среду сведено к минимуму. «Зеленые» технологии вполне можно трактовать расширительно, а именно как «устойчивые» технологии, предполагающие устойчивое развитие во всех его трех измерениях. Именно данного рода технологии создают возможности для достижения ЦУР № 12, предполагающей переход к рациональным моделям потребления и производства. В этих условиях возникают также и положительные социальные эффекты. Инновационные экологически обоснованные технологии призваны стать основой инновационной модернизации промышленности, сельского хозяйства, здравоохранения, транспорта.

Как известно, переход к «зеленой» экономике предполагает существенные капиталовложения в технологии, инфраструктуру и подготовку специалистов. Развитые страны идут по пути увеличения соответствующих государственных ассигнований в зеленую экономику в целом и в ее отрасли в частности. В итоге объем инвестирования в «зеленое» производство и зеленые технологии, например, в государствах ОЭСР достигает 1,5–2% ВВП. Это стало возможно благодаря активному использованию разнообразных средств государственной поддержки для формирования источников «зеленого» инвестирования [11, с. 4-7], которые одновременно можно рас-

смагивать как меры государственной поддержки «зеленого» финансирования (например, дотации, субсидии, налоговые льготы и др.) [12, с. 101-103]. Одновременно с этим разрабатываются и реализуют разнообразные инструменты, в том числе правовые, по стимулированию инновационной активности как основы «зеленого» роста. Это вызвано тем, что экономические процессы, а в их рамках процессы инвестиционной деятельности предполагают не только производственные инновационные технологии, но и использование инновационных подходов и «технологий» управления.

Есть и еще одна сторона вопроса, а именно то, что подчас повышение экологической эффективности экономики достигается странами ОЭСР посредством перевода «грязных» производств в развивающиеся страны. Впрочем, предприятия развитых стран постепенно стали отходить от подобного рода практики, которая противоречит принципу глобальной инклюзивности перехода к устойчивому развитию.

Вполне очевидно, что многие развивающиеся страны не располагают необходимым объемом инвестиций для того, чтобы выйти на траекторию «зеленого» роста. А это может свидетельствовать о сохранении и даже увеличении экономического и одновременно технологического разрыва. С нашей точки зрения, доступность экологически чистых технологий вполне может рассматриваться как один из элементов системы индикаторов зеленого роста, предлагаемой, например, ОЭСР (Green Growth Indicators 2017). Важную роль в решении проблемы недостаточно финансирования, а также связанной с ней проблемы доступности технологий играют несколько международных инструментов. Это, например, официальная помощь развитию. Она позволяет развивающимся странам восполнить дефицит в финансовых средствах и открывает возможность для приобретения и внедрения технологий. Другой инструмент – это «зеленые» финансы, выделяемые международными финансовыми структурами (Глобальный экологический фонд, Зеленый климатический

фонд, Всемирный банк, многосторонние банки развития, REDD+) для подготовки и реализации тех или иных проектов, направленных на достижение ЦУР и нередко связанных с передачей технологий по международным каналам.

Казалось бы, что достаточно продуктивным является международное инвестиционное сотрудничество, а именно «зеленые» ПИИ. Согласно подходу ЮНЕП, к «зеленым» ПИИ относятся инвестиции, способствующие прогрессу в достижении экологического и климатических целей. В дополнении к этому они содействуют большей устойчивости, а также избегают негативных воздействий на окружающую среду и климат [13]. По подсчетам ЮНКТАД доля ПИИ в «зеленые» проекты достигает до 25%. К ним следует отнести проекты в области возобновляемой энергетики и инновационных энергетических технологий, включая цифровые энергетические технологии, переработку отходов, экологические товары и услуги и т.д. Как отмечается в литературе, «для развивающихся стран, испытывающих недостаток внутренних источников финансирования, большое значение имеют международные и иностранные государственные и частные инвестиции. Их привлечение может способствовать как решению экологических задач, так и достижению целей социально-экономического развития» [14, с. 600].

Повторимся, что на национальном уровне основным инвестором в «зеленые» технологии и основанные на них производства зачастую выступает государство, заинтересованные в расширении частных вложений в «озеленение» национальных экономик. Данное обстоятельство также приводит к ограниченности «зеленых» ПИИ по линии Север–Юг. Отсюда к задаче развитых государств на международной арене относится стимулирование частных инвестиций в развивающиеся страны. Пока что частные иностранные инвестиции малодоступны развивающимся странам в силу возможной их некупаемости. Именно это является аспектом политической и правовой обязанности развитых стран по содействию формированию «зеленой» экономики в развивающихся странах, что

является весьма важным моментом содействия глобальному продвижению к устойчивому развитию. Поэтому в настоящее время восполнить определенную нехватку зеленых ПИИ в развивающиеся страны должны финансовые ресурсы, поступающие от международных финансовых структур и фондов, средства международных банков развития. Выделяемые ими ресурсы для осуществление тех или иных проектов, связанных с развитием секторов зеленой экономики в развивающихся странах и в ряде случаев предполагающих передачу технологий, а проще ее приобретение, восполняют дефицит частных международных зеленых инвестиций.

В свою очередь преимущество данного инструмента заключается в том, что здесь не просто происходит инвестирование в технологии, т.е. финансирование их разработки, но именно их передача, а также содействие их последующему внедрению и адаптации. К тому же в ряде случаев вполне возможна совместная разработка и последующее внедрение, например, на совместных предприятиях. Для развивающихся стран использование таких технологий особо важно для таких сфер, как сельское хозяйство, утилизация бытовых отходов, очистка сточных вод, энергетика, транспорт. Не меньшее значение передача технологий из зарубежных источников имеет для достижения ЦУР № 9 «Создание стойкой инфраструктуры, содействие всеохватной и устойчивой индустриализации и инновациям», предполагающей широкое использование экологически обоснованных технологий в процессе промышленного производства за счет стимулирования государственных и частных расходов на НИОКР.

Для успешной индустриализации в развивающихся странах большое значение приобретает не только разработка промышленных технологий самих по себе, но и их приобретение по различным каналам, в том числе в ходе принятия ПИИ. Как отмечают зарубежные авторы, имеющее в ряде случаев внедрение зеленых технологий в производственные процессы в развивающихся странах привели к возникновению таких конкурентных преимуществ,

как увеличение «зеленых» рабочих мест [15, р. 7], что во многом содействует достижению ЦУР № 8, предполагающей повышение степени трудовой занятости населения.

Соответственно, курс на формирование «зеленой» экономики предполагает новую фазу содействия передаче технологий в развивающиеся страны по инвестиционным каналам. В конечном счете это должно осуществляться компаниями развитых стран, особенно их ТНК, поскольку они являются основными субъектами международной инвестиционной деятельности. Достаточно отметить, что на их долю приходится около 70% ПИИ, направляемых в зарубежные экономики [16, р. 5]. В последнее время заметным является отход ТНК от практики инвестирования, пренебрегающей экологическими стандартами, особенно в страны с невысокими экологическими стандартами. В последнем случае ТНК являлись распространителями «грязных» технологий в рамках производств, вынесенных в развивающиеся страны. Однако, как продемонстрировано в современных исследованиях, происходит преломление данной стратегии в русле принятия социальной глобальной ответственности посредством, например, участия в расширении объемов реализации «зеленых» проектов [17, с. 33-34]. В результате ТНК начинают выступать акторами Глобального партнерства в интересах устойчивого развития, нацеливаясь на достижение ЦУР и расширяя своего участия в решении экологических проблем.

Но при этом не будем забывать о необходимости продолжения проведения активной политики самими развитыми государствами, что призвано стимулировать частный сектор к передаче технологий в развивающиеся, а особенно в наименее развитые государства. Не будем забывать и о политической ответственности самих развивающихся государств, которые должны проводить, насколько это возможно, активную политику в сфере формирования благоприятных условий инвестиционного климата, к которым надлежит отнести не только систему гибкого правового регулирования, но и качество челове-

ческого капитала, а также не допущение дискриминации иностранных инвесторов.

С внедрением технологий экологически чистого производств связаны разнообразные риски, дополняющие упомянутые нами выше ограничения, сдерживающие «зеленые» инвестиции. Риски, заключающиеся в проблемности самокупаемости инвестиционных вложений, с особой степенью остроты заявляют о себе именно в развивающихся странах. Впрочем, приобретение технологий за рубежом со стороны государственного сектора развивающихся стран также сопряжено с рисками низкой эффективности их внедрения.

