

НАУЧНОЕ ОБОЗРЕНИЕ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

Научный журнал | Издаётся с 2011 года
Периодичность выхода: 1 раз в месяц

Журнал «Научное обозрение: теория и практика» входит в Международную базу данных AGRIS и в Перечень ведущих рецензируемых научных журналов ВАК РФ по следующим отраслям: экономические науки (08.00.00)

Импакт-фактор РИНЦ (пятилетний) – 1,230

№ 9, 2018

Главный редактор:
Черняев А. А.,

д. э. н., проф., академик РАН,
заслуженный деятель науки РФ

Редакционная коллегия:

Алтухов А. И., д. э. н., проф.,
академик РАН

Андрющенко С. А., д. э. н., проф.

Гамаюнов П. П., д. т. н., проф.

Заворотин Е. Ф., д. э. н., проф., чл.-корр. РАН
(зам. главного редактора)

Истомин С. В., д. т. н., проф.

Костяев А. И., д. э. н., проф.,
академик РАН

Кузнецов В. В., д. э. н., проф.,
академик РАН, заслуженный деятель науки РФ

Кульчикова Ж. Т., д. э. н., проф.
(г. Костанай, Казахстан)

Миндрин А. С., д. э. н., проф.,
чл.-корр. РАН

Молдашев А. Б., д. э. н., проф.
(г. Алматы, Казахстан)

Павлов П., д. э. н., проф.
(г. Варна, Болгария)

Першукевич П. М., д. э. н., проф.,
академик РАН, заслуженный деятель науки РФ

Пирив Д. С., д. э. н., проф.
(г. Душанбе, Таджикистан)

Рогодзинска М., д. н., проф.
(г. Варшава, Польша)

Санду И. С., д. э. н., проф.

Семенов С. Н., д. э. н., проф.

Силаева Л. П., д. э. н., проф.

Собонь Я., д. э. н., проф.
(г. Щецин, Польша)

Хицков И. Ф., д. э. н., проф.,
академик РАН, заслуженный деятель
науки РФ

Редактор: **Аникин С. А.**

Корректор: **Боякова О. М.**

Компьютерная верстка: **Кочетова Н. А.**

Адреса редакции:
г. Москва, Ленинский просп., 30
г. Саратов, просп. Энтузиастов, 43

Адреса для почтовой связи:
115551, г. Москва, а/я 66
410039, г. Саратов, а/я 160

www.sced.ru, e-mail: info@sced.ru

Тел.: (495) 666-29-30; (845-2) 921-901

Учредитель: ЗАО «АЛКОР»

Свидетельство о регистрации средства
массовой информации ПИ № ФС77-49016.

© «Научное обозрение: теория и практика», 2018

SCIENCE REVIEW: THEORY AND PRACTICE

Scientific journal | Published since 2011
Frequency: once a month

“Science Review: Theory and Practice” journal is included in the international database “AGRIS” and is among the leading scientific journals reviewed by the Higher Attestation Commission in the following areas: economic Sciences (08.00.00)

RSCI impact factor (five-year) – 1,230

№ 9, 2018

Editor-in-Chief:
Chernyaev A. A.,

Dr. Sci. (Econ.), Prof., RAS academician,
honorary worker of science of the RF

Editorial board:

Altukhov A. I., Dr. Sci. (Econ.), Prof.,
RAS academician

Andryushchenko S. A., Dr. Sci. (Econ.), Prof.

Gamayunov P. P., Dr. Sci. (Tech.), Prof.

Zavorotin E. F., Dr. Sci. (Econ.), Prof.,
RAS corr. memb. (deputy editor-in-chief)

Istomin S. V., Dr. Sci. (Tech.), Prof.

Kostyaev A. I., Dr. Sci. (Econ.), Prof.,
RAS academician

Kuznetsov V. V., Dr. Sci. (Econ.), Prof.,
RAS academician, honorary worker of science
of the RF

Kul'chikova Zh. T., Dr. Sci. (Econ.), Prof.
(Kostanay, Kazakhstan)

Mindrin A. S., Dr. Sci. (Econ.), Prof.,
RAS corr. memb.

Moldashev A. B., Dr. Sci. (Econ.), Prof.
(Almaty, Kazakhstan)

Pavlov P., Dr. Sci. (Econ.), Prof.
(Varna, Bulgaria)

Pershukovich P. M., Dr. Sci. (Econ.), Prof.,
RAS academician, honorary worker of science
of the RF

Piriev D. S., Dr. Sci. (Econ.), Prof.
(Dushanbe, Tajikistan)

Rogodzinska M., Dr. Sci., Prof. (Warsaw, Poland)

Sandu I. S., Dr. Sci. (Econ.), Prof.

Semenov S. N., Dr. Sci. (Econ.), Prof.

Silaeva L. P., Dr. Sci. (Econ.), Prof.

Sobon' Ya., Dr. Sci. (Econ.), Prof.
(Szczecin, Poland)

Khitskov I. F., Dr. Sci. (Econ.), Prof.,
RAS academician, honorary worker of science
of the RF

Editor: **Anikin S. A.**

Proof-reader: **Boyakova O. M.**

Computer make-up: **Kochetova N. A.**

Addresses of the editorial office:
Russia, Moscow, Leninsky prospect, 30
Russia, Saratov, prospect Entuziastov, 43

Addresses for the mail service:
Russia, 115551, Moscow, p/o/b 66
Russia, 410039, Saratov, p/o/b 160

www.sced.ru, e-mail: info@sced.ru

Тел.: (495) 666-29-30; (845-2) 921-901

Founder: “ALKOR” CJSC

Registration certificate PI № ФС77-49016.

© “Science Review: Theory and Practice”, 2018

СОДЕРЖАНИЕ

ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

- Сайдашева В. А., Шарафутдинова Н. С., Валеева Ю. С. Анализ факторов, влияющих на объем прибыли коммерческого банка 6
- Печеневский В. Ф., Попов И. С., Снегирев О. И. Концептуальные аспекты формирования и развития эффективной аграрной структуры в ЦЧР России 12
- Зайцева Е. А. Эффективность государственного регулирования агропродовольственного рынка 24
- Медведева Т. Н., Артамонова И. А., Батурина И. Н. Анализ государственной поддержки сельхозтоваропроизводителей в разрезе федеральных округов РФ за 2013–2017 гг. 31
- Шарнина Н. М., Илларионов В. А. Востребованные формы сотрудничества – основа оптимальной организации экономики 41

ИННОВАЦИОННАЯ И ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

- Огородников П. И., Гусева Е. П., Спешилова И. В. Научно-методический анализ инвестиционной привлекательности МО (сельскохозяйственные районы) Оренбургской области на основе метода главных компонент 50
- Чкалова О. В., Валеева Ю. С. Смена экономической парадигмы торговли в условиях инновационной активности торговых сетей 67
- Варюшкина Н. Н., Засовин Э. А. Разработка концептуальной модели научно-технического инвестиционного проекта, как объекта научно-хозяйственной деятельности предприятия 74
- Алексеева Т. В., Губина Л. В. Технология подготовки инновационных специалистов для современного бизнеса 80

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЯ

- Селезнева Е. М. Анализ ресурсного потенциала организации в процессе обеспечения ее экономической безопасности 86

Слабунова А. В. Правовые основы оказания учреждениями по мелиорации платных услуг по подаче воды 93

Смагина А. Ю. Оценка эффективности управленческого контроля налоговых расчетов 102

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И АУДИТ

Пудеян Л. О., Смирнова И. В. Порядок признания и применения международных стандартов аудита в отечественной практике 115

Фесина Е. Л., Сибгатуллин Т. А. Внешнеэкономическая деятельность предприятия как обособленный объект аудита 122

МАРКЕТИНГ И ЛОГИСТИКА

Лепе Н. Л., Музыкантова И. В. Оптимизация логистических процессов поэтапной доставки мелкооптовых бытовых товаров 133

Шабанова Л. Б., Морозова И. Г. Совершенствование сбытовой логистики предприятия на рынке автозапчастей 142

Морозова Н. В., Васильева И. А. Устойчивое развитие как маркетинговый инструмент продвижения территории 153

Бармашов К. С. Механизм гармонизации промышленной и торговой политики предприятия 158

РАЗВИТИЕ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ

Костяев А. И., Летунов С. Б. Дифференциация сельских территорий по структуре и динамике производства продукции сельского хозяйства 166

Тайбыл Р. С. О разработке механизма реализации продукции животноводства участников социального проекта «Кыштаг для молодой семьи» Республики Тыва 184

Марченко А. В., Троценко В. М. Агротуристический потенциал Северо-Восточной территории Пермского края 188

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

Попова С. В., Воронежский С. С. Роль России в формировании тенденций развития мирового рынка военной техники 198

CONTENTS

THEORY AND PRACTICE OF ECONOMIC DEVELOPMENT

- Saydasheva V. A., Sharafutdinova N. S., Valeeva Yu. S.** Analysis of factors affecting the commercial bank's profit 6
- Pechenevskiy V. F., Popov I. S., Snegirev O. I.** Conceptual aspects of forming and developing effective agrarian structure in the Central Chernozem region of Russia 12
- Zaytseva E. A.** Efficiency of the agri-food market government regulation 24
- Medvedeva T. N., Artamonova I. A., Baturina I. N.** Analysis of state support for agricultural producers in 2013–2017 in the context of the federal districts of the Russian Federation 31
- Sharnina N. M., Illarionov V. A.** Actual forms of cooperation as the basis for optimal organization of the economy 41

INNOVATION AND INVESTMENT ACTIVITY

- Ogorodnikov P. I., Guseva E. P., Speshilova I. V.** Scientific and methodological analysis of the Orenburg region agricultural areas investment attractiveness based on the method of main components 50
- Chkalova O. V., Valeeva Yu. S.** Change of the trade economic paradigm in the conditions of the retail chains' innovative activity 67
- Variushkina N. N., Zasovin E. A.** Development of a conceptual model for scientific and technical investment project as an object of scientific and economic activity of the enterprise 74
- Alekseeva T. V., Gubina L. V.** Technology of training innovative professionals for modern business 80

ECONOMICS OF ENTERPRISE

- Selezneva E. M.** Analysis of the company's resource potential in the process of ensuring its economic security 86

Slabunova A. V. Legal framework for providing paid water supply services by amelioration enterprises 93

Smagina A. Yu. Evaluation of management control effectiveness in tax calculations 102

ACCOUNTING AND AUDIT

Pudeyan L. O., Smirnova I. V. Procedure for acceptance and application of international auditing standards in domestic practice 115

Fesina E. L., Sibgatullin T. A. Foreign economic activity of the enterprise as a separate object of audit 122

MARKETING AND LOGISTICS

Lepe N. L., Muzykantova I. V. Optimization of logistic processes in wholesale household goods step-by-step delivery 133

Shabanova L. B., Morozova I. G. Improvement of the company's sales logistics in the auto parts market 142

Morozova N. V., Vasilyeva I. A. Sustainable development as a marketing tool for promotion of the territory 153

Barmashov K. S. Mechanism of harmonizing the enterprise's industrial and trade policy 158

RURAL DEVELOPMENT

Kostiaev A. I., Letunov S. B. Differentiation of rural areas according to the structure and dynamics of agricultural production 166

Taybyl R. S. Elaboration of a livestock products offtake mechanism for the participants of the social project "Kyshtag for a young family" of the Republic of Tyva 184

Marchenko A. V., Trotsenko V. M. Agro-touring potential of the Perm region North-Eastern territory 188

WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL RELATIONS

Popova S. V., Voronezhskiy S. S. Role of Russia in shaping development trends of the world military equipment market 198

АНАЛИЗ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА ОБЪЕМ ПРИБЫЛИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

*В. А. САЙДАШЕВА, Н. С. ШАРАФУТДИНОВА, Ю. С. ВАЛЕЕВА**

Институт управления, экономики и финансов КФУ

*Казанский кооперативный институт (филиал) АНОО ВО ЦС РФ «Российский
университет кооперации»,*

г. Казань, Республика Татарстан

Реферат. Формирование конкурентных преимуществ на современном рынке в банковском секторе в значительной степени определяется мерой влияния экономических факторов на эффективность коммерческой деятельности банка. В качестве объекта исследования выбран региональный коммерческий «Ак барс» банк. Грамотное применение маркетинговых инструментов продвижения услуг компании, внедрение элементов клиентоцентричного подхода в рамках взаимоотношений с клиентами направлено на поддержание конкурентных преимуществ компаний. В рамках проведенного исследования апробирован корреляционно-регрессионный анализ для выявления факторов, влияющих на эффективность работы банка. Полученные результаты свидетельствуют о том, что значительное влияние на прибыль банка ПАО «Ак барс» оказывают доходы от VIP-клиентов, поэтому банку необходимо разрабатывать меры по удержанию VIP-клиентов. Основными моментами поддержания лояльности клиентов являются: разработанная программа лояльности, высокий профессионализм сотрудников при работе с документооборотом и клиентами; поддержание высокого качества обслуживания бизнес процессов. Необходимо стандартизировать работу менеджера с VIP-клиентом, чтобы избежать фактов обращения разных клиентских менеджеров банка к одним и тем же клиентам. В соответствии с этим предлагается на основе анализа доходов и расходов от клиента присваивать ключевой статус клиентам с предложением соответствующих дополнительных услуг. Приоритетность планируемых контактов клиентского менеджера с клиентами определяется на основе предварительного анализа привлекательности клиентов для банка и их потребностей. Применение современных информационных технологий позволит компаниям удерживать конкурентные позиции на рынке. И, конечно, внедрение разного рода инноваций в процесс управления взаимоотношениями с клиентами направлено на повышение конкурентоспособности компании [1].

Ключевые слова: факторный анализ, коммерческий банк, прибыльность, клиенты.

В конкурентной среде функционирующим сервисным организациям необходимо применять маркетинговые инструменты, ориентированные на поддержание конкурентных преимуществ. Апробация факторного анализа позволяет определить релевантность составляющих. Так, целью исследования стало выявление факторов, влияющих на эффективность

деятельности ПАО «Ак барс» банка. Для оценки доходов в качестве зависимой переменной (Y) использован показатель «прибыль» за 2014–2016 г. В качестве переменных выбраны следующие факторы: X_1 – доходы от операций с драгоценными металлами (млн руб.); X_2 – доходы от малого бизнеса (млн. руб.); X_3 – резервы на возможные потери (млн. руб.); X_4 –

доходы от VIP-клиентов (млн руб.). факторам (табл. 1). В данном случае В целях построения модели взяты $n = 12$ (объем статистической выборки), $m = 4$ (количество независимых переменных) поквартирные статистические данные за последние три года по всем

Таблица 1 – Исходные статистические данные

№	Год	Квартал	Прибыль, млн руб.	Доходы от операций с драгоценными металлами, млн руб.	Доходы от операций с ценными бумагами, млн руб.	Резервы на возможные потери, млн руб.	Доходы от VIP-клиентов, млн руб.
			Y	X1	X2	X3	X4
1	2014	1 кв	10 781,67	3321,18	3296,27	170,38	542,68
2		2 кв	9946,45	3262,32	3126,13	175,38	553,42
3		3 кв	9863,33	3222,36	3109,2	182,52	555,05
4		4 кв	7049,06	3305,7	3066,67	183,79	522,96
5	2015	1 кв	8446,14	2999,7	2825,4	263,36	520,23
6		2 кв	6972,46	3100,68	2950,43	250,7	519,62
7		3 кв	6546,98	3114,72	2698,53	249,44	516,64
8		4 кв	5146,43	2970	2421,94	262,64	516,53
9	2016	1 кв	5289	3310,38	2798,72	169,28	516,33
10		2 кв	4985,12	3393,72	2699,23	164,32	514,26
11		3 кв	5599	3430,62	2331,48	153,74	513,25
12		4 кв	3963,03	3389,22	2498,43	147,67	510,71

Далее на основе выбранных факторов произведена сравнительная оценка и отсеивание части их с помощью анализа парных коэффициентов корреляции и оценкой их значимости. Для этого была составлена матрица парных коэффициентов корреляции, измеряющих тесноту связи каждого из факторов-признаков с резуль- тативным фактором и между собой. Анализ корреляционной матрицы показал, что зависимая переменная Y, т. е. прибыль «Ак барс» банка, имеет тесную связь с фактором X4 ($r_{YX4} = 0,887477$) и среднюю тесноту связи с X2 ($r_{YX2} = 0,841411$).