Однако, как нам представляется, передача технологий в процессе производственного инвестиционного сотрудничества в рамках совместных проектов имеет неплохие перспективы, поскольку это предполагает одновременно передачу опыта и знаний, открывает возможность адаптации технологий к местным потребностям, что является залогом их успешного освоения. А если данная передача сопровождается также еще и совместными НИОКР, то налицо всестороннее повышение научно-технологического потенциала.

Из всего сказанного совершенно не следует, что развивающиеся страны являются исключительно принимающей стороной «зеленых» ПИИ. Это связано с тем, что инвестирование и передача технологий осуществляются также по линии Юг–Юг, дополняющей линию Север–Юг. Если обратиться к наиболее развитому сектору «зеленой» экономики, а именно возобновляемой энергетике, то инвестирование проектов в данной сфере осуществляют не только компании из развитых стран, преимущественно из Западной Европы, но и ТНК развивающихся стран. При этом сами развитые страны, например, США, Канада, Испания, Франция др. активно привлекают ПИИ в возобновляемую энергетику. Среди развивающихся стран ПИИ привлекают Египет, Вьетнам, Марокко, Кения, Иран.

Факт расширения объема «зеленых» ПИИ в глобальном масштабе требует его институционализации в плане упрочения столь же глобальных структур управления. Это определяется значимостью данного

рода инвестирования для достижения своевременного и более или менее равномерного перехода к устойчивому развитию в мировом масштабе. Архитектура содействия представлена деятельностью таких институтов глобального управления, как например, ООН и ОЭСР, выступающих главными проводниками модели зеленой экономики.

Отметим, что развитие международного инвестиционного сотрудничества осуществляется не только по линии межфирменного взаимодействия, но и в рамках международных организаций системы учреждений ООН, во-первых, поддерживающих реализацию конкретных проектов, предполагающих передачу технологий, а, во-вторых, осуществляющих методологическое сопровождение сотрудничества в сфере зеленых ПИИ. Дело в том, что «зеленые» ПИИ, как мы уже отмечали, сопряжены с рисками, которые в объективном плане могут быть расценены как барьеры. Поэтому надежды инвестора на получение прибыли, а принимающей стороны на запуск новых производств и получения в их рамках передовых технологий, которые, разумеется, могут характеризоваться некоторой неопределенностью последствий, могут оправдаться лишь в рамках реализации гибкой и осмотрительной промышленной политики, а в ее составе – соответствующей инвестиционной политики. Иными словами, для успешного привлечения инвестиций необходима нормативная среда. Техническое содействие заинтересованным государствам по ее созданию оказывают международные организации.

Важную роль здесь играет ЮНИДО. Так, в 2011 г. данная организация предложила внедрять инструменты «зеленой» промышленной политики для борьбы с экологическим неблагополучием после мирового финансового кризиса. В качестве способов реализации данной политики были предложено привлекать инвестиции в экологическое производство, экологически чистых технологий, а также в подготовку специалистов для данной сферы [18]. Привлечение ПИИ, а также создание для них благоприятных условий предполагает продуманную национальную по-

литику в сфере «зеленой» экономики, что означает сочетание разных способов ее стимулирования, а также заинтересованности в разработке собственных и/или получении зарубежных технологий (формирование спроса на технологии). В число мер входят – введение стандартов на вредные выбросы, осуществление мер рыночного характера, например, введение налогов на выбросы, снижение налогов и введение субсидий в отношении зеленых секторов экономики, отмена субсидирования отраслей ТЭК, введение экомаркировки, а также инвестирование в разработку экологических инноваций [19].

Вполне очевидно, что данная модель предполагает не только инвариантное ядро, а именно сдвиг к новой технологической базе, поддержку технологических инноваций и развития инфраструктуры, необходимой для их коммерциализации, но и должна реализовываться на вариативной основе с учетом экономических возможностей и технологических потребностей стран и регионов. Здесь надо также принимать во внимание поставленные приоритеты, в число которых входит формирование низкоуглеродной экономики, решение экологических и климатических проблем. Их решению способствуют разные административные и рыночные механизмы. Для многих развивающихся стран характерна именно вторая группа приоритетов. А это означает необходимость выработки разнообразных инвестиционных стратегий, предполагающих, например, получение развивающимися странами технического содействия по формированию инвестиционной стратегии в составе общей стратегии развития в тесной связи с получением помощи по формированию потенциала – инфраструктурного, инновационного, образовательного и т.д. Все это – поле работы для международных структур содействия устойчивому развитию и зеленой экономике. Иными словами, их роль заключается в выработке – при опоре на статистические данные – стратегических рекомендаций по развитию международной инвестиционной активности, предполагающей передачу «зеленых» технологий.

Одновременно с этим весьма важными для развивающихся стран являются рекомендации по использованию и адаптации опыта мобилизации источников «зеленого» инвестирования и используемых средств, характерных для развитых стран. Незаменимую роль играет здесь ЮНКТАД, сопрягающая воедино, с одной стороны – вопросы развития международного инвестиционного сотрудничества, и вопросы передачи технологий – с другой. Специальная рабочая группа ЮНКТАД по взаимоотношениям между инвестициями и передачей технологий осуществляет исследование возможных направлений повышения эффективности функционирования инвестиционных каналов передачи и распространения технологий. Особое внимание уделяется в сотрудничестве с ЮНЕП продвижению «устойчивых» инвестиционных проектов.

**Заключение.** Международная передача технологий в рамках инвестиционного сотрудничества, главным образом в развивающиеся страны, сопряжена с целым рядом трудностей. Они, например, заключаются в том, что «зеленые» технологии являются проприетарными, т.е. они охраняются в соответствии с правом интеллектуальной собственности. Все это в значительной степени приводит к снижению притока проприетарных технологий по инвестиционным каналам. Поэтому благоприятный инвестиционный климат и инвестиционная привлекательность предполагают соответствие охраны интеллектуальной собственности в развивающихся странах мировым стандартам, вытекающим из международных обязательств государств. Дополнительная сложность возникает также из-за неразвитости инфраструктуры в данной группе стран, в незначительной потребности в чистых товарах и услугах, а также в чистых производствах. Решение данного рода проблем, затрудняющих своевременный и повсеместный переход к устойчивому развитию, возможно только при более активном сотрудничестве сторон Глобального партнерства в интересах устойчивого развития, а именно – всех групп государств, частного сектора, ТНК и международных структур.

**Библиографический список**

1. *Преобразование* нашего мира: Повестка дня в области устойчивого развития на период до 2030 года // A/RES/70/1 (25 сентября 2015 г.). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.un.org/ru/documents/ods.asp?m=A/RES/70/1> (дата обращения: 17.10.2019).
2. *Специальное издание*: ход достижения целей в области устойчивого развития. Доклад Генерального секретаря ООН // E/2019/68 (8 мая 2019 г.). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://undocs.org/ru/E/2019/pdf> (дата обращения: 17.11.2019).
3. *Порфирьев Б.* «Зеленые» тенденции в мировой финансовой системе // *Мировая экономика и международные отношения*. – 2016. – № 9. – С. 5-16.
4. *Раков И.Д.* Механизмы поддержки финансирования «зеленых» проектов: опыт стран // *Актуальные проблемы экономики и права*. – 2017. – № 2. – С. 67-82.
5. *Яковлев И.А., Кабир Л.С.* Механизм финансирования «зеленых» инвестиций как элемент национальной стратегии финансирования устойчивого развития // *Финансовый журнал*. – 2018. – № 3. – С. 9-20.
6. Итоговый документ Всемирного саммита 2005 г. // A/RES/60/1 от 16 сентября 2005 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.un.org/ru/documents/ods.asp?m=A/RES/60/1> (дата обращения: 24.10.2019).
7. *Боркова Е.А., Тимчинко М.Н., Маркова А.А.* Инвестиции в зеленые технологии как инструмент экономического роста России // *Бизнес. Право. Образование*. – 2019. – № 3. – С. 87-91.
8. *20 государств* намерены удвоить инвестиции в «зеленые» технологии. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.dw.com/ru/20-государств-намерены-удвоить-инвестиции-в-зеленые-технологии/a-18883476> (дата обращения: 28.11.2019).
9. *Экспертный совет по рынку долгосрочных инвестиций при Банке России.* «Зеленые финансы: повестка для России». Диагностическая записка. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://m.minfin.ru/common/upload/20181102\\_Green\\_finance.pdf](https://m.minfin.ru/common/upload/20181102_Green_finance.pdf) (дата обращения: 09.11.2019).
10. *Golub S., Kauffman C., Yeres P.* Defining and measuring Green FDI. An exploratory review of existing work and evidence / OECD Working Papers on International Investment. 2011/2 (52 p.). DOI: 10.1787/5kg58j1cvcvk-en.
11. *Полоник С.С., Литвинчук А.А.* Мировой опыт формирования и развития «зеленых» инвестиций в условиях обеспечения устойчивого экономического роста // *Вестник Полоцкого государственного университета. Серия D: Экономические и юридические науки. Экономика и управление*. – 2018. – № 13. – С. 2-11.
12. *Кабир Л.С.* Государственная поддержка «зеленых» инвестиций и рыночное «зеленое» финансирование: зарубежный опыт // *Инноватика и экспертиза*. – 2019. – Вып. 1 (26). – С. 97-108.
13. UNEP. Green foreign direct investment in developing countries (October 2017). 51 p. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://unepinquiry.org/wp/content/uploads/2017/10/Green\\_Foreign\\_Direct\\_Investment\\_In\\_Developing\\_Countries.pdf](https://unepinquiry.org/wp/content/uploads/2017/10/Green_Foreign_Direct_Investment_In_Developing_Countries.pdf) (дата обращения: 18.10.2019).
14. *Гурова И.П.* Иностраные инвестиции в зеленой экономике // *Экономические отношения*. – 2019. – Т. 9. № 2. – С. 597-608. Doi: 10.18334/eo.9.2.40623.
15. *Altenburg T., Assman C.* Green Industrial Policy. Concept, Policies, Country Experiences. – Geneva; Bonn: UN Environment, German Development Institute, 2017. – 240 p.
16. UNCTAD: World investment report 2018. Investment and new industrial policies. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2018\\_en.pdf](https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2018_en.pdf) (дата обращения: 07.11.2019).
17. *Гурова И.П.* Социальная ответственность и этика в глобальной экономике: уч. пособие. – М.: МГИМО-Университет, 2018. – 246 с.

18. Вестник «ЮНИДО в России»: Зеленая промышленность – это самое начало «зеленого» строительства. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.unido-russia.ru/archive/num2/art2\\_21/](http://www.unido-russia.ru/archive/num2/art2_21/) (дата обращения: 21.10.2019).

19. *Hu A.H., Hsu C.* Critical factors for implementing green supply chain management practice // *Management Research Review*. – 2010. – № 33 (6). – P. 586-608.

## INVESTMENT ASPECTS OF THE INTERNATIONAL TECHNOLOGY TRANSFER IN THE INTERESTS OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT

**M.V. Shugurov**, *Doctor of the Philosophical Sciences, Associate Professor*  
**Saratov State Law Academy**  
**(Russia, Saratov)**

**Abstract.** *This article tackles the key matters of development of international investment cooperation as a critical condition of effective green technology transfer. These technologies are essential for ensuring the transition to sustainable development and achieving its goals. The author illustrates the complex difficulties arising in process of mobilizing the “green” investments and, respectively, hindering the progress in addressing the tasks 6-8 of SGD No 17 that provides for the involvement on developing countries in an exchange of environmentally sound technologies. The increased attention is paid to role of international structures facilitating the coordinated solution of these problems.*

**Keywords:** *international technology transfer, “green” investments, environmentally sound technologies, developing countries, sustainable development.*

## ХАРАКТЕРИСТИКА МИГРАЦИОННЫХ ПОТОКОВ В ФЕДЕРАЛЬНЫХ ОКРУГАХ РОССИИ ПО КАЧЕСТВЕННЫМ ПРИЗНАКАМ

**В.Ф. Юкиш**, канд. экон. наук, ст. науч. сотр., доцент

Московский автомобильно-дорожный государственный технический университет (МАДИ)

(Россия, г. Москва)

DOI: 10.24411/2411-0450-2019-11422

**Аннотация.** В статье проанализирована структура миграционных потоков в федеральных округах России за 2008-2017 гг. по ряду признаков: возрасту, уровню образования, длительности проживания на прежнем месте. Автором были рассчитаны и проанализированы 26 показателей по 8 федеральным округам России за 10 лет. Кроме того, изучалась длительность проживания на прежнем месте иностранных мигрантов, которые прибыли в Россию из ряда стран в 2000-2008 гг. и 2015-2017 гг. Общий массив рассчитанных и проанализированных показателей составил около 3,5 тыс. Результаты исследования показали, что мигранты все чаще перемещаются семьями, с детьми. Выявлены особенности миграционных потоков по возрасту, уровню образования и длительности проживания на прежнем месте в федеральных округах России. В центральном, Северо-Кавказском, Дальневосточном, Сибирском и Южном округах миграционные службы часто не фиксируют образовательный уровень прибывших мигрантов, что является отрицательным фактом. Важные причины заставляют людей покидать место рождения. Для части мигрантов перемещения по территории страны становятся постоянными. Выявленные тенденции и особенности миграционных процессов по ряду качественных признаков в федеральных округах России целесообразно учитывать при проведении современной государственной социально-экономической политики.

**Ключевые слова:** характеристика прибывших мигрантов в России; возраст, уровень образования, продолжительность проживания по прежнему адресу мигрантов; федеральные округа России.

Исследованию современных миграционных процессов, происходящих в России, автор посвятил ряд опубликованных работ [1-7]. В них рассматривались такие направления, как миграционные процессы в общероссийском масштабе, внутрirosсийская миграция на региональном уровне, международная миграция в федеральных округах России и др. Данная статья является развитием исследований автора в области миграции населения в Российской Федерации. В ней представлены результаты исследования тенденций изменения качественного состава мигрантов, прибывших в федеральный округ России за 2008-2017 гг. Анализировались такие качественные признаки мигрантов, как возраст, уровень образования, длительность проживания в предыдущем месте жительства. Кроме того, по последнему из названных выше признаков изучалась структура за-

рубежных мигрантов, прибывших в Россию из 30 стран за 2008-2010 гг. и 47 стран за 2015-2017 гг.

Источником информации послужили материалы Росстата [8]. Автором было рассчитано и проанализировано 26 показателей по 8 федеральным округам России, 30 и 47 зарубежным странам за 6 и 10 лет. Общий массив этих показателей, включенных в аналитическую разработку, составил около 3,5 тыс. Кроме того, для обеспечения сопоставимости показателей за период до 2010 г. производилось разделение Южного округа на Южный и Северо-Кавказский. Как известно, с 2010 г. были установлены новые границы этих округов.

Перейдем к результатам проведенного исследования. Начнем с миграционных потоков по прибытию в разрезе федераль-

ных округов России. Рассмотрим такую характеристику мигрантов, как возраст.

На протяжении 2008-2017 гг. во всех регионах России наблюдается тенденция увеличения доли детей среди мигрантов. Доля лиц старше трудоспособного возраста примерно одинаковая. Соответственно сокращается доля мигрантов в трудоспособном возрасте. Следовательно, возрастает доля мигрантов трудоспособного возраста, прибывающих семьями, вместе с детьми. Такая ситуация характерна для всех федеральных округов, за исключением Дальнего Востока. Там на протяжении 2008-2017 гг. сохраняется примерно одинаковое соотношение лиц трудоспособного, старше трудоспособного возраста и детей.

Теперь выделим внутривосрийскую миграцию. В Центральном округе особенно заметен рост доли детей среди прибывших мигрантов – с 12,5% в 2008 г. до 20,4; в 2017 г. Но при этом сокращается не только доля лиц трудоспособного возраста, но и старше трудоспособного возраста. Если в 2008 г. мигрантов старше трудоспособного возраста было 12,1%, то в 2017 г. – только 9,7%. Примерно такая же картина наблюдается в Приволжском округе и в Сибири.

На Урале на фоне роста доли детей и лиц старше трудоспособного возраста сокращается удельный вес мигрантов трудоспособного возраста. Следовательно, на Урал перемещаются не только трудоспособные граждане с детьми, но и с родителями.

Рассмотрим возрастные группы прибывших в Россию мигрантов из-за границы. На протяжении анализируемого периода практически во всех федеральных округах наблюдается стабильное соотношение мигрантов разных возрастных групп. Можно выделить лишь два округа – Северо-Кавказский и Дальневосточный. На Северном Кавказе среди прибывших мигрантов возрастает доля детей и соответственно сокращается доля лиц трудоспособного возраста. А на Дальнем Востоке в 2011-2014 гг. наблюдалось снижение доли детей и лиц старше трудоспособного возраста. Соответственно увеличивалась доля мигрантов в трудоспособном возраст-

те. И если впоследствии на Дальнем Востоке доля детей стала увеличиваться, то доля пенсионеров продолжала оставаться низкой – менее 5%. Следует особо подчеркнуть, что на Дальнем Востоке самая низкая доля мигрантов пенсионного возраста по сравнению со всеми другими федеральными округами России.