Коэффициент корреляции между X2 и X4 равен 0,7725 и значение меньше критического (0,8). Следовательно, между анализируемыми факторами отсутствует явление мультиколлинеарности, и их можно включить в прогнозную модель. Вместе с тем после корреляционного анализа в модели остаются два значимых фактора X2 и X4. Таким образом, после исключения незначимых факторов $n = 12$ (объем статистической выборки), $m = 2$ (количество независимых переменных). Для оценки зависимости прибыли коммерческого банка от доходов по операциям с ценными бумагами

и от VIP-клиентов были использованы данные из таблицы 2 (прибыль, доходы по операциям с ценными бумагами, млн руб., доходы VIP-клиентов, млн руб.).

Далее была построена регрессионная модель по набору параметров, наглядно представленного в таблице 2:

Таблица 2 – Параметры регрессионной модели

Наименование	Коэффициенты	Стандартная ошибка	t-статистика
Y	-44721,4	12227,86	-3,6567
X2	2,850427	1,510617	1,886929
X4	83,28038	28,9662	2,874743

Уравнение регрессии зависимости прибыли от доходов от малого бизнеса и доходов от ценных бумаг, имеет вид:

$$Y = -44721,43 + 2,48X_2 + 83,28X_4$$

При отсутствии влияния других факторов доход коммерческого банка составляет – 44721,4 млрд руб.

При увеличении доходов операций с ценными бумагами на 1 тыс. руб., показатель дохода банка увеличится на 2,85 тыс. руб., а при увеличении доходов от VIP-клиентов на 1 тыс. руб., увеличится на 83,28 тыс. руб. Для характеристики представленной модели определим следующие показатели и дадим их интерпретацию (табл. 3).

Таблица 3

Наименование в отчете EXCEL	Приятные наименования	Обозначение	Значение
Множественный R	Коэффициент множественной корреляции	R	0,92074
R-квадрат	Коэффициент детерминации	R ²	0,847763
Нормированный R-квадрат	Скорректированный коэффициент детерминации	–	0,813932
Стандартная ошибка	Стандартная ошибка оценки	Se	965,0767
Наблюдения	Количество наблюдений	N	12

Данные таблицы наглядно показывают, что множественная регрессия $R = 0,92074$, что свидетельствует о наличии существенной связи между представленными переменными. Коэффициент детерминации равен $R^2 = 0,847763$ и показывает долю вариации результативного признака под воздействием изучаемых факторов. Следовательно, около 85 % изме-

нений в объеме кредитного портфеля учтено в модели и обусловлено влиянием доходов от операций с ценными бумагами и VIP-клиентов банка.

Учитывая, что коэффициент регрессии не используется для непосредственной оценки влияния факторов на зависимую переменную из-за различия единиц измерения, рассчитаем коэффициент эластичности [10]:

$$\varepsilon_j = a_j \cdot \frac{\bar{x}_j}{\bar{y}}$$

Коэффициент эластичности $\varepsilon_1=1,1397$, коэффициент эластичности $\varepsilon_2=6,2042$. То есть значения коэффициентов существенно различаются.

$$S_{x_1} = 2,850427 \cdot \frac{303,3676}{2237,309} = 0,38650325, \quad S_{x_2} = 83,28038 \cdot \frac{15,82093}{2237,309} = 0,58890971,$$

Рассчитанный бета-коэффициент показал, что при увеличении доходов от VIP-клиентов на 15,82 прибыль коммерческого банка увеличится на $0,58 \cdot 2237,309 = 1297,63$ млн руб., а при росте доходов от операций с ценными бумагами прибыль увеличится на 850,17 млн руб.

Результаты проведенного анализа показали, что из выявленных факторов наибольшее влияние на доход ПАО «Ак барс» банка оказал доход, полученный от обслуживания VIP-клиентов. По результатам выстроенной модели также подтверждено, что имеется возможность сформулировать рекомендации руководству банка в части усиления работы с VIP-клиентами, поскольку это приведет к значительному росту прибыли в сравнительно короткие сроки. Вместе с тем выявлено, что не все прибыльные клиенты, работающие длительное время с банком, находятся на VIP-обслуживании. В соответствии с этим предлагается на основании анализа соотношения доходов и расходов от клиента, присваивать ключевой статус клиентам, с предложением соответствующих дополнительных услуг.

Установлено, что значительное влияние на прибыль банка ПАО «Ак барс» оказывают доходы от VIP-клиентов, поэтому банку необ-

Таким образом увеличение доходов от VIP-клиентов на 1 % повлечет увеличение прибыли банка на 6%, а увеличение доходов от операций с ценными бумагами на 1% приведет к увеличению прибыли банка на 1%.

Проведем расчет Бета-коэффициента [10]:

ходимо разрабатывать меры по привлечению VIP-клиентов и удержанию имеющихся. В целях стандартизации процесса изменения менеджером коммерческого банка статуса клиента, а также разработки порядка закрепления за собой VIP-клиентов в архитектуре новой клиентской базы данных, необходимо четко прописать регламент этого процесса. Приоритетность планируемых контактов клиентского менеджера с клиентами должна определяться на основе предварительного анализа привлекательности клиентов для банка и их потребностей.

ЛИТЕРАТУРА

1. Деловой мир. Формирование лояльности. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://delovoyumir.biz/ru/articles/view/?did=10703>
2. Дремова Н. Б. Маркетинговые исследования аптек / Н. Б. Дремова // Фармацевтический вестник. – 2004. – № 38. – С 24–25.
3. Сысоева, С. Что такое лояльность покупателей / С. Сысоева, А. Нейман // Маркетолог. – 2004. – № 2. – С. 4.
4. Фарм-лекс [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.farmlex.ru/press-centr/news/2015/09/04/>.

5. Карл Сьюэлл, Пол Б. Браун. Клиенты на всю жизнь. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2016.
6. Пэйн Э. Д. Руководство по CRM: Совершенствование менеджмента клиентов. пер. с англ. – Минск : ГревцовПаблицер, 2012. – 384 с.
7. Рамзаев М. Н. CRM – управление отношениями с клиентами [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.e-commerce.ru/biz/crm.html.
8. РА-Эксперт. Рейтинговое агентство [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://gaexpert.ru/>.
9. Рейтинги банковских услуг [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.bankchart.ru/>.
10. Романченко Е. С. Клиентоориентированный подход: CRM в современном банке. Аналитический банковский журнал № 5-6. – М. : 2011. – 67 с.
11. Тематический сайт по информационным системам [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.crmonline.ru.
12. Шарафутдинова Н. С., Закирова А. И. Модель формирования имиджа организации // Научное обозрение. – 2016. – № 11. – С. 229–233.
13. Шарафутдинова Н. С., Сайдашева В. А. Клиентоориентированный подход к оптимизации клиентской базы // Ученые записки Казанской государственной академии ветеринарной медицины им. Н. Э. Баумана. – 2014. – Т. 220, № 4. – С. 238–241.

Сайдашева Венера Адгамовна, канд. техн. наук, доцент, Казанский кооперативный институт (филиал) АНОО ВО ЦС РФ «Российский университет кооперации»: Россия, Республика Татарстан, 420081, г. Казань, ул. Николая Ершова, 58.

Шарафутдинова Наталья Сергеевна, канд. экон. наук, доцент, Казанский кооперативный институт (филиал) АНОО ВО ЦС РФ «Российский университет кооперации»: Россия, Республика Татарстан, 420081, г. Казань, ул. Николая Ершова, 58.

Валеева Юлия Сергеевна, канд. экон. наук, доцент, профессор, Казанский кооперативный институт (филиал) АНОО ВО ЦС РФ «Российский университет кооперации»: Россия, Республика Татарстан, 420081, г. Казань, ул. Николая Ершова, 58.

Тел.: (843) 210-30-25

E-mail: natbell22@mail.ru

ANALYSIS OF FACTORS AFFECTING THE COMMERCIAL BANK'S PROFIT

Saydasheva Venera Adgamovna, Cand. of Tech. Sci., Ass. Prof., Russian University of Cooperation (Kazan branch), Kazan, Russia.

Sharafutdinova Natalya Sergeevna, Cand. of Econ. Sci., Ass. Prof., Russian University of Cooperation (Kazan branch), Kazan, Russia.

Valeeva Yuliya Sergeevna, Cand. of Econ. Sci., Prof., Russian University of Cooperation (Kazan branch), Kazan, Russia.

Keywords: factor analysis, commercial bank, profitability, clients.

Abstract. The formation of competitive advantages in the banking sector of the modern

market is largely determined by the measure of the economic factors' influence on the efficiency of the bank's commercial activities. The regional commercial "Ak Bars" bank was chosen as the object of research. Competent use of marketing tools promoting the company's services and including elements of customer-centric approach in the relations with customers is aimed at maintaining the competitive advantages of companies. As part of the study, correlation and regression analysis was tested to identify factors affecting the bank's efficiency. The results show that the income from VIP-clients has a significant impact on the "Ak Bars" bank profit, therefore, the bank has to develop measures to maintain further cooperation with VIP-clients.

The main points of maintaining customer loyalty are: developed loyalty program, high professionalism of employees working with documents and clients; maintaining high quality business process services. It is necessary to standardize the work of the VIP-clients manager in order to avoid the cases when different client managers of the bank call on the same clients. In accordance with this, it is proposed, basing on the analysis of income and expenses from the client, to assign the key status to clients with the offer of corresponding additional services.

The priority of the planned contacts of the client manager with clients is determined on the basis of a preliminary analysis of the attractiveness of the clients and their needs for the bank. The use of modern information technology will allow the companies to maintain a competitive position in the market. And, of course, the introduction of various kinds of innovations in the process of customer relationship management is aimed at improving the competitiveness of the company [1].

REFERENCES

1. Business world. Formation of loyalty. [Electronic resource]. – Access mode: <http://delovoyimir.biz/ru/articles/view/?did=10703>.
2. Dremova N. B. Marketing research of pharmacies / N. B. Dremova // Pharmaceutical Bulletin. – 2004. – No. 38. – P. 24–25.
3. Sysoeva S. What is customer loyalty / S. Sysoyeva, A. Neiman // Marketer. – 2004. – No. 2. – P. 4.
4. Farm-lex. [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.farmlex.ru/press-centr/news/2015/09/04>.
5. Carl Sewell, Paul B. Brown. Customers for life. – M.: Mann, Ivanov and Ferber, 2016.
6. Payne E. D. CRM Guide: Improving Customer Management. per. from English – Minsk: Grevtsov Publisher, 2012. – P. 384.
7. Ramzayev M. N. CRM – customer relationship management. [Electronic access]. – Access mode: www.e-commerce.ru/biz/crm.
8. RA-Expert. Rating Agency. [Electronic access]. – Access mode: <http://raexpert.ru>.
9. Ratings of banking services. [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.bank-chart.ru>.
10. Romanchenko, E.S. Client-oriented approach: CRM in a modern bank. Analytical banking journal number 05-06. – M.: 2011. – P. 67.
11. Thematic site on information systems. [Electronic access]. – Access mode: www.crmonline.ru.
12. Sharafutdinova N. S., Zakirova A. I. Model of the formation of the image of the organization. Sharafutdinova N. S., Zakirova A. I. / Scientific Review. – 2016. – No. 11. – P. 229–233.
13. Sharafutdinova N. S., Saydasheva V. A. Client-oriented approach to the optimization of the client base // Uchenye zapiski Kazan State Academy of Veterinary Medicine. N. E. Bauman. – 2014. – T. 220. – No. 4. – P. 238–241.

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ АГРАРНОЙ СТРУКТУРЫ В ЦЧР РОССИИ

В. Ф. ПЕЧЕНЕВСКИЙ, И. С. ПОПОВ, О. И. СНЕГИРЕВ

*ФГБНУ «Научно-исследовательский институт экономики и организации
агропромышленного комплекса Центрально-Черноземного района
Российской Федерации»,
г. Воронеж*

Реферат. Реформирование агропромышленного комплекса, переход к многоукладной экономике с функционированием различных форм собственности и хозяйств, развитие рыночных отношений должны проводиться на основе концепции формирования аграрной структуры с учетом региональных особенностей. В этой концепции на основе анализа состояния сложившейся аграрной структуры в ЦЧР формулируются и стратегия и тактика достижения целей проводимых реформ. Актуальность данного исследования определяется тем, что повышение эффективности аграрного сектора в значительной степени зависит от развития организационно-производственной структуры сельского хозяйства. В ходе проведения аграрной реформы появился новый класс собственников, повышение эффективности деятельности которых требует совершенствования управления собственностью. В связи с этим в ходе проведенного исследования рассматривается понятие и экономическая сущность институциональной аграрной структуры, проанализирован процесс ее формирования. Определены методические подходы по классификации сельхозпроизводителей в современной аграрной структуре, установлены основные категории хозяйств, даны предложения по совершенствованию институциональных аграрных структур. Кроме того, сформированы основополагающие принципы по развитию территориальной организации сельского хозяйства, обеспечивающие повышение эффективности аграрного производства. Полученные в работе результаты имеют научный и практический интерес и могут быть использованы региональными и муниципальными органами управления агропромышленным комплексом при разработке программ размещения и развития сельскохозяйственного производства на перспективу и определении мер по формированию эффективной аграрной структуры.

Ключевые слова: аграрная структура, оценка, институциональная структура, сельскохозяйственные организации, категории сельхозпроизводителей, классификация аграрных структур, аграрная политика.

В России и регионах к началу XXI столетия сложилась новая аграрная структура. Однако структурные изменения окончательно не завершены и продолжают в настоящее время. Это требует изучения, поиска направлений и механизмов, обеспечивающих такое развитие организационно-хозяйственной структуры сельского хозяйства, когда она

становится способной противостоять неблагоприятным внутренним и внешним факторам и выполнять свои социально-производственные функции с изменением социальных и экономических условий.

После проведения институциональных реформ количество хозяйствующих субъектов в сельском хозяйстве кардинально выросло и су-

щественно изменилось качественно. В результате чего десятки тысяч производственных единиц бывших колхозов и совхозов стали самостоятельными хозяйствующими субъектами с полным правом в принятии хозяйственных решений. Совокупность самостоятельных субъектов сельскохозяйственной деятельности продолжает увеличиваться, образуя разнообразные аграрные структуры в разных регионах.

В экономической литературе приводятся разные определения аграрной структуры. Институциональная аграрная структура – это совокупность различных категорий хозяйств, включающая хозяйственные организации, фермерские и личные подсобные хозяйства [1, 2]. В качестве институциональных параметров аграрной структуры, согласно этого источника, выступают соотношение этих структур в производстве сельскохозяйственной продукции, а также институциональная среда, определяющая их развитие. Чаще всего аграрную структуру характеризуют долей (удельным весом) хозяйств разных укладов в валовой и товарной продукции, в использовании трудовых, земельных и финансовых ресурсов сельского хозяйства. Ближким к данному понятию является определение институциональной структуры сельского хозяйства как совокупности, соотношение хозяйствующих субъектов, участвующих прямо или опосредственно в производстве продукции сельского хозяйства, имеющих не только в использовании, но и во владении, распоряжении (собственности) производственные ресурсы и юридические права на принятие и осуществление производственно-хозяйственных решений.

В настоящее время единой, общепризнанной трактовки понятия «аграрная структура» не выработано. Поэтому, для уточнения и более полного понимания этой категории необходим экскурс в историю вопроса. В дореформенный (советский) период действовал единый методологический принцип разделения сельхозпроизводителей и землепользователей на категории по юридическому принципу и по их организационно-правовому признаку. Последние соответствовали господствующему в то время в нашей стране социалистическому укладу общественной, производственной и частной жизни граждан. Основами этого уклада были государственная собственность на землю и основные средства производства, плановое централизованное государственное регулирование социально-экономических и политических сторон на всех уровнях жизни людей. При этом, в системе аграрного производства классификация сельхозтоваропроизводителей осуществлялась путем их государственной регистрации, с определением каждой категории производителей определенного набора прав, обязанностей и социально-экономических функций в сфере аграрной деятельности [3].

В начале девяностых годов прошлого столетия, с началом рыночных преобразований, существующий единый социально-экономический уклад (социалистический) стал трансформироваться, в результате начался процесс формирования многоукладной рыночной экономики. Этот процесс продолжается и в настоящее время. Однако, до сих пор остается неясным, какой должна быть аграрная структура и современный сельский уклад жизни применительно к конкретным

природным, социально-экономическим и культурно-историческим условиям того или иного региона?