Проанализируем образовательный уровень мигрантов, прибывших на новое место жительства в России, по федеральным округам за 2008-2017 гг.

Прежде всего следует обратить внимание на то, что в Северо-Западном и Южном округах самый высокий уровень образования мигрантов, если судить по доле лиц с высшим образованием. Далее следуют Центральный, Северо-Западный, Уральский и Дальневосточный округа. В Приволжском и Сибирском округах по сравнению с другими округами более низкий образовательный уровень мигрантов. Наиболее высокая доля мигрантов со средним профессиональным образованием в Северо-Западном, Южном, Приволжском, Уральском, Сибирском и Дальневосточном округах.

Далее рассмотрим тенденции изменения образовательного уровня прибывших мигрантов за 2008-2017 гг. по федеральным округам России.

В Центральном округе достаточно стабильная доля мигрантов с высшим образованием, она составляет 25-29%. Одновременно сокращается доля мигрантов со средним профессиональным, средним общим и неполным средним общим образованием. Наиболее значительное сокращение коснулось носителей среднего общего и неполного среднего общего образования. Так, доля лиц со средним общим образованием снизилась с 28,2-28,6% в 2008-2010 гг. до 16,2% в 2017 г. Доля мигрантов, имеющих неполное среднее общее образование, уменьшилась с 9,1% в 2008 г. до 4,8% в 2017 г. Одновременно значительно возросла доля тех мигрантов, которые не указали уровень своего образования. Если в 2008-2010 гг. таких мигрантов было 4,5-5,2% , то в 2017 г. – уже почти 30%.

В Северо-Западном округе доля мигрантов с высшим образованием имеет тенденцию к повышению. Если в 2008 г. таких мигрантов было 25%, то в 2017 г. – уже 35%. Подобно Центральному округу, здесь также значительно уменьшается доля мигрантов со средним общим и неполным средним общим образованием. По среднему общему образованию сокращение составило с 30% в 2008 г. до 19,6% в 2017 г., а по неполному среднему общему образованию – с 8,3% до 5,7% за те же годы. Доля мигрантов со средним профессиональным образованием в Северо-Западном округе стабильна на уровне 25-26,7%. В данном округе также увеличилась доля мигрантов, не указавших уровень образования. Хотя их доля по состоянию на 2017 г. не превышает 6%.

В Южном, Северо-Кавказском, Приволжском и Уральском округах тенденции изменения образовательного уровня прибывших мигрантов такие же, как в Северо-Западном округе. В перечисленных округах растет доля лиц с высшим образованием, стабильная доля мигрантов со средним профессиональным образованием, уменьшается доля контингентов с полным и неполным средним общим образованием и растет доля тех, кто не указал уровень образования.

Несколько другие тенденции характерны для Сибири и Дальнего Востока. В этих округах доля лиц с высшим и со средним общим образованием достаточно стабильная, а удельный вес мигрантов со средним профессиональным образованием имеет тенденцию к снижению. Одновременно снижается доля лиц с неполным средним общим образованием и возрастает доля лиц, не указавших свое образование.

Больше всего мигрантов, которые не указали образование, среди прибывших лиц в следующих округах: Центральном (30%), Северо-Кавказском (19%), Дальневосточном (12%), Сибирском и Южном (10%). Следовательно, в этих округах миграционная служба плохо фиксирует данный показатель, а работодатели не всегда предъявляют требования к образовательному уровню потенциальных работников.

Определим, насколько высокая оседлость на прежнем месте жительства была у прибывших мигрантов по федеральным округам России. Проанализируем показатели за 2008-2017 гг.

Во всех федеральных округах в подавляющем большинстве это люди, которые жили на прежнем месте не с рождения – от 61 до 84%. Однако во всех округах доля этих лиц снижается и возрастает удельный вес тех, кто жил в прежнем месте с рождения.

Во всех округах имеются значительные различия в оседлости мигрантов по прежнему месту проживания между периодами 2008-2010 гг. и 2015-2017 гг. (данные за 2011-2014 гг. не публиковались). Если в 2008-2010 гг. более 70% мигрантов проживали на прежнем месте 10 лет и более, хотя и не с рождения, то в 2015-2017 гг. таких мигрантов стало всего 26-34%. В 2015-2017 гг. примерно каждый десятый мигрант проживал в месте, откуда прибыл, всего 1 год. Чуть больше мигрантов (от 12 до 17%) проживали по старому адресу 2-4 года. Кроме того, на протяжении всего анализируемого периода (2008-2017 гг.) во всех федеральных округах увеличивается доля тех, кто проживал по прежнему адресу с рождения. Однако доля этих лиц к 2017 г. не превышала 14,5% в Северо-Кавказском округе (минимальное значение показателя) и 21,5% в Северо-Западном округе (максимальное значение показателя).

Следует отметить, что в Северо-Кавказском, Центральном и Южном округах велика доля мигрантов без указания продолжительности проживания по прежнему адресу – от 12 до 19%.

Приведенные материалы свидетельствуют о двух основных тенденциях:

а) веские причины заставляют все большее количество людей покидать места рождения;

б) одновременно увеличивается доля тех, кто становится постоянным мигрантом, часто перемещаясь по территории России.

Отдельно проанализируем потоки международной миграции в России за 2008-

2017 гг. по тому же признаку оседлости на прежнем месте жительства.

На протяжении анализируемого периода для международных мигрантов харак-

терна более высокая оседлость по прежнему адресу (табл.).

Таблица 1. Доля прибывших в Россию международных мигрантов, проживавших по прежнему адресу с рождения и в течение 10 лет и более в общей их численности, %\*

Продолжительность проживания на прежнем месте	Годы					
	2008	2009	2010	2015	2016	2017
С рождения						
Международная миграция, всего	41,9	42,7	42,2	49,6	51,3	52,2
в том числе:						
миграция со странами СНГ и Балтии**	42,6	43,2	43,1	48,8	50,4	51,4
миграция из других стран	22,2	35,5	34,9	55,9	58,3	58,9
10 лет и более						
Международная миграция, всего	38,2	37,4	36,9	18,6	17,3	15,7
в том числе:						
миграция со странами СНГ и Балтии**	37,6	37,0	36,4	19,5	18,1	16,4
миграция из других стран	53,8	43,5	41,8	10,8	10,5	9,9

\*Расчитано автором по материалам Росстата [8]

\*\*Показатели за 2015-2017 гг. включают страны Балтии в группу других стран

Доля международных мигрантов, проживавших по прежнему адресу с рождения, почти в 2 раза выше, чем у внутрироссийских мигрантов. Однако доля тех, кто проживал 10 лет и более на прежнем месте, у иностранных мигрантов примерно в 2 раза ниже, чем у россиян. Следовательно, приезжающие в Россию иностранные мигранты, характеризуются большей оседлостью по месту рождения. Если же иностранный мигрант уже менял место жительства в течение 10 лет и более, то он в меньшей степени, чем россиянин, предрасположен к территориальным перемещениям в Россию.

Проанализировав международную миграцию по отдельным странам в части продолжительности проживания на прежнем месте, можно выделить некоторые особенности. Есть государства, из которых приезжают мигранты в Россию преимущественно из мест рождения. При этом граждан, проживавших на прежнем месте 10 лет и более, там относительно мало. К таким странам относятся бывшие республики СССР: Киргизия, Таджикистан, Туркмения. Кроме того, эта группа включает еще несколько стран: Вьетнам, Индию, Иорданию, Китай, КНДР, Ливан, Ливию, Сербию и Сирию.

К другой группе стран относятся те, из которых приезжают в основном не корен-

ные жители (не рожденные там), а иммигранты. Но при этом они уже достаточно длительное время (10 лет и более) проживали в этих странах. Перечислим страны этой группы по алфавиту: Австралия, Беларусь, Болгария, Германия, Греция, Израиль, Канада, Латвия, Литва, США и Финляндия. Можно предположить, что значительная часть данных мигрантов является выходцами из России, ранее эмигрировавших из страны. Тем не менее, Россия становится для них привлекательной страной для последующей иммиграции.

#### **Выводы:**

– Во всех федеральных округах России среди прибывших мигрантов возрастает доля детей. На фоне стабильной доли лиц старше трудоспособного возраста это приводит к сокращению относительной численности мигрантов трудоспособного возраста. Это свидетельствует о том, что мигранты все чаще прибывают целыми семьями, с детьми. Исключение составляет только Дальний Восток, где возрастная структура мигрантов не меняется.

– В рамках внутрироссийской миграции выделяются Центральный, Приволжский и Сибирский федеральные округа, где особенно возрастает доля детей среди прибывших мигрантов.