Аграрные структуры характеризуют территориальное отраслевое размещение сельскохозяйственного производства, которое сложилось в результате разделения труда, обеспеченность сельских производителей и землепользователей ресурсами, их включенность в отношения производства и обмена.

Сегодня, аграрную структуру необходимо рассматривать как категорию социально-экономического порядка и как объект междисциплинарного исследования. Исследуя аграрную структуру как статически измеряемую экономическую систему, состоящую из категорий сельхозпроизводителей, важно, во-первых, определить ее состояние и место в отрасли и территориальном разделении труда. Во-вторых, дать аграрной структуре динамическую оценку как системе, способной к самовоспроизводству, социально-экономическому развитию и технологическому совершенству, при сохранении экологического равновесия в природной среде. В качестве методического инструмента следует использовать системный структурно-функциональный анализ, исследуя все аграрные структуры на всех сельских территориях национальных, региональных и муниципальных образований.

При анализе и оценке аграрной структуры используется комплекс экономических, социальных и юридических инструментов. Применяя экономические инструменты, можно оценить и оптимизировать процессы производства сельскохозяйственной продукции. С помощью социальных инструментов исследуется и описы-

вается функционирование сельского хозяйства как многоукладного социального образования, обеспечивающих его не только производство сельскохозяйственной продукции и продовольствия, но и другие важные для жизнедеятельности людей функции.

Важную роль в формировании аграрных структур играют институты права. Они позволяют гармонизировать экономические и социальные процессы на сельских территориях, сделать их, с одной стороны, «управляемыми», а с другой – эффективными.

Анализ и обобщение изложенного теоретического исследования позволяют дать определение рыночной аграрной структуры как совокупности социально-экономических элементов, связей и взаимодействий, обеспечивающих целостность и тождественность сельского хозяйства, которое выступает в виде сложной био-социо-экономической системы, исторически сформировавшейся в границах определенной сельской территории в процессе особого вида деятельности человека, где земля и биологические объекты используются либо как основные средства в производстве продуктов питания, либо как средство достижения других, не менее важных чем продукты питания, обеспечение специфических целей жизни: рекреационных, резидентских, культурно-эстетических.

В аграрном секторе страны и регионов в настоящее время используются данные о четырех категориях хозяйств, которые различаются совокупностью юридических признаков и социально-экономических функций. В качестве классификационного критерия при их разделении выступает юридический статус хозяйства,

определяемый путем его регистрации в одной из следующих категорий.

Первая включает сельскохозяйственные организации (СХО) различных организационно-правовых форм, имеющих статус юридических лиц, осуществляющих предпринимательскую деятельность или оказывающие те или иные услуги (работы). Вторая категория сельхозпроизводителей в современной аграрной структуре – крестьянские (фермерские) хозяйства (К(Ф)Х) и приравненные к ним индивидуальные предприниматели, осуществляющие экономическую деятельность в сельском хозяйстве без образования юридических лиц. Третья категория – личные подсобные хозяйства граждан (ЛПХ), хозяйственная деятельность которых, в соответствии с их юридическим статусом, предполагает производство сельхозпродукции в потребительских целях без образования юридических лиц. К четвертой категории относятся садово-огородные и дачные хозяйства граждан (СОД), деятельность которых, по юридическому статусу, предполагает реализацию их владельцами рекреационных, резидентских и культурно-эстетических целей и ведется также без образования юридических лиц. Поэтому, совершенствование юридической классификации состоит не в замене ее какой-либо другой, а в необходимости изменения в системе соподчиненности экономических, социальных и юридических критериев, используемых при разделении землепользователей на категории в аграрных структурах по принципу «общее–частное–единичное». Исходя из этого можно выделить два типа аграрных структур. Первый – это корпоративный тип аграрного производства, базирующееся на использовании

в производстве и управлении наемного труда и характеризующееся, в социальном отношении, относительно организованным укладом частной и хозяйственной жизни и представлен различными организационно-правовыми формами сельхозпроизводства в статусе юридических лиц.

Вторым типом выступает семейно-индивидуальный, основанный на труде членов семьи или малой группы людей, имеющих родственные связи, общий уклад жизни, культуры и быта. На уровне этих типов (базовых) в большей степени прослеживаются различия в условиях труда, отдыха, быта в целях и функции хозяйственной деятельности на земле.

Корпоративный и семейно-индивидуальные типы аграрного производства являются основой для формирования второго уровня аграрных структур – классов сельхозпроизводителей и землепользователей. Они характеризуют частное разделение труда, отражающие обособленности производственно-хозяйственной деятельности на земле различных социальных групп работников и реализацию ими своих целей: коммерческих, потребительских, рекреационных, резидентских, культурно-эстетических, экологических.

Подводя итоги анализа методических подходов к решению проблемы современной (адекватной) классификации аграрных структур в условиях рыночных отношений, заслуживает особого внимания методика классификации на основе оценки производственного потенциала сельского хозяйства, способного обеспечить получение доходов в форме «стандартизированной выручки». На основе использования данного показателя представляется возможность

провести классификацию сельских производителей и землепользователей по социально-экономическим критериям и устанавливать пороговые значения последних для разделения хозяйств корпоративного и семейно-индивидуального типов, независимо от их юридического статуса определить социально-экономические классы, выполняющие виды деятельности и функции, которые формально предусматривает юридическая классификация: для СХО и К(Ф)Х как коммерческих хозяйств, для ЛПХ – как потребительских, для СОД – как рекреационно-резидентских.

В результате двадцатипятилетних аграрных преобразований в ЦЧР и его областях сложилась в отличие от дореформенного периода новая институциональная аграрная структура. Ее составляют следующие основные элементы:

– около 1800 тыс. ЛПХ и других индивидуальных хозяйств граждан, имеющих сугубо потребительский характер – продукция идет на потребление семей, ведущих такие хозяйства;

– более 8100 товарных крестьянских (фермерских) хозяйств и индивидуальных предпринимателей без образования юридического лица, производящих сельскохозяйственную продукцию для продажи;

– 2420 товарных сельскохозяйственных организаций, из которых 765 относятся к группе крупных и средних предприятий, 1298 являются малыми предприятиями и 357 функционируют в статусе подсобных предприятий в составе несельскохозяйственных предприятий [4, 5].

В течение 2000–2016 гг. структура производства по категориям сельскохозяйственных производителей в целом по ЦЧР существенно меня-

лась. Доля сельскохозяйственных организаций по сравнению с 2000 годом увеличилась на 22,2 процентных пункта. За этот же период выросло производство в крестьянско-фермерских хозяйствах на 6,7 процентных пункта. Хозяйства населения оказались более устойчивыми в ходе кардинальных экономических и социальных преобразований в стране. Доля производства сельхозпродукции, относящаяся на эту категорию, сначала росла, составив около половины от всего производства, а в 2016 г., с развитием сельскохозяйственных организаций – снизилась и составила 20,3%.

Структура сельскохозяйственного производства по категориям хозяйств в разрезе отдельных областей ЦЧР тоже значительно отличается (табл. 1).

Наибольший прирост доли продукции в 2016 году по сравнению с 2000 годом наблюдается в сельскохозяйственных организациях Белгородской области (42,3%) и наименьший – в Воронежской области (8,6%). По крестьянско (фермерским) хозяйствам самое большое увеличение удельного веса производства сельскохозяйственной продукции за этот период отмечается в Воронежской (9,8%) и Тамбовской областях (10,1%), а наименьший прирост доли продукции сельского хозяйства в Белгородской области (1,6%). При этом происходит сокращение производства продукции в хозяйствах населения, наибольшее снижение доли производства произошло в хозяйствах Белгородской области (43,8%), а наименьшее – в Воронежской области (18,4%).

В отраслевом разрезе в разделение труда между растениеводством и животноводством в хозяйствах всех категорий произошли следующие

изменения. В ходе аграрных преобразований в сельскохозяйственных организациях ЦЧР в 2000 году производилось 56,1% продукции растениеводства и 39,2% продукции животноводства.

Таблица 1 – Удельный вес производства валовой продукции сельского хозяйства по категориям хозяйств, регионам в ЦЧР и РФ, %.

Субъекты	2000 г.	2006 г.	2012 г.	2016 г.
СХО				
РФ	43,0	41,2	47,9	52,5
ЦЧР	45,8	50,0	65,1	71,2
Белгородская обл.	44,1	69,6	84,2	86,4
Воронежская обл.	46,0	45,4	48,4	54,6
Курская обл.	44,2	42,1	59,1	72,7
Липецкая обл.	51,9	56,1	66,8	71,2
Тамбовская обл.	40,0	41,5	57,6	68,3
К(Ф)Х				
РФ	3,0	6,5	8,9	12,1
ЦЧР	2,1	6,3	7,2	8,1
Белгородская обл.	2,6	3,7	3,1	4,2
Воронежская обл.	1,7	7,0	10,1	11,5
Курская обл.	1,6	4,8	6,9	8,7
Липецкая обл.	1,9	5,8	6,5	7,9
Тамбовская обл.	2,3	10,9	12,3	12,4
ХН				
РФ	54,0	52,3	43,2	35,4
ЦЧР	52,9	42,9	27,7	20,7
Белгородская обл.	53,2	26,7	12,7	9,4
Воронежская обл.	52,3	47,6	41,5	33,9
Курская обл.	54,2	53,1	34,0	18,6
Липецкая обл.	46,2	38,1	26,7	20,9
Тамбовская обл.	57,7	47,6	30,1	19,3

К 2016 году удельный вес производства сельхозпродукции заметно увеличился в крестьянско (фермерских) хозяйствах и составил в растениеводстве 13,9%, а в сельскохозяйственных организациях 64,1% от общего объема производства продукции отрасли. Такая же ситуация с размещением производства продукции животноводства, доля

которого увеличилась в сельскохозяйственных организациях до 80,2%, а в крестьянских (фермерских) хозяйствах – до 1,8%. В тоже время за анализируемый период произошло существенное снижение этих показателей в хозяйствах населения по растениеводству на 19 процентных пункта и по животноводству на 42 процентных пункта.

Основную долю в производстве зерна в 2016 г. (80,1%), сахарной свеклы (89,8%), подсолнечника (73,3%) занимают СХО. Лидерами по производству картофеля (89,5%) и овощей (81,3%) являются ЛПХ.

Приоритетной задачей на долгосрочную перспективу в аграрном секторе ЦЧР остается восстановление и развитие животноводства, которое особенно в 90-х годах прошлого века пострадало в ходе «рыночных» реформ. С 1990 г. по 2016 г. произошло существенное сокращение поголовья скота и птицы в СХО и увеличение поголовья в хозяйствах населения и крестьянско (фермерских) хозяйствах.

Хозяйства населения и СХО являются ведущими структурами по реализации продукции животноводства в ЦЧР. За период с 2000 г. по 2016 г. доля реализации скота и птицы (в убойном весе) в СХО увеличилась с 36,9 до 93,9%, а в ХН она сократилась с 62,4% до 5,7%, а в К(Ф)Х – с 0,7 до 0,4%. Удельный вес производства молока за данный период в СХО вырос с 54,4 до 62,9%, а в К(Ф)Х с 0,6 до 6,3%. В ХН произошло снижение доли производства молока с 45,0 до 30,8%. Производство яиц в СХО в структуре производства увеличилось с 54,7 до 74,2%, в К(Ф)Х с 0,3 до 1,0%, а в ХН снизилось с 45,0 до 24,8%.

Одной из главных задач современной аграрной политики в стране и регионах на ближайшие годы должно стать повышение эффективности использования сельскохозяйственных угодий на основе совершенствования земельных отношений в условиях многообразия форм собственности и хозяйствования. Общее количество сельхозугодий с 1990 г. по 2016 г. в ЦЧР уменьшилось на 4748 тыс. га или в 6,5 раз.

Отмечается тенденция перераспределения земель сельскохозяйственного назначения из крупного агробизнеса в малый. Землеобеспеченность малых форм хозяйствования увеличилась в 2016 г. по сравнению с 2006 годом во всех областях ЦЧР. Самые высокие результаты этого показателя, особенно по К(Ф)Х, наблюдаются в Курской, Липецкой и Тамбовской областях.

За период 2006–2016 гг. в ЦЧР обеспеченность сельхозугодиями в среднем на одно хозяйство в СХО выросла на 90,5%, в ХН – не увеличилась, К(Ф)Х увеличилась в 3 раза и составила, соответственно, 3484 га, 0,37 га, 349,1 га. По областям землеобеспеченность значительно варьирует. Так, в 2016 г. на одно К(Ф)Х в Белгородской области она составляла 238 га, а в Курской области – 362 га; на одно ХН, соответственно – 0,36 и 0,50 га; на одно СХО в Липецкой области приходилось – 3002 га, а в Белгородской – 4773 га.

Доля СХО в сельхозугодиях в структуре по сравнению с 2006 г. уменьшилась на 13%, в том числе крупных и средних – на 29,1%. В то же время произошло увеличение доли в сельхозугодиях малых форм хозяйствования на 14%, К(Ф)Х – на 32,5%, ХН – на 20,1%.

Большая часть сельскохозяйственных угодий в ЦЧР принадлежит дольщикам и К(Ф)Х, поэтому, в настоящее время важно эффективно решить задачу объединения разрозненных участков с целью развития аграрной структуры и обеспечения населения продовольствием.

При сохранении и росте отдельных составляющих сельскохозяйственного потенциала в ЦЧР происходило уменьшение числен-

ности занятых в сельском хозяйстве. Так, наибольшее сокращение работников за десятилетний период (2006–2016 гг.) произошло в СХО – на 53,2 тыс. чел., а в К(Ф)Х этот показатель составлял 4,8 тыс. чел. Это свидетельствует о том, что в сельскохозяйственной отрасли происходит рост производительности труда. Однако, анализ произошедших изменений в развитии сельского хозяйства и его аграрной структуры за период между переписями 2006 и 2016 гг. выявил ряд проблем, над которыми предстоит работать в дальнейшем. Среди которых следует назвать наличие значительных площадей неиспользуемых земель в регионе. Несмотря на то, что площади неиспользуемых сельскохозяйственных угодий и объектов переписи за 2006–2016 гг. сократились в СХО с 17,4% до 5,1%, а по всем хозяйствам с 23,5% до 5,3%, они по-прежнему составляют внушительную величину – 594,4 тыс. га.

Активизировавшаяся в последние годы политика по изъятию неиспользуемых земель остается чрезвычайно актуальной, но еще более актуальным является стимулирование сельхозпроизводителей расширять обрабатываемые земли, а также поиск новых землевладельцев. Здесь государству необходимо особое внимание уделять К(Ф)Х, которые существенно (на 201,5 га) увеличившие среднюю площадь сельхозугодий.

Анализируя организационно-правовую структуру СХО, следует отметить, что она в разрезе областей неодинаковая. Так, в Белгородской области уменьшилось количество ОАО (открытое акционерное общество) с 58, в 2000 г., до 17 – в 2016 г., в Воронежской области – с 20, в 2000 г., до 10 – в 2016 г., в Курской об-

ласти – с 36, в 2000 г., до 10 – в 2016 г., а в Липецкой области осталось без изменения – 7 ед., в Тамбовской области – с 15, в 2000 г., до 14 – в 2016 г.

Вторую позицию в структуре организационно-правовых форм в аграрном секторе ЦЧР в 2000 г. занимали закрытые акционерные общества (12% от общего числа СХО). В 2016 г., несмотря на уменьшение их числа (на 222 ед.), доля ЗАО оставалась относительно высокой – 7,3% от общего количества СХО в ЦЧР. По областям ЦЧР просматривается аналогичная тенденция с развитием закрытых акционерных обществ. Так, за анализируемый период количество ЗАО в Белгородской области уменьшилось с 159, в 2000 г., до 39 – в 2016 г., в Воронежской – с 78 до 35, в Курской – с 47 до 14, Липецкой – с 18 до 9, Тамбовской области – с 23 до 6. Эта организационно-правовая форма характерна обычно для крупных сельскохозяйственных организаций, где в полной мере в процессе корпоративного хозяйствования осуществляется размещение акций среди участников акционерного капитала предприятия. Небольшой удельный вес таких организаций в сельском хозяйстве ЦЧР во многом определяется относительно низкой их привлекательностью, а также слабой развитостью отечественного фондового рынка.