– На Урале все больше внутрироссийских мигрантов перемещается на новое

место жительства не только с детьми в составе семьи, но и с родителями. Как отмечалось нами в ранее опубликованной статье, в этом регионе потоки мигрантов из города в село перекрывают потоки мигрантов в обратном направлении [1]. Следовательно, перемещения в сельскую местность охватывают, как правило, три поколения семьи.

– Прибывшие в Россию иностранные мигранты характеризуются стабильной возрастной структурой. Лишь на Северный Кавказ все больше прибывает зарубежных мигрантов с детьми, а на Дальний Восток – лиц трудоспособного возраста. На Дальнем Востоке самая низкая их всех федеральных округов России доля прибывших иностранных мигрантов в пенсионном возрасте.

– Северо-Западный и Южный округ характеризуются самым высоким образовательным уровнем прибывших мигрантов. Здесь больше всего доля лиц с высшим образованием.

– Самый низкий образовательный уровень мигрантов в Приволжском и Сибирском округах.

– Наиболее востребованы специалисты со средним профессиональным образованием в Северо-Западном, Южном, Приволжском, Уральском, Сибирском и Дальневосточном округах. Одновременно в Сибири и на Дальнем Востоке доля лиц с высшим и со средним общим образованием стабильна, а доля лиц со средним профессиональным образованием снижается.

– В Центральном округе стабильная доля мигрантов с высшим образованием (25-29%). Однако возрастает доля тех, кто не указал уровень образования. Такие лица в 2017 г. составили уже 30%.

– В Северо-Западном, Южном, Северо-Кавказском, Приволжском и Уральском округах возрастает доля мигрантов с высшим образованием.

– В Центральном, Северо-Кавказском, Дальневосточном, Сибирском и Южном округах миграционные службы часто не фиксируют образовательный уровень при-

бывших мигрантов. Можно предположить, что в этих округах и работодатели не всегда предъявляют жесткие требования к образовательному уровню потенциальных работников.

– Во всех федеральных округах России прибывшие мигранты в большинстве случаев не жили на прежнем месте с рождения. Но наблюдается тенденция роста доли тех, кто проживал по прежнему адресу с рождения.

– Во всех федеральных округах наблюдаются две тенденции: а) увеличивается доля мигрантов, проживавших на прежнем месте с рождения; б) возрастает доля мигрантов, которые проживали по прежнему адресу всего 1-4 года. Следовательно, серьезные обстоятельства заставляют людей покидать места рождения. Одновременно для части мигрантов перемещения по территории страны становятся постоянным образом жизни.

– Для международных мигрантов характерна более высокая оседлость по прежнему адресу, включая место рождения, чем у россиян.

– Бывшие республики СССР характеризуются тем, что в них формируются миграционные потоки в Россию преимущественно из мест рождения этих граждан. К числу таких стран относятся Киргизия, Таджикистан и Туркмения. Аналогичная ситуация еще в нескольких странах: Вьетнам, Индия, Иордания, Китай, КНДР, Ливан, Ливия, Сербия и Сирия. Другую группу стран объединяет то, что из них приезжают в Россию не коренные жители (не рожденные там), хотя и длительно проживавшие там. Можно предположить, что значительную часть данных мигрантов представляют выходцы из России.

– Выявленные тенденции изменения и особенности миграционных потоков по ряду качественных признаков мигрантов в федеральных округах России целесообразно учитывать при проведении современной государственной социально-экономической политики.

**Библиографический список**

1. Юкиш, В.Ф. Тенденции региональной миграции в Российской Федерации // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2019. – № 9. – С. 245-252.
2. Юкиш, В.Ф. Международная миграция в федеральных округах России // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2019. – № 10-2. – С. 167-174.
3. Юкиш, В.Ф. Социально-экономический комплекс России: тенденции развития, проблемы и перспективы: монография. – М.: МАДИ, 2016. – 220 с.
4. Юкиш, В.Ф. Тенденции миграционных процессов в России за 1990-2017 годы // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2019. – № 3-2. – С. 176-182.
5. Юкиш, В.Ф. Состав и структура миграционных потоков России в 2015-2017 годах // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. – 2019. – № 3-2. – С. 150-157.
6. Юкиш, В.Ф. Анализ и проблемы использования трудовых ресурсов России // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. – 2016. – № 6-2. – С. 112-116.
7. Юкиш, В.Ф. Факторный анализ доходов и занятости населения Российской Федерации // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. – 2016. – № 5-2. – С. 183-189.
8. *Росстат*: Бюллетень «Численность и миграция населения Российской Федерации», 2009-2018 гг. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>.

**CHARACTERISTICS OF MIGRATION FLOWS IN THE FEDERAL DISTRICTS  
OF RUSSIA ON QUALITATIVE GROUNDS**

**V.F. Yukish**, *Candidate of Economic Sciences, Associate Professor*  
**Moscow State Automobile and Highway Technical University (MADI)**  
**(Russia, Moscow)**

**Abstract.** *The article analyzes the structure of migration flows in the Federal districts of Russia for 2008-2017 on a number of grounds: age, level of education, duration of residence in the former place. The author calculated and analyzed 26 indicators for 8 Federal districts of Russia for 10 years. In addition, the duration of residence in the former place of foreign migrants who came to Russia from a number of countries in 2000-2008 was studied. 2015-2017. The total array of calculated and analyzed indicators amounted to about 3.5 thousand. The results of the study showed that migrants are increasingly moving families with children. The features of migration flows by age, level of education and duration of residence in the former place in the Federal districts of Russia are revealed. In the Central, North Caucasus, Far East, Siberian and Southern districts, migration services often do not record the educational level of migrants who have arrived, which is a negative fact. Important reasons force people to leave their place of birth. For part of the migrants moving within the country, become permanent. The revealed tendencies and features of migration processes on a number of qualitative signs in federal districts of Russia it is expedient to consider at carrying out the modern state social and economic policy.*

**Keywords:** *characteristics of migrants arriving in Russia; age, level of education, length of residence at the previous address of migrants; federal districts of Russia.*

## ОЦЕНКА ПОКАЗАТЕЛЕЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ В АЛТАЙСКОМ КРАЕ ПО АГРОСТРАХОВАНИЮ

**К.Н. Ярманова**, магистрант  
Алтайский государственный аграрный университет  
(Россия, г. Барнаул)

DOI: 10.24411/2411-0450-2019-11423

**Аннотация.** В данной статье произведена оценка показателей конкурентоспособности страховых компаний в Алтайском крае по агрострахованию на основе обобщения имеющихся методологий применительно к страховому рынку. Использован метод графического отображения оценок положения страховых компаний по наиболее значимым факторам конкурентоспособности – построение многоугольников конкурентоспособности. На основе данных расчета интегрального показателя конкурентоспособности построен рейтинг страховых компаний по агрострахованию.

**Ключевые слова:** агрострахование, факторы конкурентоспособности страховых компаний, многоугольники конкурентоспособности, интегральный показатель конкурентоспособности, рыночная доля.

Конкуренция является неотъемлемой частью любого развитого страхового рынка. И на рынке агрострахования на текущий момент сложились свои специфические проблемы и особенности, формирующие конкурентную среду. Для оценки конкурентоспособности страховых компаний по агрострахованию на региональном рынке возьмем конкретный сельскохозяйственный регион – Алтайский край. Т.к. в настоящее время нет общепринятой методики оценки конкурентоспособности страховых компаний, обобщив наиболее известные и практичные применительно к страховому рынку теории и методологии, для оценки показателей конкурентоспособности страховых компаний в Алтайском крае по агрострахованию предлагаем использовать модифицированный метод построения многоугольников конкурентоспособности. Учитывая специфику страховых организаций, к факторам конкурентоспособности страховой услуги добавим для анализа экономические факторы конкурентоспособности самой страховой компании. За базу сравнения возьмем данные страховых компаний – основных конкурентов по агрострахованию в Алтайском крае, предоставленные в свободном доступе.

Для расчета площади многоугольника конкурентоспособности страховой компании, характеризующей оценку ее конкурентоспособности на рынке, используем следующую формулу:

$S = \frac{1}{2} \sin a \times (K_1 \times K_2 + K_2 \times K_n + \dots + K_n \times K_{n-1})$ , где  $S$  – площадь многоугольника конкурентоспособности страховой компании,  $K_n$  –  $K_{n-1}$  – оценочные показатели конкурентоспособности [1].