Большой удельный вес в структуре сельскохозяйственных организаций ЦЧР в 2000 г. занимали сельскохозяйственные кооперативы (перерегистрированные бывшие колхозы) – 48,5%. Однако, в последние годы кооперативы имеют выраженную тенденцию сокращения количества их доли в структуре СХО. Так, в 2006 г. количество производственных кооперативов в целом по ЦЧР,

по сравнению с 2000 г., уменьшилось на 955 единиц, а в структуре СХО – на 31,8 п. п. В 2016 г. эти показатели продолжали снижаться и составили соответственно 93 ед. и 6,6%. Эта организационно-правовая форма в рамках проводимой аграрной политики и направлений господдержки по формам хозяйствования практически не получила достаточного развития, так как важнейшее звено ее социальной базы – приусадебное семейное хозяйство (ПСХ) – наталкивается на серьезные экономические и административные правовые ограничения.

Отечественный и зарубежный опыт развития институциональных структур в сельском хозяйстве свидетельствует, что в соответствии с экономическими и социальными особенностями аграрного производства крестьянская семейная ферма в сельхозпроизводстве сохранит свое значение в перспективе [6, 7]. Однако эффективными эти хозяйства могут быть в условиях кооперации при выполнении различных работ и функций, что позволит им реализовать «эффект масштаба». Крупному агропромышленному капиталу (агрохолдингам, промышленно-финансовым структурам) чаще всего выгоднее не создавать собственные предприятия латифундийского типа, а взаимодействовать с крестьянскими семейными хозяйствами и их корпоративными формированиями.

Недооценка государством значения операционного взаимодействия крестьянских семейных хозяйств с потребительскими кооперативами и коммерческими организациями-интеграторами тормозит решение продовольственной проблемы в стране и регионах, способствует сохранению продовольственной импортозависимости.

Аграрная политика государства по совершенствованию институциональных аграрных структур должна быть направлена на увеличение количества семейных крестьянских хозяйств. Во всех отраслях сельского хозяйства и на всех территориях регионов страны, необходимо создание благоприятных экономических условий, стимулирование хозяйств к созданию кооперативов различной специализации, а крупные агропромышленные предприятия к взаимодействию с малыми формами агробизнеса на контрактной основе.

Аграрные структуры регионов и муниципальных районов нашей страны и регионов отличаются большим разнообразием. Однако, в большинстве районов преобладает один из укладов (категории) хозяйств. Так, в регионах и муниципальных районах есть потребительские хозяйства с не товарным укладом, мелким капиталистическим, крупным капиталистическим и смешанными укладами. Выделение типа аграрной структуры субъектов регионов и районов позволяет сформулировать основополагающие принципы по совершенствованию территориальной организации сельского хозяйства:

– государственная поддержка должна быть ориентирована на конкретные категории (классы) хозяйств;

– механизмы господдержки должны соответствовать категориям (классу) хозяйств. Для крупных хозяйств такие механизмы могут предусматривать детальные процедуры выделения и контроля использования бюджетных средств со стороны органов управления АПК. Для многочисленных малых форм агробизнеса необходимы упрощенные процедуры, поскольку осуществить контроль за

использованием ими выделенной финансовой господдержки не представляется возможным. При этом часть функций контроля целесообразно передать сельскохозяйственным кредитным и обслуживающим кооперативам.

Совершенствование Федеральной структурной аграрной политики должно учитывать все многообразие аграрных структур регионов и их муниципальных сельских районов, обеспечить возможности доступа к государственной поддержке не только регионам и районам с крупным капиталистическим сельским хозяйством, но и территориям, на которых преобладают малые формы агробизнеса. Следует особо подчеркнуть, что территории сельскохозяйственного запустения требует специальных мер аграрной государственной структурной политики.

На уровне конкретных регионов (районов) аграрная структурная политика должна строиться с учетом типа его аграрной структуры, с таким расчетом, чтобы сельхозпроизводители из всех районов, включая и те в которых преобладают семейно-крестьянские хозяйства, имели равный доступ к государственным бюджетным средствам.

ЛИТЕРАТУРА

1. Институциональное развитие аграрной структуры России: состояние и прогноз: монография / В. В. Кузнецов, А. Н. Тарасов, О. И. Павлушина и др. Ростов н/д ГНУ ВНИИЭиН Россельхозакадемии, 2012. – С. 216.
2. Методы оценки территориального разделения труда и территориальной организации сельского хозяйства. – М. : ВИАПИ им. А. А. Никонова: ЭРД, 2012 – С. 221.
3. Хицков И. Ф. Концепция формирования и функционирования многоукладной экономики с учетом региональных особенностей Центрально-Черноземного района Российской Федерации / И. Ф. Хицков, А. С. Дерюга, И. С. Попов. – Воронеж : НИИЭОАГЖ ЦЧР РФ, 1993. – С. 63.
4. Регионы России. Социально-экономические показатели 2016 г., сборник официальный сайт Росстата. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>.
5. Петриков А. В. Итоги Всероссийской сельскохозяйственной переписи 2016 года как информационная база для совершенствования аграрной политики. // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2017. – № 12. – С. 2–7.
6. Кузнецов В. В. Экономический анализ и прогноз социально-экономических процессов в аграрном секторе экономики / В. В. Кузнецов, А. Н. Тарасов, В. В. Гарькавый, Л. Г. Максимова, И. Ф. Гайворонская и др. – Изд. ГНУ НИИ ВНИИЭиН, Ростов-на-Дону : 2010. – С. 432.
7. Башмачников В. Ф. Методы оценки территориального разделения' труда и территориальной организации сельского хозяйства / В. Ф. Башмачников, И. Н. Буздалов, Е. А. Гаутаулин, В. Я. Узун и др. – М. : ООО «Аналитик», 2002. – С. 222.

Печеневский Владимир Федорович, канд. экон. наук, доцент, зав. отделом «Мониторинга аграрной реформы и прогноза развития АПК», ФГБНУ «Научно-исследовательский институт экономики и организации агропромышленного ком-

плекса Центрально-Черноземного района Российской Федерации»: Россия, 394042, г. Воронеж, ул. Серафимовича, 26а.

Попов Иван Семенович, канд. с.-х. наук, ведущий научный сотрудник отдела «Мониторинга аграрной реформы и прогноза развития АПК», ФГБНУ «Научно-исследовательский институт экономики и организации агропромышленного комплекса Центрально-Черноземного района Российской Федерации»: Россия, 394042, г. Воронеж, ул. Серафимовича, 26а.

Снегирев Олег Игоревич, научный сотрудник отдела «Мониторинга аграрной реформы и прогноза развития АПК», ФГБНУ «Научно-исследовательский институт экономики и организации агропромышленного комплекса Центрально-Черноземного района Российской Федерации»: Россия, 394042, г. Воронеж, ул. Серафимовича, 26а.

Тел.: (473) 222-99-40

Email: monitoringr@mail.ru

CONCEPTUAL ASPECTS OF FORMING AND DEVELOPING EFFECTIVE AGRARIAN STRUCTURE IN THE CENTRAL CHERNOZEM REGION OF RUSSIA

Pechenevskiy Vladimir Fedorovich, Cand. of Econ. Sci., Ass. Prof., Head of Depart, Research Institute of Economics and Organization of Agro-Industrial Sector of the Central Chernozem Region of the Russian Federation, Voronezh, Russia.

Popov Ivan Semenovich, Cand. of Agric. Sci., Ass. Prof., Leading Researcher, Research Institute of Economics and Organization of Agro-Industrial Sector of the Central Chernozem Region of the Russian Federation, Voronezh, Russia.

Snegirev Oleg Igorevich, researcher, Research Institute of Economics and Organization of Agro-Industrial Sector of the Central Chernozem Region of the Russian Federation, Voronezh, Russia.

Keywords: agrarian structure, assessment, institutional structure, agricultural organizations, categories of agricultural producers, classification of agrarian structures, agricultural policy.

Abstract. *The reform of agro-industrial sector and the transition to a mixed economy with functioning various forms of ownership and farms, as well as the development of market relations should be based on the concept of forming agrarian structure with due account to the regional characteristics. In this concept, based on the analysis of the state of the existing*

agrarian structure in the Central Black Earth Region, the strategy and tactics of achieving the goals of the reforms are formulated. The relevance of this study is determined by the fact that increasing the efficiency of the agricultural sector largely depends on the development of organizational and production structure of agriculture. In the course of the agrarian reform, a new class of proprietors appeared, the increase in the efficiency of which requires the improvement of property management. In this regard, in the course of the study, the concept and economic essence of the institutional agrarian structure is considered, and the process of its formation is analyzed. Methodical approaches were determined according to the classification of agricultural producers in the modern agrarian structure, the main categories of farms were established, and proposals were made to improve the institutional agrarian structures. In addition, fundamental principles for the development of the territorial organization of agriculture, ensuring an increase in the efficiency of agricultural production, have been formed. The results obtained in the work are of scientific and practical interest and can be used by regional and municipal authorities of the agro-industrial sector in developing programs for the placement and development of agricultural production for the future and determining measures for the formation of an efficient agricultural structure.

REFERENCES

1. Institutional development of the agrarian structure of Russia: state and forecast: monograph / V. V. Kuznetsov, A. N. Tarasov, O. I. Pavlushina and others. Rostov n / d GNU VNIIEiN of the Russian Agricultural Academy, 2012. – P. 216.
2. Methods for assessing the territorial division of labor and the territorial organization of agriculture. – M.: VIAPI named after A. A. Nikonov: ERE, 2012 – P. 221.
3. Khitskov I.F. The concept of formation and functioning of a mixed economy taking into account regional features of the Central Black Earth Region of the Russian Federation / I.F. Khitskov, A.S. Deriuga, I.S. Popov. – Voronezh: NIIEOAGZH TsChR RF, 1993. – P. 63.

4. *Regions of Russia. Socio-economic indicators in 2016, a compilation of the official website of Rosstat. [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.gks.ru>.*

5. *Petrikov A.V. Results of the All-Russian Agricultural Census of 2016 as an information base for improving agricultural policy. // Economics of agricultural and processing enterprises. - 2017. – No. 12. – P. 2–7.*

6. *Kuznetsov V. V. Economic analysis and forecast of socio-economic processes in the agrarian sector of the economy / V. V. Kuznetsov, A. N. Tarasov, V. V. Garkavy, L. G. Maksutova, I. F. Gaivoronskaya and others – Ed. GNU NII VNIIEiN, Rostov-on-Don: 2010. – P. 432.*

7. *Bashmachnikov V. F. Methods for assessing the territorial division of labor and the territorial organization of agriculture / V. F. Bashmachnikov, I. N. Buzdalov, E. A. Gataulin, V. Ya. Uzun etc. – M.: LLC “Analyst”, 2002. – P. 222.*

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ АГРОПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО РЫНКА

Е. А. ЗАЙЦЕВА

*ФГБНУ «Научно-исследовательский институт экономики и организации АПК
Центрально-Черноземного района Российской Федерации»,
г. Воронеж*

Реферат. В настоящее время регулирование агропродовольственного рынка является фундаментальным элементом государственной экономической политики России. Довольно часто, государственную поддержку сравнивают с государственным регулированием. Однако это не так. Государственная поддержка является составной частью государственного регулирования, которая в свою очередь представляет собой систему мер законодательного, исполнительного и контролирующего характера, осуществляемых правомочными государственными учреждениями. Государственное регулирование агропродовольственного рынка и поддержка агропромышленного комплекса являются важнейшей проблемой, поскольку от сельскохозяйственного производства и состояния агропродовольственного рынка зависят продовольственная безопасность страны, сохранение ее национальной идентичности и решение социальной проблемы занятости сельского населения. Основная проблема развития агропродовольственного рынка России на данном этапе сопряжена с формированием модели его экономического роста и нарушениями межотраслевых связей и пропорций. Это приводит к тому, что подавляющее большинство отраслей отечественного агропроизводственного сектора неконкурентоспособны. Представлены Инструменты (механизмы) государственного регулирования агропродовольственного рынка и поддержка агропромышленного комплекса. У агропродовольственного рынка свои особенности и свойства, которые учитываются всеми его участниками, а также оказывают значительное влияние на состояние экономики страны, вынуждая государство применять соответствующие меры по его регулированию, а сельхозтоваропроизводителей-приспособиться к его требованиям. Эффективное развитие агропродовольственного рынка страны является одной из первоочередных задач любого государства, так как продовольственная безопасность – это основа благосостояния любого общества.

Ключевые слова: государственное регулирование, агропродовольственный рынок, государственная поддержка, инструменты и механизмы, рынок.

В настоящее время регулирование агропродовольственного рынка является фундаментальным элементом государственной экономической политики России.

Под государственным регулированием агропродовольственного рынка понимается вмешательство государства в его функционирование с целью воздействия на развитие агропромышленного производства и решения продовольственной проблемы.

Довольно часто, государственную поддержку сравнивают с государственным регулированием. Однако это не так. Государственная поддержка является составной частью государственного регулирования, которая в свою очередь представляет собой систему мер законодательного, исполнительного и контролирующего характера, осуществляемых правомочными государственными учреждениями. Отметим, что поми-

мо государственной поддержки, государственное регулирование связывает и такие составляющие, как правовое и административное воздействия, меры ограниченного характера.

Стоит отметить, что задачами государственного регулирования будут являться обеспечение продовольственной безопасности страны, стабилизация и повышение эффективности агропромышленного производства, поддержание эквивалентного обмена между сельским хозяйством и другими отраслями агропромышленного комплекса, совершенствование продовольственного обеспечения, а также защита отечественных товаропроизводителей [1].

Государственное регулирование агропродовольственного рынка и поддержка агропромышленного комплекса являются важнейшей проблемой, поскольку от сельскохозяйственного производства и состояния агропродовольственного рынка зависят продовольственная безопасность страны, сохранение ее национальной идентичности и решение социальной проблемы занятости сельского населения.

Государственное регулирование обеспечивается с помощью различных методов, предоставляющих собой способы воздействия на субъекты рынка. С развитием экономики спектр применяемых методов государственного регулирования постоянно расширяется.

С помощью экономического инструмента осуществляется государственное регулирование, к которому следует отнести:

- налоги (дифференцированные, льготные);
- цены (гарантированные (защитные), целевые, залоговые);

- бюджет (дотации, компенсации, ссуды, финансирование некоторых мероприятий, лизинг);

- кредит (товарный, льготный, поддержка процента по ссудам коммерческих банков);

- страхование (частичная уплата страховых взносов);

- таможенные пошлины при импорте и экспорте сельскохозяйственной продукции, продовольствия и сырья;

- интервенции сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия (товарные и закупочные).

Государственное регулирование агропродовольственного рынка должно предупреждать о возможных возникающих факторов, которые негативно влияют на действие главных инструментов рыночного механизма, снизить их негативные последствия, регулирование хозяйственных связей участников рынка путем создания нужных условий для их эффективного развития, в том числе посредством совершенствования институциональной среды. Между тем, рыночные и государственные регуляторы должны быть сбалансированы, а степень государственного вмешательства в экономику агропромышленного комплекса зависит от конкретно-исторических условий [4].

Для большинства агропродовольственных рынков всеобщей тенденцией развития является концентрация спроса и предложения, «укрупнение» контрагентов, создание крупных центров оптовой торговли. Если нет никаких проблем, то начинается процесс упрощения продуктовых цепочек за счет выпадения из них заготовителей на первичном рынке и оптовиков на рынке готовой продукции. Из-за желания сэкономить на посреднических издержках, посред-

ников пытаются вытеснить, но выгода эта, как правило, временная.

Все может поменяться за счет становления специализированных, хорошо оснащенных посреднических структур, они обеспечивают дополнительную экономическую выгоду за счет экономии на больших объемах закупок, хранения, транспортировки продукции, как производителям, так и потребителям.

Основная проблема развития агропродовольственного рынка России на данном этапе сопряжена с формированием модели его экономического роста и нарушениями межотраслевых связей и пропорций. Это приводит к тому, что подавляющее большинство отраслей отечественного агропроизводственного сектора неконкурентоспособны.

Стоит отметить, что инструменты или (механизмы) государственного регулирования агропродовольствен-

ного рынка, и поддержка агропромышленного комплекса применяются на общегосударственном уровне и (или) на уровне отдельных регионов (местностей) с учетом территориальной специфики осуществления деятельности в сфере сельского хозяйства, что в целом обуславливает постановку задач и целей государственного регулирования и конфигурацию (сочетание) инструментов (механизмов) для их осуществления [8].