Для анализа конкурентоспособности страховых организаций и расчета показателей используем следующие факторы конкурентоспособности страховой услуги: размеры базовых тарифов по программам агрострахования ( $K_{тс}$ ), разнообразие предлагаемых страховой компанией программ по агрострахованию ( $K_{п}$ ), технологии продаж ( $K_{т}$ ), уровень отказов в страховой выплате по продуктам агрострахования ( $K_{в}$ ), возможность расширения программы страхования ( $K_{р}$ ), количество представительств страховой компаний в регионе ( $K_{рег}$ ), актуальный рейтинг в фокусе внимания ( $K_{ф}$ ).

Результаты расчетов оценочных показателей факторов конкурентоспособности страховых компаний и продуктов по агрострахованию представлены в таблице 1.

Таблица 1. Результаты расчетов оценочных показателей факторов конкурентоспособности страховых компаний и продуктов по агрострахованию [2, 3, 4]

Страховая компания	Ка	Кк	Кс	Кн	Ктп	Ктс	Кп	Кт	Кв	Кр	Крег	Кф	S
Согласие	0,14	0,06	0,27	0,25	0,08	0,41	0,64	0,67	0,34	1	0,22	0,9	0,4555
РСХБ-Страхование	0,04	0,02	0,22	0,75	1	0,28	1	1	0,014	1	0,11	0,336	0,6638
Энергогарант	0,06	0,04	0,28	0,75	0,22	0,4	0,36	0,67	0,85	1	0,56	0,021	0,7133
Ингосстрах	0,5	0,52	0,75	1	0,81	0,76	0,72	1	0,54	1	0,11	0,96	1,3471
Сбербанк Страхование	0,05	0,04	0,05	1	0,19	0,42	0,55	0,67	1	1	1	0,84	1,1083
Росгосстрах	0,4	0,34	1	0,75	0,03	0,77	0,55	1	0,88	1	0,33	0,98	1,1646
ВСК	0,3	0,19	0,28	0,75	0,96	0,4	0,72	0,67	0,96	1	0,33	0,82	1,032
СОГАЗ	1	1	0,27	1	0,04	1	0,72	1	1	1	0,22	0,94	1,3717
Альфастрахование	0,36	0,18	0,28	0,75	0,04	0,007	0,82	0,67	0,51	1	0,11	1	0,4941

На основе полученных данных показателей конкурентоспособности были построены многоугольники факторов конку-

рентоспособности страховых компаний по агрострахованию в Алтайском крае, которые выглядят следующим образом:

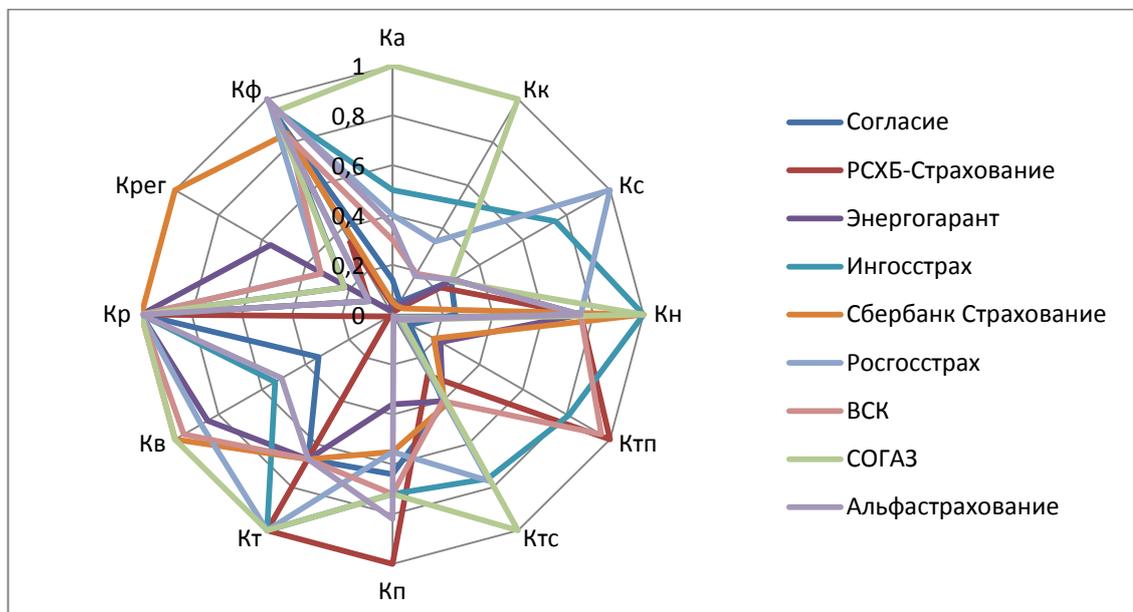


Рис. 1. Многоугольники факторов конкурентоспособности страховых компаний по агрострахованию в Алтайском крае

На основе данных расчета интегрального показателя конкурентоспособности,

можно построить следующий рейтинг страховых компаний по агрострахованию.

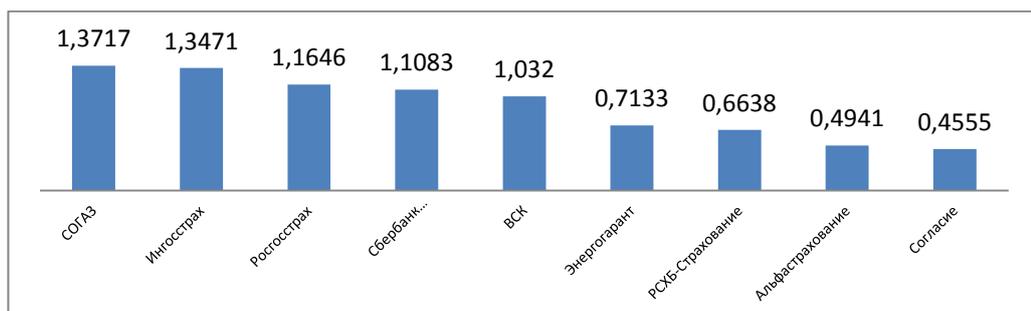


Рис. 2. Рейтинг страховых компаний по агрострахованию на основе данных расчета интегрального показателя конкурентоспособности

Как видно по данному рейтингу наивысшими совокупными показателями оценки факторов конкурентоспособности страховых компаний по агрострахованию отличаются СОГАЗ, Ингосстрах и Росгос-

страх. При этом те компании, которые имеют максимальные страховые сборы по сельскохозяйственному страхованию практически замыкают данный рейтинг: РСХБ-Страхование и Согласие.

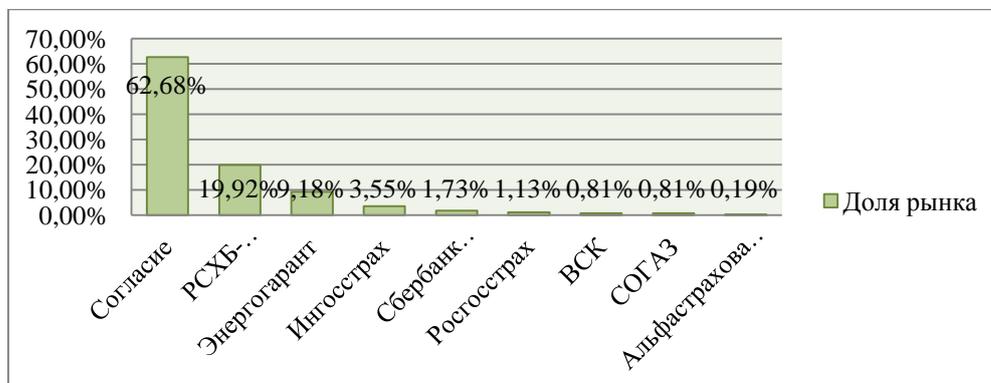


Рис. 3. Рыночные доли страховых компаний Алтайского края по агрострахованию, % [2]

На основе анализа веса каждого фактора конкурентоспособности в совокупном интегральном показателе, можно сделать вывод, что, несмотря на значительное количество страховых программ и технологий продаж продуктов по агрострахованию, большое значение имеют все-таки финансово-экономические факторы оценки конкурентоспособности страховой компании (такие как размер капитала и активов, стаж на рынке, надежность и т.п.). Т.е. парадокс расчета интегрального показателя конкурентоспособности страховых компаний заключается в том, что лидерами в данном рейтинге оказались страховые компании, которые по страховым сборам по агрострахованию в Алтайском крае занимают незначительные доли

на рынке и имеют отрицательные темпы прироста (кроме СПАО Ингосстрах).

На основе анализа рыночных долей, где вне конкуренции остаются страховые компании, занимающиеся сельскохозяйственным страхованием с государственной поддержкой, и расчета интегрального показателя конкурентоспособности, можно сделать основной вывод о монополизации рынка агрострахования с тенденцией смещения с рынка высоконадежных страховщиков. Ряд крупных страховщиков вообще отказались от агрострахования на территории края в виду высокой убыточности. Это приводит в целом к снижению уровня надежности данного вида страхования и росту недоверия со стороны сельхозпроизводителей.

#### Библиографический список

1. Мошнов В.А. Комплексная оценка конкурентоспособности предприятия // Корпоративный менеджмент. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.cfin.ru/management/strategy/estimate\\_competitiveness.shtml](http://www.cfin.ru/management/strategy/estimate_competitiveness.shtml). (дата обращения 23.11.2019).
2. Официальный портал Страхование сегодня. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.insurinfo.ru/statistics/analytics> (дата обращения 23.11.2019).
3. Официальный сайт Национального союза агростраховщиков. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.naai.ru> (дата обращения 23.11.2019).
4. Официальный сайт Агентства по сопровождению программ государственной поддержки агропромышленного комплекса. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.fagps.ru> (дата обращения 23.11.2019).
5. Богачев А.И., Макаренко С.В. Проблемные вопросы развития сельскохозяйственного страхования в России // Молодой ученый. – 2016. – №12. – С. 1134-1137.

**ASSESSMENT OF INDICATORS OF COMPETITIVENESS OF INSURANCE COMPANIES IN THE ALTAI TERRITORY FOR AGRICULTURAL INSURANCE**

**K.N. Yarmanova**, *Graduate Student*  
**Altai State Agrarian University**  
**(Russia, Barnaul)**

***Abstract.** In this article the assessment of indicators of competitiveness of insurance companies in the Altai territory on agricultural insurance on the basis of generalization of available methodologies in relation to the insurance market is made. The method of graphic display of estimates of position of insurance companies on the most significant factors of competitiveness – construction of polygons of competitiveness is used. On the basis of the calculation of the integral competitiveness index, the rating of insurance companies for agricultural insurance is constructed.*

***Keyword:** agricultural insurance, factors of competitiveness of insurance companies, polygons of competitiveness, integral indicator of competitiveness, market share.*

## ПРИМЕНЕНИЕ ПРОЦЕССНОГО ПОДХОДА УПРАВЛЕНИЯ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

**А.В. Яценко**, магистрант

Санкт-Петербургский национальный исследовательский университет информационных технологий, механики и оптики  
(Россия, г. Санкт-Петербург)

DOI: 10.24411/2411-0450-2019-11424

**Аннотация.** В статье затрагиваются проблемы, связанные с процессом управления организаций на основе использования процессного подхода управления. В данный момент вопрос о том, как лучше всего построить работу компании является одним из ключевых. Для России наиболее привычными способами управления являются структурно-функциональные системы, которые получили широкое распространение еще в советское время. Сегодня специалисты предлагают широкий спектр альтернативных решений, концепций, моделей, которые возможно применять на практике в компаниях нашей страны. Но в последнее время лучше других зарекомендовал себя процессный подход. Авторы приходят к выводу о целесообразности разработки специальных мер, которые повышают эффективность управления организаций и структурирует обязанности ее членов на уровне бизнес-процессов.

**Ключевые слова:** процесс управление, бизнес-процесс, инвестиционно-финансовые разработки.

Процессный подход – это наиболее действенный метод организации работы компании. Его суть заключается в том, что деятельность организации представляется в виде набора взаимосвязанных бизнес-процессов. Процессный подход является одним из инструментов совершенствования бизнеса, позволяющий по-новому посмотреть на деятельность организации, равномерно перераспределить ресурсы, а главное, сосредоточиться на стратегических процессах. Первым предложил использовать процессный подход для управления предприятием А. Файоль. Процессная модель управления является базовым и обязательным требованием стандарта ГОСТ Р ИСО 9001-2015 [1]. Эта модель объединяет все процессы внутри организации и ориентирует каждый из них на достижение общей цели – удовлетворение потребителей. Из всех существующих стандартов именно стандарты серии ИСО 9000 наиболее полно описывают механизм управления организацией.

**Результаты исследования.** Для более подробного рассмотрения процессного подхода управления была выбрана IT-компания – CloudFactory, которая занимается разработкой инвестиционно-финансовых приложений. Для повышения эффективности организации и повышения качества выпускаемого продукта в основу деятельности легла работа со сторонней web-программой Trello. Данное программное обеспечение позволяет структурировать работу организации. Каждый работник выполняет только те задачи, которые находятся в зоне его ответственности, что повышает качество выпускаемой продукции. Однако, в компании не описаны бизнес-процессы, что иногда создают путаницу в структуре. На основе этого были выделены ключевые шаги внедрения процессного подхода IT-стратегии.

Ключевыми шагами внедрения процессного подхода IT-стратегии являются (рис. 1).

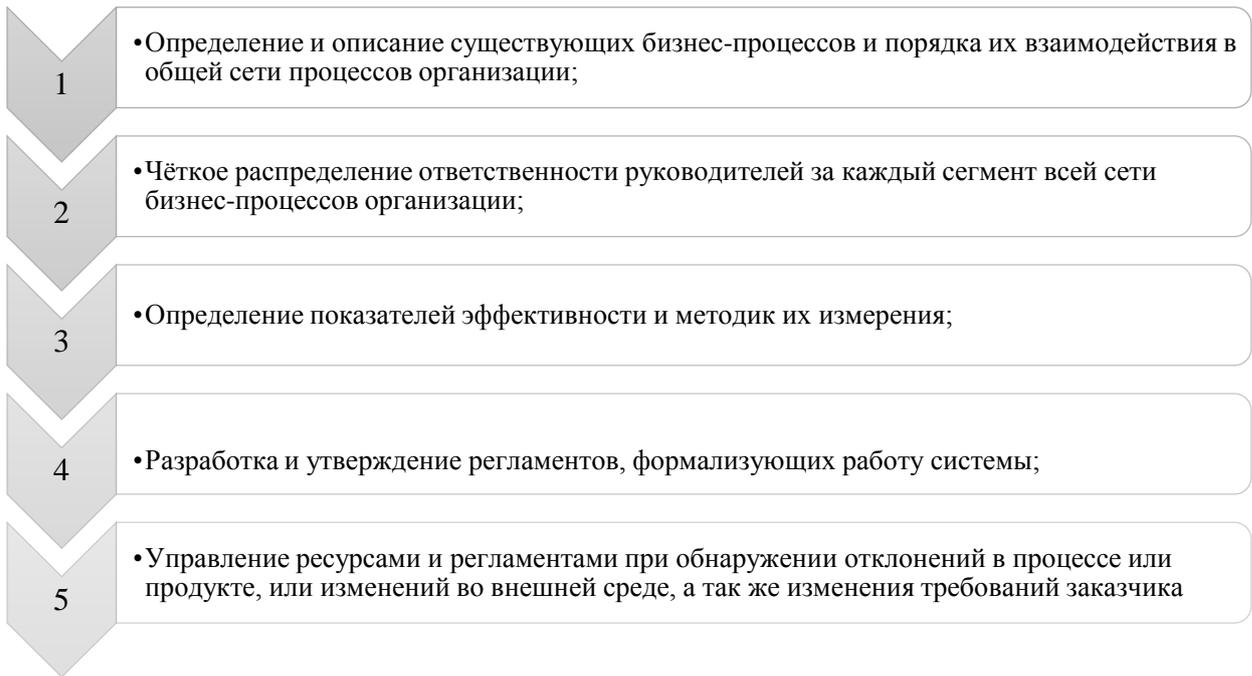


Рис. 1. Внедрение процессного подхода ИТ-стратегии [2]

Определение и описание бизнес-процессов позволит руководителям определять исполнителей бизнес-процесса и ответственных лиц, что, в случае возникновения проблем или неисправностей, позволит понять, на каком этапе была допущена ошибка.

Четкое распределение обязанностей определит ответственности руководителей, которые могут оптимизировать уже существующие бизнес-процессы или разрабатывать новые, менять исполнителей, назначать ответственных лиц в рамках своего сегмента сети бизнес-процессов.

Показатели эффективности позволят отслеживать сегмент, не справляющийся с задачами и после принять решение о методе исправления возникшей проблемы.

**Регламент гарантирует порядок и ответственность сегментов.**

Успех всемирно известных японских компаний таких, как «Sony Corporation», «Toyota Motor Corporation» – был определен прорывом в качестве. Качество продукции, а затем и качество управления стало основополагающим фактором повышения конкурентоспособности многих компаний. Осознание этого приводит к увеличению числа организаций, сертифицировавших СМК согласно ГОСТ ISO 9001-2015, а значит и внедривших процессный подход. Уже десять лет подряд лидером по числу сертификатов соответствия ИСО 9001 является Китай.