Приоритетными направлениями государственного регулирования агропродовольственного рынка, в соответствии с программой, являются: увеличение доли российской агропродукции на внутреннем рынке, балансировка сезонных колебаний цен на сельхозпродукцию, а также формирование условий для повышения объемов экспорта и развития товаропроводящей инфраструктуры на отечественном рынке [2].



Рисунок 1. Инструменты (механизмы) государственного регулирования агропродовольственного рынка и поддержка агропромышленного комплекса

Механизмы государственного регулирования АПК в практике деятельности государственных органов власти является важной частью реализации аграрной политики государства, для защиты интересов своих производителей аграрной продукции. Совершенствование механизмов государственного регулирования аграрного сектора экономики должна быть направлена на улучшение использования их природных, людских, материальных ресурсов, создания эффективной институциональной среды, обеспечение роста, инноваций и инвестиций, производителей товаров.

Все больше, регулирование направлено на то, чтобы повысить эффективность производства. Акцент в нем переносится с регулирования спроса на регулирование предложения. Большие изменения произошли и в механизме регулирования. Существенной формой государственного регулирования предпринимательской деятельности стало включение в программы долгосрочного развития экономики важнейших направлений структурной перестройки промышленности с ориентацией на направленную на экспортную специализацию [7].

Необходимое условие для формирования агропродовольственного рынка является развитие конкурентной среды, в особенности в сфере поставок средств производств селу, хранения, переработки сельскохозяйственной продукции и производственно-техническом обслуживании сельскохозяйственных товаропроизводителей. В этой сфере антимонопольное регулирование должно занять активную позицию, которая должна обеспечить приоритет крестьянских экономических интересов.

В то же время, что касается сельскохозяйственных товаропроизводителей, то они являются участниками рынка совершенной конкуренции, сами они находятся на большой территории и удалены от потребителей произведенной продукции [3].

У агропродовольственного рынка свои особенности и свойства, которые учитываются всеми его участниками, а также оказывают значительное влияние на состояние экономики страны, вынуждая государство применять соответствующие меры по его регулированию, а сельхозтоваропроизводителей-приспособиться к его требованиям.

Отметим решающие условия функционирования агропродовольственного рынка [6]:

- равноправие субъектов различных форм собственности;
- свобода ценообразования;
- право собственности хозяйствующих субъектов на средства производства, произведенные продукты, землю, доходы, свобода выбора форм и видов деятельности для любого хозяйствующего субъекта;
- создание рыночной инфраструктуры;
- обеспечение продовольственной безопасности страны, в частности в товарах первой необходимости.

Отметим, что через систему местных и центральных органов управления разных уровней подчинения – смешанного, местного, федерального, осуществляется государственное регулирование агропродовольственного рынка. Между тем, государство имеет право применять многообразные методы регулирования:

- политические;
- экономические;
- правовые [5].

Следовательно, любая группа методов использует определенные инструменты и механизмы, позволяющие государству воздействовать на агропродовольственный рынок с целью его наилучшего функционирования.

Система государственного регулирования агропродовольственного рынка должна быть емкой, гибкой, последовательной, соответствовать целям и задачам социально-экономического развития государства. Рост благополучия страны напрямую зависит от эффективности аграрной политики, ее приспособляемости к меняющимся условиям, возможности реально повысить продовольственную безопасность государства.

Эффективное развитие агропродовольственного рынка страны является одной из первостепенных задач любого государства, так как продовольственная безопасность – это основа благосостояния любого общества. Развитие его характеризуется ростом степени глобализации хозяйственных отношений субъектов и усложнением интеграционных связей между ними, что обуславливает необходимость научного обоснования с теоретической точки зрения как категории рынка, так и продовольственных товаров.

ЛИТЕРАТУРА

1. Волкова С. С. Государственное регулирование продовольственных рынков России / С. С. Волкова. М., 2009. – С. 350.
2. Закшевская Е. В., Тютюников А. А. Теоретические и практические аспекты государственного регулирования агропродовольственного рынка / Е. В. Закшевская, А. А. Тютюников // Вестник Воронежского государственного аграрного университета. – 2015. – № 4. – С. 129–136.
3. Зайцева Е. А. особенности регулирования АПК России / Е. А. Зайцева // В сборнике: Актуальные проблемы аграрной науки, производства и образования Мат. III международной заочной научно-практической конференции молодых ученых и специалистов на иностранных языках. Воронежский государственный аграрный университет, Совет молодых ученых и специалистов; Редколлегия: Н. И. Бухтояров, Н. М. Дерканосова, В. А. Гулевский, Ю. В. Некрасов, А. С. Менжулова, А. В. Линкина. – 2017. – С. 124–126.
4. Казыбаев А. К. Агропродовольственный рынок: сущностные аспекты и основные функции / А. К. Казыбаев // Агропродовольственная политика России. – 2015. – № 2. – С. 23–29.
5. Кибиров А. Я. Об опыте регулирования агропродовольственного рынка стран Европейского Союза в условиях глобализации / А. Я. Кибиров // Агропродовольственная политика России. – 2016. – № 1. – С. 16–19.
6. Косякин А. С. Зерновые интервенции – механизм эффективного регулирования рынка Этап: экономическая теория, анализ, практика. / А. С. Косякин // ЭТАП: Экономическая Теория, Анализ, Практика. – 2009. – № 1. – С. 74–77.
7. Султан Р. Н. Роль государства в регулировании агропродовольственного рынка РФ / Р. Н. Султан // Новая наука: стратегии и векторы развития. – 2016. – № 5-1. – С. 225–228.
8. О Методологии оценки эффективности мер государственного регу-

лирования агропродовольственного рынка и поддержки агропромышленного комплекса от 24 апреля 2017 года. – № 11. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/456060253>.

Зайцева Елена Алексеевна, аспирант, научный сотрудник отдела «Маркетинга и рыночных отношений», ФГБНУ

«Научно-исследовательский институт экономики и организации АПК Центрально-Черноземного района Российской Федерации»: Россия, 394042, г. Воронеж, ул. Серафимовича, 26а.

Тел.: (473) 222-99-40

E-mail: alena.gorbovskaya@yandex.ru

EFFICIENCY OF THE AGRI-FOOD MARKET GOVERNMENT REGULATION

Zaytseva Elena Alekseevna, postgraduate student, Research Institute of Economics and Organization of Agro-Industrial Sector of the Central Chernozem Region of the Russian Federation, Voronezh, Russia.

Keywords: government regulation, agri-food market, government support, tools and mechanisms, market.

Abstract. *At present, the regulation of the agri-food market is a fundamental element of the state economic policy in Russia. Quite often, government support is compared with government regulation. However, it is not the same. State support is an integral part of the state regulation, which, in turn, is a system of legislative, executive and regulatory measures carried out by competent government agencies. State regulation of the agri-food market and the support of the agro-industrial sector are the most important problems, since the country's food security, the preservation of its national identity*

and the solution of the social problem of rural employment depend on agricultural production and the state of the agri-food market. The main problem of developing the agricultural and food market in Russia at this stage is associated with elaborating its economic growth model and with violations of inter-sectoral relations and proportions. This leads to the fact that the overwhelming majority of branches of the domestic agricultural production sector are uncompetitive. The tools (mechanisms) of state regulation of the agri-food market and the support of the agro-industrial sector are presented. The agri-food market has its own characteristics and properties, which are taken into account by all its participants, and they also have a significant impact on the situation in the country's economy, forcing the state to apply appropriate measures to regulate it, and making agricultural producers adapt to its requirements. Effective development of the country's agri-food market is one of the primary tasks of any country, since food security is the basis of the welfare of any society.

REFERENCES

1. Volkova S. S. *State regulation of food markets in Russia* / S. S. Volkova. M., 2009. – P. 350.
2. Zakshevskaya E. V., Tyutyunikov A. A. *Theoretical and practical aspects of state regulation of the agri-food market* / E. V. Zakshevskaya, A. A. Tyutyunikov // *Bulletin of the Voronezh State Agrarian University*. – 2015. – No. 4. – P. 129–136.
3. Zaitseva, E. A. *Peculiarities of regulation of the agro-industrial complex of Russia* / E. A. Zaitsev // *In the collection: Actual problems of agrarian science, production and education Proceedings of the III International Correspondence Scientific and Practical Conference of Young Scientists and Specialists in Foreign Languages*. Voronezh State Agrarian University, Council of Young Scientists and Specialists; Editorial Board: N. I. Bukhtoyarov, N. M. Derkanosova, V. A. Gulevsky, Yu. V. Nekrasov, A. S. Menzhulova, A. V. Linkinkina. – 2017. – P. 124–126.
4. Kazybaev A. K. *Agri-food market: essential aspects and basic functions* / A. K. Kazybaev // *Agri-food policy of Russia*. – 2015. – No. 2. – P. 23–29.
5. Kibirov A. Ya. *On the experience of the regulation of the agri-food market of the European Union countries in the context of globalization* / A. Ya. Kibirov // *Agricultural and Food Policy of Russia*. – 2016. – No. 1. – P. 16–19.
6. Kosyakin A. S. *Grain interventions – the mechanism of effective market regulation Stage: economic theory, analysis, practice.* / A. S. Kosyakin // *ЕТАР: Economic Theory, Analysis, Practice*. – 2009. – No. 1. – P. 74–77.
7. Sultan R.N. *The role of the state in the regulation of the agri-food market of the Russian Federation* / R.N. Sultan // *New science: strategies and vectors of development*. – 2016. – No. 5-1. – P. 225–228.

8. About the Methodology for evaluating the effectiveness of measures of state regulation of the agri-food market and support for the agro-industrial complex of April 24, 2017. – No. 11. [Electronic resource]. – Access mode: <http://docs.cntd.ru/document/456060253>.

АНАЛИЗ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ СЕЛЬХОЗТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ В РАЗРЕЗЕ ФЕДЕРАЛЬНЫХ ОКРУГОВ РФ ЗА 2013–2017 гг.

Т. Н. МЕДВЕДЕВА, И. А. АРТАМОНОВА, И. Н. БАТУРИНА
ФГБОУ ВО «Курганская государственная сельскохозяйственная академия
им. Т. С. Мальцева»,
г. Курган

Реферат. В статье обусловлена необходимость государственной поддержки сельскохозяйственных товаропроизводителей. Статья посвящена сравнительному анализу динамики предоставления государственной поддержки сельскому хозяйству в разрезе федеральных округов Российской Федерации за период с 2013 года по 2017 год, среди которых определены лидирующие и отстающие по сумме получаемого бюджетного финансирования. Изменение объемов финансирования выражено как в абсолютном значении, так и в структуре его поступления. Приведено сравнение предусмотренных и перечисленных сумм государственной помощи аграриям, а также уровень финансирования из федерального и регионального бюджета. Рассмотрены основные направления предоставления государственной поддержки в 2018 году. Авторы констатируют, что разработку программ по поддержке аграриев необходимо вести с учетом региональных возможностей и особенностей развития, а также с учетом эффективности использования бюджетных средств и контроля за их использованием. Более подробный анализ в разрезе регионов представлен по Уральскому федеральному округу, в том числе, по Курганской области. Приведены причины, повлиявшие на снижение бюджетного финансирования. Исследование проведено на основе статистических данных в целом по России, а также данных Департамента АПК Курганской области.

Ключевые слова: сельское хозяйство; сельхозтоваропроизводители; господдержка; субсидии; федеральный бюджет; региональный бюджет.

Сельское хозяйство – важнейшая сфера экономической деятельности, от состояния которой напрямую зависит экономическая безопасность страны. Природные условия в большей степени влияют на процесс и результат сельскохозяйственного труда, чем в любом другом секторе экономики. Но вне зависимости от природных условий, уровень развития сельскохозяйственного производства определяется количеством и качеством затраченного труда, степенью использования машин и удобрений. Для этого требуется существенный объем

финансирования, которого в аграрной отрасли – не хватает.

Бюджетная поддержка является неотъемлемой частью государственного регулирования и представляет собой совокупность различных рычагов и инструментов, льготного и безвозмездного финансирования наиболее ущемленных, в экономическом отношении, предприятий и отраслей. Ее необходимость для аграрной отрасли является объективной, и эта объективность кроется в экономической природе отличия положения производителя сельскохозяйственной

продукции от остальных участников рынка, поскольку в силу названных причин сельское хозяйство на свободном рынке неконкурентоспособно по затратам на производство и ценам на произведенную продукцию в сравнении с другими отраслями экономики [1–5].

В настоящее время для обеспечения продовольственной безопасности необходимо наращивать объемы собственного производства сельскохозяйственной продукции. Во всем мире аграрная отрасль является дотационной. Поэтому очень важно исследовать объемы государственной помощи и основные направления ее использования. В этом заключается цель работы. Системный подход с использованием аналитических

и статистических методов и приемов исследования, позволил обобщить полученные результаты и сделать объективные выводы.

По данным Информационного справочника о мерах и направлениях государственной поддержки агропромышленного комплекса Российской Федерации объем финансирования в сельском хозяйстве, предусмотренного федеральным и региональным бюджетами, за 2013–2017 годы сократился на 6,3% [6]. Наибольшее снижение предоставляемых бюджетных средств наблюдается в Дальневосточном Федеральном округе (в дальнейшем ФО), наименьшее – в Северо-Западном. Рост субсидирования наблюдался Южном и Центральном ФО (табл. 1).

Таблица 1 – Динамика государственной поддержки сельского хозяйства, предусмотренной федеральным и региональным бюджетами (по Федеральным округам), млн руб.

Федеральный округ	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2017 г. в % к 2013 г.
Россия, всего	185 187,4	222 779,5	220 105,2	201 670,9	173 550,9	93,7
Центральный	53 071,6	66 999,5	66 606,8	64 163,9	60 189,9	113,4
Северо-Западный	10 670,0	18 207,7	15 147,5	14 753,1	10 174,1	95,4
Южный	15 881,6	19 846,8	22 476,8	20 312,8	16 778,3	105,7
Северо-Кавказский	15 071,8	14 153,7	15 135,1	14 800,7	16 929,1	112,3
Приволжский	57 721,7	55 834,2	54 061,4	45 596,3	35 551,0	61,6
Уральский	14 084,0	15 244,5	13 410,7	13 353,2	10 647,8	75,6
Сибирский	25 997,1	23 579,0	24 351,9	20 880,6	16 823,5	64,7
Дальневосточный	10 993,3	8914,1	8916,0	7810,3	6457,1	58,7

Таблица составлена авторами по данным Справочника субсидий [6].

Величина финансовой поддержки сельхозтоваропроизводителей со стороны государства существенно различается по федеральным округам РФ. Это связано, прежде

всего, с разным количеством получателей субсидий.

На рисунке 1 представлена структура выделенных бюджетных средств федеральным округам в це-

лом в 2017 г. Наибольший удельный вес в общей сумме предусмотренной господдержки в 2017 г. отмечается в Центральном ФО, наименьший – в Дальневосточный ФО. Уральский ФО занимает шестое место (6,14%).

В течение 2013–2016 гг. сумма государственной поддержки пред-

усмотренной федеральным и региональным бюджетами отличается от фактически перечисленных сумм. Это связано, чаще всего, с недостаточностью средств в региональных бюджетах. Однако в 2017 г. ситуация начинает выправляться и финансирование выполняется уже на 97–99%.

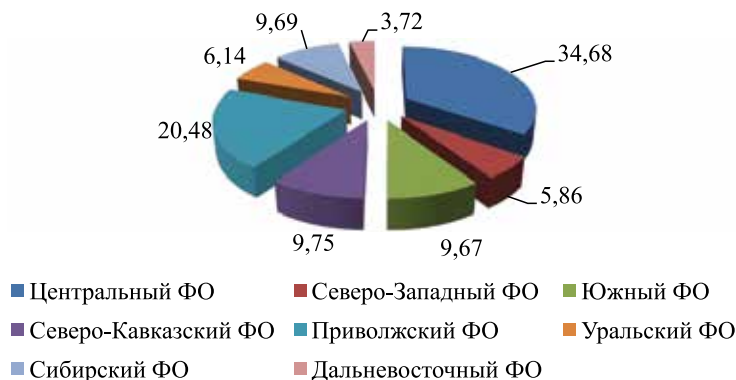


Рисунок 1. Распределение бюджетного финансирования между Федеральными округами РФ в 2017 г., % (рисунок составлен авторами по данным Справочника субсидий [6])

В Уральском ФО в целом за анализируемый период наблюдается значительное сокращение объемов предусмотренного финансирования на 24,4%. Рост произошел только в Тюменской области (на 16,32%). Наибольшее сокращение господдержки отмечается в Ханта-Мансийском автономном

округе (ХМАО) и Ямало-Ненецком автономном округе (ЯНАО), что связано со спецификой АПК данных регионов.