Неудивительно, так как Китай укрепил свои позиции на международном рынке в последние годы. Россия на фоне стран-лидеров по числу сертификатов уступает многим странам, аналитика приведена на рисунке 2.

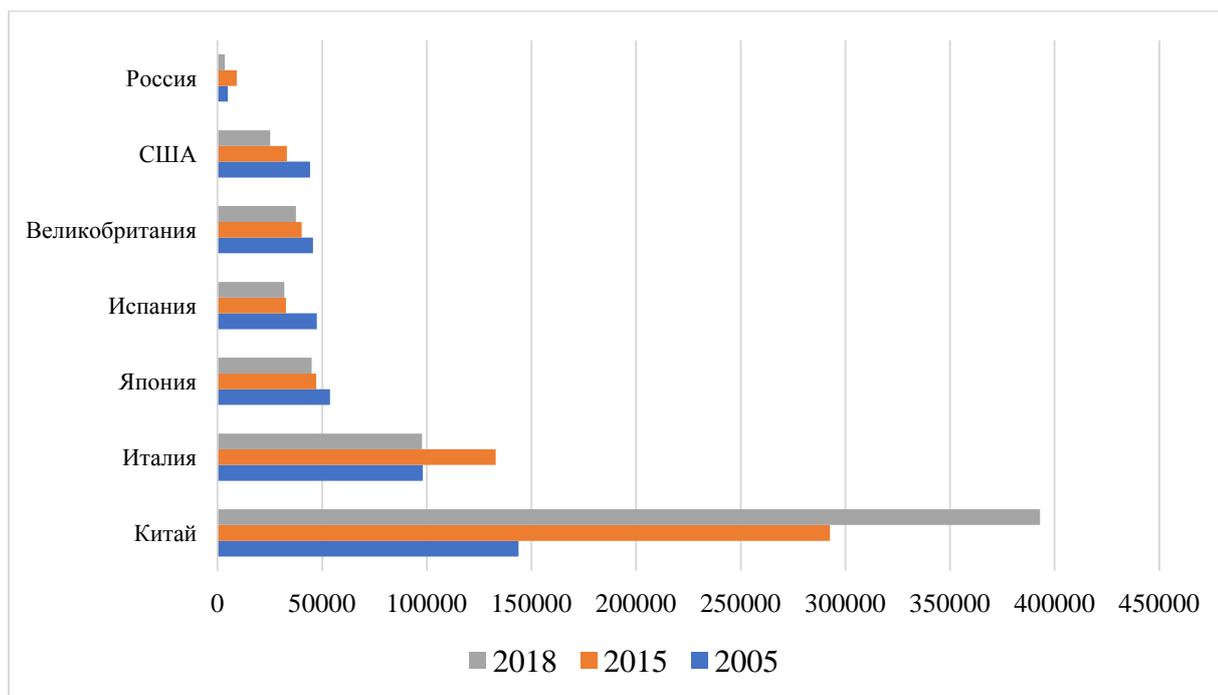


Рис. 2. Россия на фоне стран-лидеров по числу сертификатов (за 2005, 2015, 2018).

Положительному эффекту от внедрения СМК способствует ряд обстоятельств. Во-первых, среди 350 основных функций управления от 60 до 70% напрямую связаны с менеджментом качества. Во-вторых, по оценкам экспертов, даже на устойчиво работающих, но не имеющих системы менеджмента качества предприятиях, от 20 до 40% трудозатрат тратятся впустую (уходят в «корзину»). Кроме того, как показала практика, активное участие персонала в решении проблемы качества оказывается мощным ресурсом и залогом успеха. К этому стоит добавить, что при выборе поставщика именно качество его продукции (а следовательно, и способность его обеспечить) представляется влиятельным критерием. Поэтому наличие сертификата на систему менеджмента качества является дополнительным конкурентным преимуществом. По оценкам экспертов внедрение СМК позволяет в течение 3-х лет в два раза сократить издержки, связанные с обеспечением качества.

**Заключение.** Внедрение процессного подхода управления в организации позво-

ляет более подробно описать деятельность организации, представленной в виде набора взаимосвязанных бизнес-процессов. Бизнес-процессы позволяют сегментировать деятельность в организации и определить круг ответственных лиц, равномерно распределить ресурсы и сосредоточиться на стратегических процессах. При внедрении процессного подхода также производится сертификация СМК согласно ГОСТ ISO 9001-2015. От внедрения СМК появляются положительные эффекты:

- 70% функций управления напрямую связаны с менеджментом качества. Одна из основных целей CloudFactory – повышение качества выпускаемой продукции.

- Трудозатраты распределены равномерно, что позволяет не тратить их впустую.

Повышение качества продукции привлекает покупателей, т.к. в первую очередь заказчик смотрит на качество выпускаемой продукции. Наличие сертификата и использование процессного подхода в управлении позволяет повысить качество.

**Библиографический список**

1. *Национальный стандарт Российской Федерации. ГОСТ Р ИСО 9001-2015.* [https://guap.ru/guap/standart/kach/gost\\_r\\_iso\\_9001-2015.pdf](https://guap.ru/guap/standart/kach/gost_r_iso_9001-2015.pdf)
2. *Андерсен Бьёрн. Бизнес-процессы. Инструменты совершенствования / Пер. с англ. С.В. Ариничева // Науч. ред. Ю.П. Адлер. – М.: РИА «Стандарты и качество», 2003. – 272 с.*
3. *Боркова Е.А., Осипова К.А., Светловидова Е.В., Фролова Е.В. Цифровизация экономики на примере банковской системы // Креативная экономика. – 2019. – Т. 13. № 6. – С. 1153-1162.*
4. *Глушонков Д.М. Преимущества процессного подхода к управлению организацией // В сборнике: экономика и современный менеджмент: теория, методология, практика сборник статей VI Международной научно-практической конференции. – Пенза, 2019. – С. 16-18.*
5. *Евдокимова Е.Н. Эволюция процессного подхода в управлении и перспективы его развития // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2011. – № 4 (28). – № гос. рег. статьи 0421100034/0126. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ucess.mcnip.ru>.*
6. *Попиков М.Ю. Процессный подход как инструмент совершенствования бизнеса // В сборнике: Наука сегодня глобальные вызовы и механизмы развития. Материалы международной научно-практической конференции. – Вологда, 2019. – С. 94-97.*

**APPLICATION OF THE PROCESS MANAGEMENT APPROACH TO INCREASE  
THE EFFICIENCY OF THE ORGANIZATION**

**A.V. Yatsenko, Graduate Student**

**Saint-Petersburg National Research University of Information Technologies, Mechanics and Optics  
(Russia, St. Petersburg)**

***Abstract.** The article addresses the problems associated with the management process of organizations based on the use of the process management approach. Now, the question of how best to build the work of the company is one of the keys. For Russia, the most familiar management methods are structural-functional systems, which were widely used in Soviet times. Today, experts offer a wide range of alternative solutions, concepts, models that can be put into practice in companies of our country. But recently, the process approach has proven itself better than others. The authors conclude that it is advisable to develop special measures that increase the efficiency of management of organizations and structure the responsibilities of its members at the level of business processes.*

***Keywords:** process management, business process, CloudFactory, QA Engineer, investment and financial development.*

ISSN 2411-0450 (Print)

ISSN 2413-0257 (Online)

**ЭКОНОМИКА И БИЗНЕС**  
***теория и практика****№11-3 (57) ноябрь 2019*

Редактор: Д.М. Матвеев

Верстка: Ю.А. Матвеева

Статьи, поступающие в редакцию, рецензируются.  
За достоверность сведений, изложенных в статьях, ответственность  
несут авторы.

Материалы публикуются в авторской редакции.

Учредитель и издатель: ООО «Капитал»

Контактная информация:

E-mail: [Economyandbusiness@yandex.ru](mailto:Economyandbusiness@yandex.ru)

Сайт: <http://Economyandbusiness.ru>

Телефон: +79039977315

Адрес редакции: 630133, г. Новосибирск, ул. Татьяны Снежиной, д.43/1, 252

Подписано в печать 07.12.2019 г.

Усл. печ. л. 13,5. Уч.-изд. л. 10,6. Тираж 500 экз.

Отпечатано в типографии «Медиа центр»  
г. Новосибирск, Кр. проспект, 220, корпус 2, офис 109.  
Тел. 8(383)263-32-11, [print@mcholding.ru](mailto:print@mcholding.ru)

Цена печатного экземпляра: 490 руб.