Предусмотренная государством поддержка сельхозтоваропроизводителей Курганской области сократилась на 38,6%, что превышает снижение в целом по УрФО (табл. 2).

Таблица 2 – Динамика предусмотренной государственной поддержки сельского хозяйства по Уральскому Федеральному округу в разрезе регионов, тыс. руб.

Субъект	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2017 г. в % к 2013 г.
1	2	3	4	5	6	7
УрФО, всего	14 084,0	15 244,5	13 410,7	13 353,2	10 647,8	75,6
Курганская область	1524,8	1538,4	1730,6	1247,9	936,2	61,4
Свердловская область	4523,4	4118,5	4147,9	3750,2	3119,1	69,0
Тюменская область	2749,2	2708,3	2427,0	3241,6	3198,0	116,3

1	2	3	4	5	6	7
ХМАО	172,2	162,1	268,8	136,4	64,4	37,4
ЯНАО	1458,9	1700,3	939,2	982,9	310,1	21,3
Челябинская область	3655,4	5016,9	3867,3	3994,3	3020,1	82,6

Таблица составлена авторами по данным Федеральной службы государственной статистики по Свердловской и Курганской областям [7, 8].

Если рассматривать место каждого субъекта УрФО в общей сумме предусмотренных субсидий в 2017 г., то лидирующую позицию занимает Тюменская область (30,03%), на последнем месте – ХМАО (0,6%). Курганская область – четвертая (8,79%) (рис. 2).

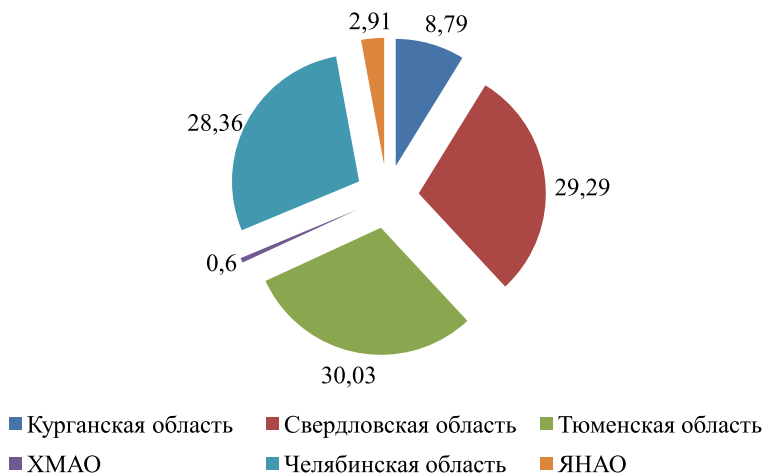


Рисунок 2. Распределение государственной поддержки между субъектами УрФО в 2017 г., % (рисунок составлен авторами по данным Федеральной службы государственной статистики по Свердловской и Курганской областям [7, 8])

Сельское хозяйство Зауралья особенно зависит от бюджетного финансирования. Это обусловлено рядом причин: изношенностью фондов, нехваткой средств для применения удобрений и средств защиты растений и животных и другими факторами [9–13].

В связи с тем, что сельское хозяйство является основной отраслью экономики Зауралья, в таблице 3 представлена динамика государственной поддержки курганских аграриев.

В 2017 г. сумма финансирования, фактически предоставленного за счет средств федерального бюджета сократилась на 37,85% в сравнении с 2013 г. и на 16% в сравнении с предыдущим 2016 г. За счет регионального бюджета наблюдается снижение за исследуемый период на 57,94%, одновременно уменьшился и плановый показатель – на 49,73%. В целом можно отметить, что наблюдается недофинансирование [14].

Таблица 3 – Динамика государственной поддержки сельского Курганской области

Показатель	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2017 г. в % к 2013 г.
Государственная поддержка за счет средств Федерального бюджета, тыс. р.						
предусмотрено	1 090 906	992 328	1 244 066	844 768	718 066	65,82
перечислено	928 625	835 063	1 710 152	687 812	577 135	62,15
Государственная поддержка за счет средств регионального бюджета, тыс. р.						
предусмотрено	433 905	546 107	486 510	403 134	218 110	50,27
перечислено	367 153	342 880	201 130	271 832	154 419	42,06
Исполнение бюджетного финансирования, %						
за счет средств Федерального бюджета	85,12	84,15	в 1,37 р.	81,42	80,37	х
за счет средств регионального бюджета	39,54	62,79	41,34	67,43	70,80	х

Таблица составлена авторами по данным Федеральной службы государственной статистики по Свердловской и Курганской областям [7, 8]

Таким образом, на протяжении всего периода финансирование из федерального бюджета находится в пределах 80–85% от предусмотренного, по региональному бюджету – не более 71%. Причем устойчивой тенденции не наблюдается, так как в 2013 г. – уровень поддержки был минимальным – 39,5%) и только в 2014 г. из федерального бюджета предоставлено в 1,37 раза больше средств, чем было предусмотрено (одновременно субсидии из областного бюджета были профинансированы только на 41,34%). Это связано с компенсацией аграриям потерь от гибели урожая в результате установления раннего снежного покрова.

Вследствие сокращения и плановых показателей, и фактического финансирования произошло уменьшение величины выделяемых субсидий на 1 га сельхозугодий для аграриев Зауралья (рис. 3).

Таким образом, наметившаяся тенденция сокращения выделяемого финансирования в большинстве федеральных округов, в том числе и в УрФО, обусловленного недостаточностью средств в региональных бюджетах. Но государство продолжает оказывать финансовую поддержку сельскохозяйственным товаропроизводителям, несмотря на то, что размер выделенных средств ежегодно изменяется, а сами направления субсидирования постоянно уточняются. Так, в 2018 г. поддержка АПК в рамках реализации Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы в форме предоставления субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации по следующим направлениям:

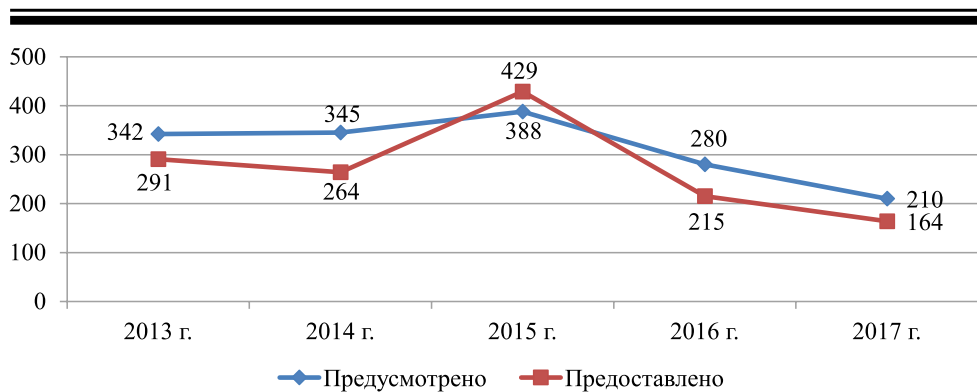


Рисунок 3. Динамика субсидий в расчете на 1 га сельскохозяйственных угодий Курганской области, тыс. руб. (рисунок составлен по данным Федеральной службы государственной статистики по Свердловской и Курганской областям и Департамента АПК Курганской области [7, 8])

– развитие отраслей агропромышленного комплекса;

– стимулирование инвестиционной деятельности в АПК;

– техническая и технологическая модернизация, инновационное развитие;

– развитие мелиорации земель сельскохозяйственного назначения России;

– устойчивое развитие сельских территорий [15, 16].

В рамках каждого направления господдержка проводится по отдельным подпрограммам, перечень которых может существенно различаться как по федеральным округам, так и по отдельным регионам. Поэтому важен объективный подход к их формированию, с учетом региональных возможностей и особенностей развития, а также эффективности их использования и контроля за использованием [17, 18].

ЛИТЕРАТУРА

1. Артамонова И. А. Государственная поддержка сельхозтоваропроизводителей как одно из условий обеспечения продовольственной

безопасности // Современные проблемы финансового регулирования и учета в агропромышленном комплексе: Материалы I Всероссийской научно-практической конференции. – КГСХА, 2017. – С. 148–150.

2. Байдимиров С. Х., Власова А. С., Шарапова В. М. Регулирование и государственная поддержка сельского хозяйства // В сборнике: Современные проблемы финансового регулирования и учета в агропромышленном комплексе: Материалы II Всероссийской (национальной научно-практической конференции с международным участием) / Под общ. ред. Сухановой С. Ф. – Курган : 2018. – С. 490–494.

3. Соколова Е. С. Обоснование необходимости поддержки сельскохозяйственных товаропроизводителей со стороны государства // Аграрный вестник Урала. – 2008. – № 4. – С. 17–18.

4. Тихонова А. В. О необходимости государственной поддержки аграриев // В сборнике: VI Чайновские чтения: Экономика и менеджмент АПК: современные подходы, технологии, опыт: Сборник материа-

- лов Всероссийской научно-практической конференции, 2016. – С. 40–43.
5. Ярославцева Д. Ф., Артамонова И. А. Государственная поддержка развития АПК // Современные проблемы финансового регулирования и учета в агропромышленном комплексе: Материалы I Всероссийской научно-практической конференции. – КГСХА, 2017. – С. 176–178.
6. Справочник субсидий. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gp.specagro.ru>.
7. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики по Свердловской и Курганской областям. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://sverdl.gks.ru>.
8. Официальный сайт Департамента АПК Курганской области. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://dsh.kurganobl.ru>.
9. Васильева Н. В., Родионова А. Г. Основные проблемы развития АПК Зауралья // В сборнике: Развитие научной, творческой и инновационной деятельности молодежи: Материалы III Всероссийской научно-практической конференции молодых ученых, 2011. – С. 22–23.
10. Медведева Т. Н. Государственная поддержка сельскохозяйственных организаций Курганской области // Разработка стратегии социальной и экономической безопасности государства: Материалы II Всероссийской научно-практической конференции. – Курган, 2016. – С. 109–112.
11. Мухина Е. Г. Оценка бизнес-климата сельских территорий Курганской области // Научное обеспечение реализации государственных программ поддержки АПК и сельских территорий: Материалы Международной научно-практической конференции. – Курган : Изд-во Курганской ГСХА, 2017. – С. 109–114.
12. Рознина Н. В., Карпова М. В. Тенденции развития АПК Курганской области // Развитие научной, творческой и инновационной деятельности молодежи: Материалы IV Всероссийской научно-практической онлайн конференции молодых ученых: Министерство сельского хозяйства РФ; ФГБОУ ВПО «Курганская государственная сельскохозяйственная академия имени Т. С. Мальцева». – Изд-во: Курганская государственная сельскохозяйственная академия им. Т. С. Мальцева (Лесниково), 2013. – С. 18–20.
13. Федотова Е. Н., Соколова Е. С. Обзор текущего состояния и государственной поддержки АПК // В сборнике: Современные проблемы финансового регулирования и учета в агропромышленном комплексе: Материалы II Всероссийской (национальной научно-практической конференции с международным участием) / Под общ. ред. Сухановой С. Ф. – Курган, 2018. – С. 537–541.
14. Артамонова И. А., Лебедева Н. Б., Кулешова Е. Н. Государственная поддержка организаций АПК как необходимое условие их устойчивого развития // В сборнике: Современные проблемы финансового регулирования и учета в агропромышленном комплексе: Материалы II Всероссийской (национальной научно-практической конференции с международным участием) / Под общ. ред. Сухановой С. Ф. – Курган, 2018. – С. 484–490.

15. Постановление Правительства Курганской области № 45 от 14.02.2017 г. «О Государственной программе «Развитие агропромышленного комплекса в Курганской области»». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/429097436>.
16. Головина С. Г., Мыльников Е. А., Смирнова Л. Н. Государственная поддержка сельского хозяйства в современных условиях среды // В сборнике: Современные проблемы финансового регулирования и учета в агропромышленном комплексе: Материалы II Всероссийской (национальной научно-практической конференции с международным участием) / Под общ. ред. Сухановой С. Ф. – Курган, 2018. – С. 498–502.
17. Медведева Т. Н., Васильева О. С. Оценка эффективности использования бюджетных средств в сельскохозяйственных организациях Курганской области // Агропродовольственная политика России. – 2012. – № 6. – С. 62–65.
18. Никулина С. Н., Шевелев В. И. Стратегия развития бюджетного контроля в перерабатывающих организациях АПК // Вестник Курганской ГСХА. – 2013. – № 3 (7). – С. 9–12.
- Медведева Татьяна Николаевна*, канд. экон. наук, доцент, заведующая кафедрой бухгалтерского учета и финансов, ФГБОУ ВО «Курганская государственная сельскохозяйственная академия имени Т. С. Мальцева»: Россия, 641300, Курганская обл., с. Лесниково.
- Артамонова Ирина Александровна*, канд. экон. наук, старший преподаватель кафедры бухгалтерского учета и финансов, ФГБОУ ВО «Курганская государственная сельскохозяйственная академия имени Т. С. Мальцева»: Россия, 641300, Курганская обл., с. Лесниково.
- Батурина Ирина Николаевна*, канд. экон. наук, доцент, заведующая кафедрой бухгалтерского учета и финансов, ФГБОУ ВО «Курганская государственная сельскохозяйственная академия имени Т. С. Мальцева»: Россия, 641300, Курганская обл., с. Лесниково.

Тел.: (35231) 4-41-40

E-mail: baturina76@mail.ru

ANALYSIS OF STATE SUPPORT FOR AGRICULTURAL PRODUCERS IN 2013–2017 IN THE CONTEXT OF THE FEDERAL DISTRICTS OF THE RUSSIAN FEDERATION

Medvedeva Tatyana Nikolaevna, Cand. of Econ. Sci., Ass. Prof., Kurgan State Agricultural Academy, Kurgan, Russia.

Artamonova Irina Aleksandrovna, Cand. of Econ. Sci., Senior Lecturer, Kurgan State Agricultural Academy, Kurgan, Russia.

Baturina Irina Nikolaevna, Cand. of Econ. Sci., Ass. Prof., Kurgan State Agricultural Academy, Kurgan, Russia.

Keywords: agriculture; agricultural producers; state support; subsidies; federal budget; regional budget.

Abstract. The article substantiates the need for state support to agricultural producers. The article is devoted to a comparative

analysis of the dynamics in the provision of state support to agriculture for the period from 2013 to 2017 in the context of the Russian Federation federal districts, among which the leading ones and those lagging behind in the amount of budget funding received are identified. The change in funding is expressed both in absolute terms and in the structure of its receipt. A comparison of the envisaged and listed amounts of state aid to farmers, as well as the levels of funding from the federal and regional budgets is made. The main directions of providing state support in 2018 are considered. The authors state that when elaborating the programs to support farmers it is necessary to take into account the regional possibilities and features of development, as well as the effectiveness of the use of budgetary funds and control over their use.

A more detailed analysis by regions is presented for the Urals Federal District, including the Kurgan Region. The reasons for the decrease in budget financing are given. The study

was conducted on the basis of statistical data for the whole Russia, as well as the data from the Department of AIC of the Kurgan region.

REFERENCES

1. Artamonov I. A. State support for agricultural producers as one of the conditions for ensuring food security // *Modern problems of financial regulation and accounting in the agro-industrial complex: Proceedings of the 1st All-Russian Scientific and Practical Conference*. – KSAA, 2017. – P. 148–150.
2. Baidimirov S. Kh., Vlasova A. S., Sharapova V. M. Regulation and State Support to Agriculture // *In the collection: Modern Problems of Financial Regulation and Accounting in the Agro-Industrial Complex: Proceedings of the II All-Russian (National Scientific and Practical Conference with International participation) / Under total. ed. S. F. Sukhanova – Kurgan: 2018. – P. 490–494.*
3. Sokolova E. S. Justification of the need to support agricultural producers from the state // *Agrarian Bulletin of the Urals*. – 2008. – No. 4. – P. 17–18.
4. Tikhonov A. V. On the need for state support of agrarians // *In the collection: V. I. Chayanov Readings: Economics and Management of the Agroindustrial Complex: Modern Approaches, Technologies, Experience: A Collection of Materials of the All-Russian Scientific and Practical Conference, 2016. – P. 40–43.*
5. Yaroslavtsev D. F., Artamonov I. A. State support for the development of the agro-industrial complex // *Modern problems of financial regulation and accounting in the agricultural sector: Proceedings of the I All-Russian Scientific Practical Conference*. – KSAA, 2017. – P. 176–178.
6. Handbook of subsidies. [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.gp.specagro.ru>.
7. Official site of the Federal State Statistics Service in the Sverdlovsk and Kurgan regions. [Electronic resource]. – Access mode: <http://sverdl.gks.ru>.
8. Official site of the Department of AIC of the Kurgan region. [Electronic resource]. – Access mode: <http://dsh.kurganobl.ru>.
9. Vasilieva N. V., Rodionova A. G. Main problems of the development of agro-industrial complex Zauralye // *In the collection: Development of scientific, creative and innovative activities of youth: Proceedings of the III All-Russian Scientific and Practical Conference of Young Scientists, 2011. – P. 22–23.*
10. Medvedeva T. N. State support of agricultural organizations of the Kurgan region // *Development of a strategy for the social and economic security of the state: Materials of the II All-Russian Scientific Practical Conference*. – Kurgan, 2016. – P. 109–112.
11. Mukhina E. G. Assessment of the business climate of rural areas of the Kurgan region // *Scientific support for the implementation of government programs to support the agroindustrial complex and rural areas: Materials of the International Scientific and Practical Conference*. – Kurgan: Publishing house of Kurgan State Agricultural Academy, 2017. – P. 109–114.
12. N. Roznina, M. Karpova. Development trends in the agro-industrial complex of the Kurgan region // *Development of scientific, creative and innovative activities of young people: Proceedings of the IV All-Russian Scientific and Practical Online Conference of Young Scientists: Ministry of Agriculture of the Russian Federation; FSBEI HPE «Kurgan State Agricultural Academy named after TS Maltsev.» – Publishing house: Kurgan State Agricultural Academy. T. S. Maltseva (Lesnikovo), 2013. – P. 18–20.*
13. Fedotova E. N., Sokolova E. S. Review of the current state and state support of the agroindustrial complex // *In the collection: Modern problems of financial regulation and accounting in the agro-industrial complex: Materials of the II All-Russian (national scientific and practical conference with international participation) / By total ed. S. Sukhanova – Kurgan, 2018. – P. 537–541.*
14. Artamonov I. A., Lebedeva N. B., Kuleshova E. N. State support of agro-industrial complex organizations as a necessary condition for their sustainable development // *In the collection: Modern problems of financial regulation and accounting in the agro-industrial complex: Materials of the II All-Russian (national scientific practical conference with international participation) / Under total. ed. S. Sukhanova – Kurgan, 2018. – P. 484–490.*
15. Resolution of the Government of the Kurgan Region No. 45 of February 14, 2017 on the State Program «Development of the Agro-Industrial Complex in the Kurgan Region». [Electronic resource]. – Access mode: <http://docs.cntd.ru/document/429097436>.
16. Golovina S. G., Mylnikov E. A., Smirnova L. N. State support of agriculture in modern environmental conditions // *In the collection: Modern problems of financial regulation and accounting in the agro-industrial complex: Proceedings of the II All-Russian*

(National Scientific and Practical Conference with international participation) / Under total. ed. S. Sukhanova – Kurgan, 2018. – P. 498–502.

17. Medvedeva T. N., Vasilyeva O. S. Evaluation of the effectiveness of the use of budgetary funds in agricultural organizations of the Kurgan region // Agricultural and food policy of Russia. – 2012. – No. 6. – P. 62–65.

18. Nikulina S. N., Shevelev V. I. Strategy of development of budgetary control in processing organizations of agro-industrial complex // Bulletin of Kurgan State Agricultural Academy. – 2013. – No. 3 (7). – P. 9–12.

ВОСТРЕБОВАННЫЕ ФОРМЫ СОТРУДНИЧЕСТВА – ОСНОВА ОПТИМАЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

Н. М. ШАРНИНА, В. А. ИЛЛАРИОНОВ

Казанский кооперативный институт (филиал) АНОО ВО ЦС РФ

«Российский университет кооперации»,

г. Казань, Республика Татарстан

Реферат. Отраслевая конкуренция наряду с преимуществами имеет существенные недостатки. Это потеря индивидуальности продукции через массовое производство; излишние затраты на рекламу, шпионаж, акции; некачественная продукция, хищническое производство. Выходом является модель экономики сотрудничества, сохраняющая положительные качества и удаляющая отрицательные последствия бизнес-взаимодействия. Основными формами сотрудничества при осуществлении хозяйственной деятельности являются: кооперация, аренда (в то числе лизинг), франчайзинг, проектное финансирование, лицензия, концессионный договор, подряд-договор, интеграция, ассоциации отраслевые, многоканальные маркетинговые системы. Каждая форма сотрудничества имеет свои преимущества для бизнес-партнеров и недостатки. Авторы статьи предлагают собственную классификацию форм сотрудничества по ряду признаков: по выполняемым операциям (одновидовые и разновидовые бизнес-процессы); по типу сотрудничества (совместная деятельность, предоставление права пользования, предоставление финансирования, информационно-правовое обеспечение); по источнику дохода (собственная деятельность партнера, собственная и совместная деятельность партнеров, не приносит доход); по степени роста конкурентоспособности партнеров (повышающее конкурентоспособность, не влияющее на конкурентоспособность); по степени изменения влияния партнеров (увеличивает влияние партнеров, не изменяет влияние партнеров). Наиболее совершенными формами сотрудничества по каждой траектории (горизонталь и вертикаль) являются варианты сотрудничества с выходом на равноправное партнерство с совместным доходом. Требуется полностью перейти от конкуренции к партнерству, но при условии, что оно будет социально ответственным, а переход – свободным волеизъявлением. Совершенная форма оптимального экономического сотрудничества – это взаимовыгодное партнерство, которое предполагает самоконтролируемое самосовершенствование деятельности, сокращение бесполезных расходов, обоснованную и не завышенную цену реализации продукции, высокое качество товаров и услуг. Оптимальная экономика, любое экономическое сотрудничество должно включить в свою систему партнеров планету, ее вклад в хозяйственную деятельность, ее интересы и долю в совместном доходе. Требуется также включить в качестве равноправных партнеров население территории хозяйствования. Совершенствование существующего бизнес-сотрудничества необходимо.

Ключевые слова: формы сотрудничества, кооперация, интеграция, классификация, преимущества и недостатки.

Конкуренция – это соперничество предприятий в погоне за потребителем и его «кошельком», порождающая массу положительных и отрицательных последствий. К положительным следствиям конкуренции можно отнести: быстрое развитие новых удачных товарных направлений; снижение цен, проведение акций; рост качества товаров и услуг; переход к индустриальному производству; отсеив слабых предприятий. К негативным следствиям конкуренции можно причислить: по-

теру индивидуальности производимой продукции через массовое производство; излишнюю трату средств на рекламу, шпионаж, акции; рост бесполезных и сокращение необходимых затрат; закрытие уникальных производств из-за их ценовой неконкурентоспособности; рост контрафактной, некачественной продукции, неэкологичного, хищнического производства в процессе конкурентного выживания.

«Золотой серединой» экономического природоустройства было бы при сохранении положительных качеств экономики удаление отрицательных ее последствий. Каким образом это возможно? Через сотрудничество и кооперацию.

Бизнес традиционно использует несколько вариантов экономического сотрудничества. Бизнес-сотрудничество – это совместная деятельность нескольких юридических или физических лиц. Цель объединения усилий – это совместное выполнение поставленных задач с минимизацией финансовых или иных ресурсов и затрат [1]. Основными формами сотрудничества при осуществлении хозяйственной деятельности являются:

1. Кооперация. Эта традиционная для России форма партнерства, когда одновидовые товаропроизводители объединяют свои усилия при выполнении определенных бизнес-операций. Например, партнеры объединяют свои усилия по закупке сырья, производству продукции, ее сбыту и организации товародвижения, по продвижению товаров в средствах коммуникаций и т. п. Доходы между кооператорами распределяются согласно их паям и трудовым усилиям. Отраслевые кооперативы второго

и третьего уровня обеспечивают подготовку кооператоров, их консультирование, оказывают финансовую, техническую, социальную и иную помощь, лоббируют интересы кооператоров и отрасли в законодательных органах, развивают международные каналы распределения продукции и т. д. Преимущества данной формы сотрудничества: товаропроизводители тратят меньше средств на бизнес-процесс (производство, сбыт, продвижение и т. п.); повышают свое влияние среди аналогичных товаропроизводителей за счет роста объема выпуска продукции; снижают одновидовую конкуренцию; тратят меньше средств на ненужную конкурентную борьбу; обмениваясь опытом, повышают качество своей продукции, улучшают свои хозяйственные процессы; стандартизируя производимые товары и услуги, улучшают качества продукции; увеличивают совокупную прибыль от хозяйственной деятельности; имеют равноправное сотрудничество бизнес-партнеров; получают дополнительный доход по результатам деятельности кооператива. Недостатки: дополнительные организационные усилия и преобразования.

2. Аренда (в то числе лизинг). Это долгосрочные отношения собственников оборудования и иных активов с желающими их использовать в хозяйственной деятельности. Регламентирует их отношения договор. Стоимость использования актива – это арендная плата, покрывающая затраты по приобретению актива, его амортизации и недополученной из-за неиспользования прибыли. Аренда в форме лизинга предполагает постепенный выкуп оборудования. Сотрудничество партнеров проявляется в временной уступке одним

предпринимателем другому товаропроизводителю средств производства, вместо того, чтобы использовать их по назначению. Происходит это по разным причинам, но основная из них – это превышение суммы дохода от сдачи в аренду актива над доходом, который арендодатель получит, используя его самостоятельно. Преимущества для партнеров: возможность использовать средства производства, не отчисляя налог на имущество, не оплатив полную стоимость их приобретения. Недостатки: необходимость внесения платы за аренду имущества, сумма которой в конце концов с лихвой перекроет стоимость арендованного имущества; неравноправное сотрудничество бизнес-партнеров; отсутствие совместного получения дохода по результатам деятельности в целом.

3. Франчайзинг. Это долгосрочное сотрудничество партнеров, заключающееся в передаче технологии (производственной, управленческой или иной другой) в пользование за выплаты. При этом владелец технологии разрабатывает четкую бизнес-модель, реализуя которую, выполняя четкий перечень действий, в любом другом регионе можно создать филиал под маркой владельца технологии. Франчайзи (покупатель технологии) выплачивает франчайзеру (собственнику технологии и самой компании) денежную плату за пользование прибыльной бизнес-технологией. Собственник головной марки (франчайзер) оказывает оговоренную поддержку в развитии бизнеса. Преимущества сотрудничества: отсутствие затрат на проектирование и разработку уникального предложения; использование эффективной модели развития прибыльного бизнеса;

применение раскрученного брэнда; сильная помощь в развитии бизнеса франчайзера; минимизация затрат на продвижение продукта (этим занят создатель бизнес-модели); наличие контроля и актуальных моделей реформирования бизнеса со стороны франчайзера; снижение риска внедрения убыточного бизнеса. Недостатки: необходимость внесения платы за использование бизнес-модели; неравноправное сотрудничество бизнес-партнеров; отсутствие совместного получения дохода по результатам деятельности в целом.

4. Проектное финансирование. Один из видов сотрудничества в сфере финансирования. Наиболее часто применяются два варианта взаимодействия:

А. Сотрудничество компании-инвестора и компании-инноватора. Инвестор финансирует инноватора.

Б. Сотрудничество компании-инноватора-инвестора и компании-последователя. Создатель бизнес-модели финансирует компанию-последователя, использующего его разработку.

Преимущества: доступ к дешевым финансовым ресурсам без обращения в кредитные учреждения; разделение ответственности за бизнес; расширение группы бизнес-партнеров; увеличение групп компаний, использующих брэнд создателя инновации. Недостатки: прием в число учредителей сторонних лиц-инвесторов; осуществление денежных выплат инвесторам за пользование их средствами; увеличение контроля за соблюдением единых требований; возможность ущерба репутации в случае неудовлетворительной реализации филиалом концепции компании-создателя; неравноправное сотрудничество бизнес-партнеров; отсутствие

совместного получения дохода по результатам деятельности в целом.

5. Лицензия. Это вид среднесрочного бизнес-сотрудничества, когда право на производство уникального товара выдается на оговоренный договором период. Преимущества: доступ к уникальной технологии, преимущества единственного (в целом или в рамках определенной территории) товаропроизводителя; консультации лицензиара. Недостатки: лицензионные платежи; необходимость за определенный срок окупить проект и выйти на достаточную прибыль; после окончания срока лицензии без ее продления невозможность осуществления производства и продажи уникального товара, и, соответственно, невозможность использования профинансированной известности; неравноправное сотрудничество бизнес-партнеров; отсутствие совместного получения дохода по результатам деятельности в целом.

6. Концессионный договор. Это договорная форма бизнес-партнерства, при которой правообладатель предоставляет пользователю за вознаграждение срочно или бессрочно исключительное право использования торговой марки или иного объекта исключительных прав (соответствует франчайзингу).

7. Подряд-договор. Это форма бизнес-сотрудничества на время выполнения заказанной продукции, работы, услуги. Работа выполняется на основании договора-подряда, оценивается принимающей результаты работы стороной. Преимущества: партнеры работают как равноправные бизнес-партнеры. Недостатки: отсутствие совместного получения дохода по результатам деятельности в целом.

8. Интеграция. Эта форма бизнес-сотрудничества, предполагающая объединение усилий предприятий по цепочке всей бизнес-деятельности от поставки сырья и оборудования до розничной торговли. Это так называемые вертикальные маркетинговые системы, образованные или на условиях единого владения, или на условиях договора, или работающие совместно под доминированием одного участника-лидера (например, лидер – некая корпорация X совместно работает с другими партнерами общей цепи: с дистрибьютерами или дилерами, продвигающими ее продукцию). Преимущества: может быть совместное определение стратегии развития и общая заинтересованность в конечном результате; рост совместного рыночного влияния; гарантированные и оговоренные сбыт и прибыли; сокращение расходов на маркетинг, логистику. Недостатки: не все вертикальные системы предполагают совместное получение дохода по результатам деятельности интеграции в целом.

9. Ассоциации отраслевые. Эта такая форма неэкономического, а социального сотрудничества по формированию отраслевого рынка, отраслевых принципов и правил работы, защите от внутриотраслевых нарушителей, развитию знания о продуктах, работах, услугах отрасли, лоббированию отраслевого законодательства и нормативно-правовой среды. Преимущества: распространение опыта и знаний внутри отрасли; рост влияния отрасли и ее членов на государственном уровне; борьба внутри отрасли с нечестными методами конкуренции; повышение внутриотраслевых стандартов продукции; способствует созданию отраслевой

инфраструктуры. Недостатки: непосредственно не оказывает влияние на доходы; не формирует экономического партнерства; члены ассоциации платят взносы.

10. Многоканальные маркетинговые системы [2]. Это вариант сотрудничества, предполагающий тесные горизонтальные и вертикальные связи. Как правило, это возможно у кооперативов, выстроивших собственную сеть обслуживания (вертикаль): закупку, переработку, продажу, продвижение. Преимущества: общие преимущества кооперативов и интегрированной системы. Недостатки: усложнение системы сотрудничества может привести к ее неэффективной работе.

Предлагаем классификацию рассмотренных форм сотрудничества по следующим признакам:

1. По выполняемым операциям:

а) одновидовые бизнес-процессы или горизонтальное сотрудничество (кооперация, франшиза, концессионный договор, ассоциация);

б) разновидовые бизнес-процессы или вертикальное сотрудничество (аренда, проектное финансирование, лицензия, подряд-договор, интеграция, многоканальные маркетинговые системы).

2. По типу сотрудничества:

а) совместная деятельность (кооперация, подряд-договор, интеграция, многоканальные маркетинговые системы);

б) предоставление права пользования (аренда, франшиза, лицензия, концессионный договор, проектное финансирование);

в) предоставление финансирования (проектное финансирование);

г) информационно-правовое обеспечение (ассоциация).

3. По источнику дохода:

а) собственная деятельность партнера (франшиза, проектная деятельность, лицензия, концессионный договор, подряд-договор, договорная интеграция);

б) собственная и совместная деятельность партнеров (кооперация, корпоративная интеграция, многоканальные маркетинговые системы);

в) не приносит доход (ассоциация).

4. По степени роста конкурентоспособности партнеров:

а) повышающее конкурентоспособность (кооперация, франшиза, проектное финансирование, лицензирование, концессионный договор, интеграция, ассоциация, многоканальные маркетинговые системы);

б) не влияющее на конкурентоспособность (аренда, подряд-договор).

5. По степени изменения влияния партнеров:

а) увеличивает влияние партнеров (кооперация, интеграция, ассоциация, многоканальные маркетинговые системы);

б) не изменяет влияние партнеров (аренда, франшиза, проектное финансирование, лицензирование, концессионный договор, подряд-договор).

Рассмотренные формы сотрудничества и их классификация отчетливо показывают, что партнерство может формироваться как по горизонтали или с аналогичными товаропроизводителями, так и по вертикали или с партнерами по всей цепочке создания продукции. Наиболее совершенными формами сотрудничества по каждой траектории (горизонтали и вертикали) являются варианты сотрудничества с выходом на равноправное партнерство с совместным

доходом. По горизонтали – это кооперация, по вертикали – это интеграция, с учетом обоих направлений – это многоканальные маркетинговые системы.

Требуется ли полностью перейти от конкуренции к партнерству? Да, но только при условии, что партнерство будет социально ответственным, а переход будет свободным волеизъявлением, а не государственной директивой. Иначе бизнес-сотрудничество приобретет форму сговора с соответствующими последствиями. Совершенная форма оптимального экономического сотрудничества – это взаимовыгодное партнерство, которое предполагает самоконтролируемое самосовершенствование деятельности, сокращение бесполезных расходов (реклама, шпионаж, неадекватные посреднические надбавки), обоснованную и не завышенную цену реализации продукции, высокое качество товаров и услуг.

Партнерство может формироваться со всеми участниками экономических взаимоотношений:

1. Сотрудники предприятия (кооперация, подряд-договор, аренда, проектное финансирование).

2. Потребители (интеграция, лицензия, аренда, франшиза, договор концессии, проектное финансирование, многоканальные маркетинговые системы).

3. Поставщики сырья и оборудования, работ и услуг (интеграция, многоканальные маркетинговые системы, подряд-договор).

4. Оптово-розничные посредники (кооперация, интеграция, многоканальные маркетинговые системы).

5. Конкуренты (кооперация, франшиза, концессионный договор, подряд-договор, аренда, проектное

финансирование, лицензия, ассоциация, многоканальные маркетинговые системы).

6. Государство (концессионный договор, подряд-договор, ассоциация).

7. Природа, планета (аренда, концессионный договор, интеграция, многоканальная маркетинговая система).

8. Население территории (аренда, интеграция).

Сотрудничество особенно ценно для небольших предприятий (малый и средний бизнес). Это происходит в силу того, что ранние формы предпринимательства имеют недостаточное финансирование, малые опыт и влияние на бизнес-партнеров, им трудно конкурировать с лидерами отрасли, проблемно заявить о своих нуждах на государственном уровне и получить финансовую поддержку.

Нет одной универсальной формы сотрудничества, так как многообразны направления предпринимательства, их цели и степень обеспеченности ресурсами. Однако, выход на формы бизнес-партнерства, которые учитывают общую выгоду, более перспективен и жизнестоек, так как «один в поле не воин», а «сто друзей лучше, чем 100 рублей».

Оптимальная экономика, которая должна прийти на смену рыночным отношениям, это экономика сознательного и взаимовыгодного сотрудничества, когда производители не подрывают хозяйственную деятельность друг друга; выпускаемая продукция, оказываемые услуги и работы имеют высокое качество; цены окупают разумные затраты, но не поддерживают высокую маржинальность бизнеса; товаропроизводители не конкурируют, а совершенствуют свою деятельность, помогая друг

другу; государство создает для предпринимателей все условия развития производства; изжито недопроизводство, перепроизводство, хищническое отношение к природной среде, ресурсам.

В перспективе любое экономическое сотрудничество должно включить в свою систему партнеров планету (богатства ее недр, флору и фауну). И учитывать вклад планеты в хозяйственную деятельность, ее интересы (сохранение экологии и чистоты, бережное использование и пополнение ресурсов, доход в виде полезных вложений, правовую и этическую защиту) и долю в совместном доходе.

Также экономическое сотрудничество должно включать в качестве равноправных партнеров население территории хозяйствования. Не нарушать их права на сохранение жизни и здоровья, на использование чистого воздуха, воды, на справедливое вознаграждение труда, вносить плату за использование их традиционно занимаемых территорий, заботиться об их социально-экономической обустроенности.

Совершенствование форм бизнес-сотрудничества необходимо. Развитие взаимовыгодных форм сократит нежелательные расходы, повысит результативность бизнеса на единицу затраченных ресурсов, позитивно скажется на состоянии окружающей среды и социально-экономической обустроенности населения.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бизнес-сотрудничество с партнерами и конкурентами / Генеральный журнал руководителей. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.gd.ru/articles/8805-qqq-16-m9-12-09-2016-biznes-sotrudnichestvo>.
2. Шарнина Н. М., Арутюнян С. М. Система управления конкурентоспособностью предприятий агропромышленного комплекса // Мар. гос. ун-т. – Йошкар-Ола. – 2013. – С. 190.
3. Шарнина Н. М. О сущности понятия «конкурентоспособность» // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – М., 2014. – № 3. – С. 21–22.
4. Шарнина Н. М. Современные направления повышения конкурентоспособности предприятий // Современные исследования основных направлений технических и общественных наук: материалы международной научно-практической конференции / Под ред. проф. Насретдинова И. Т. – Казань : Изд-во «Печать-сервис XXI век», 2017. – С. 1063.
5. Шарнина Н. М. Оценка факторов конкурентоспособности регионального рынка продовольствия // Актуальные вопросы совершенствования технологии производства и переработки продукции сельского хозяйства: Мосоловские чтения: материалы международной научно-практической конференции / Мар. гос. ун-т. – Йошкар-Ола, 2015. – Вып. XVII. – С. 429. – С. 229–302.
6. Шарнина Н. М., Гумарова Ф. З. Организационно-экономические основы сбытовой деятельности сельскохозяйственных предприятий: монография // Мар. гос. ун-т. – Йошкар-Ола, 2009. – С. 203.
7. Шарнина Н. М., Гумарова Ф. З., Арутюнян С. М. Анализ конкурентной структуры продовольственного рынка // Республики Ма-

- рий Эл / Современные проблемы науки и образования. – 2014. – № 6. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.science-education.ru/120-16765Ф.3.
8. Вахитов Д. Р., Фасхутдинова М. С., Малеев Н. А. Различия в экономическом развитии стран как угроза для стабильного экономического роста планеты // Научное обозрение / Издательский дом «Наука образования». – М. : 2017. – № 8. – С. 74–77.
9. Вахитов Д. Р., Латыпов Р. А. Основные направления инновационного развития и реиндустриализации российской промышленности // Инновационное развитие российской экономики / Материа-

лы X Международной научно-практической конференции: в пяти томах. – 2017. – С. 239–243.

Илларионов Владимир Александрович, канд. экон. наук, доцент, Казанский кооперативный институт (филиал) АНОО ВО ЦС РФ «Российский университет кооперации»: Россия, Республика Татарстан, 420081, г. Казань, ул. Николая Ершова, 58.

Шарнина Наталья Михайловна, канд. экон. наук, доцент, Казанский кооперативный институт (филиал) АНОО ВО ЦС РФ «Российский университет кооперации»: Россия, Республика Татарстан, 420081, г. Казань, ул. Николая Ершова, 58.

Тел.: (843) 210-30-25

E-mail: illar2020@mail.ru

ACTUAL FORMS OF COOPERATION AS THE BASIS FOR OPTIMAL ORGANIZATION OF THE ECONOMY

Sharnina Natalya Mikhaylovna, Cand. of Econ. Sci., Ass. Prof., Russian University of Cooperation (Kazan branch), Kazan, Russia.

Illarionov Vladimir Aleksandrovich, Cand. of Econ. Sci., Ass. Prof., Russian University of Cooperation (Kazan branch), Kazan, Russia.

Keywords: forms of cooperation, cooperation, integration, classification, advantages and disadvantages.

Abstract. Industry competition, along with the advantages, has significant drawbacks. They are: the loss of product identity through mass production; unnecessary costs of advertising, espionage, promotions; substandard products, predatory production. The way out is a cooperation economy model that preserves positive qualities and removes the negative consequences of business interaction. The main forms of cooperation in the economic activities are: cooperation, rent (including leasing), franchising, project financing, license, concession agreement, contract-agreement, integration, industry associations, multi-channel marketing systems. Each form of cooperation has its own advantages and disadvantages for business partners. The authors of the article propose their own classification of forms of cooperation according to a number of attributes: according to the operations performed (similar and speci-

fic business processes); to the type of cooperation (joint activities, the provision of the right to use, the provision of funding, information and legal support); by source of income (partner's own activities, partners' own and joint activities, does not generate income); according to the degree of growth of the competitiveness of partners (increasing competitiveness, not affecting competitiveness); according to the degree of change in the influence of partners (increases the influence of partners, does not change the influence of partners). The most advanced forms of cooperation for each trajectory (horizontal and vertical) are options for cooperation with access to an equal partnership with a joint income. It requires a complete transition from competition to partnership, but on condition that it is socially responsible, and the transition is a free expression of will. The perfect form of optimal economic cooperation is a mutually beneficial partnership that involves self-controlled self-improvement, reduction of non-useful costs, reasonable and not overpriced sales price, high-quality goods and services. An optimal economy, any economic cooperation, should include the planet in its partner system, its contribution to economic activity, its interests and its share in joint income. It is also required to include the population of the economic territory as equal partners. Improving existing business cooperation is necessary.

REFERENCES

1. *Business cooperation with partners and competitors / General magazine of managers. [Electronic resource]. – Access mode: <https://www.gd.ru/articles/8805-qqq-16-m9-12-09-2016-biznes-sotrudnichestvo>.*
 2. Sharnina N. M., Arutyunyan S. M. *The system of managing the competitiveness of enterprises of the agro-industrial complex // Mar. state un-t – Yoshkar-Ola. – 2013. – P. 190.*
 3. Sharnina N. M. *On the essence of the concept of “competitiveness” // Economics of agricultural and processing enterprises. – M., 2014. – No. 3. – P. 21–22. – ISSN 0235-2494.*
 4. Sharnina N. M. *Modern directions of increasing the competitiveness of enterprises // Modern research of the main directions of technical and social sciences: materials of the international scientific-practical conference / Ed. prof. Nasretdinova I. T. – Kazan: Publishing House “Printing Service XXI Century”, 2017. – P. 1063.*
 5. Sharnina N. M. *Assessment of factors of competitiveness of the regional food market // Actual issues of improving the technology of production and processing of agricultural products: Mosolov readings: materials of the international scientific-practical conference / Mar. state un-ty – Yoshkar-Ola, 2015. – Vol. XVII. – P. 429. – P. 229–302.*
 6. Sharnina N. M., Gumarova F. Z. *Organizational and economic bases of marketing activities of agricultural enterprises: a monograph // Mar. st. un-ty – Yoshkar-Ola, 2009. – P. 203.*
 7. Sharnina N. M., Gumarova F. Z., Arutyunyan S. M. *Analysis of the competitive structure of the food market // Mariy El Republic / Modern problems of science and education. – 2014. – No. 6. [Electronic resource]. – Access mode: www.science-education.ru/120-16765F.Z.*
 8. Vakhitov D. R., Faskhutdinova M. S., Maleev N. A. *Differences in the economic development of countries as a threat to the stable economic growth of the planet // Scientific Review / Science Education Publishing House. – M.: 2017. – No. 8. – P. 74–77.*
 9. Vakhitov D. R., Latypov R. A. *Main directions of innovative development and re-industrialization of the Russian industry // Innovative development of the Russian economy / Proceedings of the 10th International Scientific and Practical Conference: in five volumes. – 2017. – P. 239–243.*
-

НАУЧНО-МЕТОДИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ МО (СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫЕ РАЙОНЫ) ОРЕНБУРГСКОЙ ОБЛАСТИ НА ОСНОВЕ МЕТОДА ГЛАВНЫХ КОМПОНЕНТ

П. И. ОГОРОДНИКОВ, Е. П. ГУСЕВА, И. В. СПЕШИЛОВА

*Оренбургский филиал ФГБУН «Институт экономики уральского отделения
российской академии наук»,
г. Оренбург*

Реферат. В исследованиях авторов данной статьи представлены и подробно рассмотрены основные экономические показатели по оценке привлекательности к инвестициям сельскохозяйственных организаций. В статье приведены исследования по оценке инвестиционной привлекательности предприятия. Приведены результаты оценки латентных (скрытых, внутренних) характеристик экономических показателей сельскохозяйственных предприятий на основе метода главных компонент. Исследования по оценке привлекательности сельскохозяйственных организаций Оренбургской области к инвестициям проведены в два основных этапа. Первый этап – подготовка первоначальной оценки выделенных главных компонент, характеризующим основные принципы, оказывающие влияние на состояние производительности труда. На втором этапе комплексно оценена инвестиционная привлекательность сельскохозяйственных районов с учетом значений четырех главных компонент. На основе компонентного анализа производительности труда в сельском хозяйстве районов Оренбургской области выявлено, что в первую очередь влияет на уровень производительности труда в районе – это условия производства, технической вооруженности работников, занятых в сфере материального производства от компетентности руководства района и работоспособности работников, занятых в сфере материального производства. Поэтому, значение первой главной компоненты могут оценить условия производства и это необходимо учитывать при оценке зрелости районов к инвестициям. По значению второй главной компоненты можно дать оценку уровня технической вооруженности работников предприятия, непосредственно занятых в сфере материального производства, что не менее важно учитывать при оценке инвестиционной привлекательности. По значению третьей главной компоненты, связанной с признаками оптимальности структуры товарной продукции и общей рентабельности производства можно дать оценку уровня компетентности руководства района, что также очень важно учитывать при оценке инвестиционной привлекательности. По значению четвертой главной компоненты можно дать оценку работоспособности и профессионализму работников района, непосредственно занятых в сфере материального производства, что не менее важно применять при оценке привлекательности МО (сельскохозяйственные районы) к инвестициям.

Ключевые слова: Компонентный анализ, производительность труда; эффективность, производимая продукция, ранжирование, главные компоненты.

Основная задача развития сельскохозяйственного производства и повышения его эффективности – эволюционное развитие всех элементов производительных сил, увеличение производительности технологических операций, качественного роста выполнения производственно-технологических операций в хозяйственной деятельности районов. Основным

фактором увеличения экономических показателей сельскохозяйственного производства сейчас – это рост уровня производительности труда. Производительность труда – показатель экономической эффективности трудовой деятельности работников составляет одну из коренных задач экономического роста страны.

На сегодняшний день необходимо обеспечить рост производительности труда сельскохозяйственного производства, именно это усложняет задачу управления и требует совершенствования его методов. Возрастающая сложность и динамичность современной техники и технологии, расширение специализации сельскохозяйственных организаций, усложнение производственных и хозяйственных связей, огромный рост цифровых операций и переработки информации – все это требует серьезных изменений в методах и практике управления отрасли.

Одна из основных задач экономического анализа – дать объективную оценку производственной деятельности работников сельскохозяйственных организаций и применения ими ресурсного потенциала хозяйств, выявления внутренних резервов производственных процессов для формирования научно-обоснованного плана и затем их дальнейшего применения в АПК, и следовательно, оценить инвестиционную привлекательность сельскохозяйственных организаций.

Данные и методы

Проводимый анализ по данным текущей и периодической отчетности организаций МО, характеризующийся трудоемким этапом подготовки необходимой информации, которая

не входит в традиционные отчетности и изучение итоговых показателей предприятия на уровне области направлено на совершенствование экономического анализа.

В настоящее время на предприятии АПК отсутствует теоретико-методическое обоснование формирования экономико-математической модели по расчету производительности труда.

Актуальным является совершенствование методологии анализа производительности труда на базе экономико-математических методов и моделей, обеспечивающий выявления факторов ее роста, определение их влияния на уровень производительности труда, количественную оценку на этой основе оценке производственной мощности организаций, который позволяет инвестору выбрать объект для инвестиций.

В процессе изучения данного направления применялся целый ряд проверенных методов экономико-математического моделирования: регрессионный, многофакторный и компонентные анализы.

Проведение полноценного, глубокого анализа производительности труда в сельскохозяйственных организациях (или МО) возможно лишь на базе комплексного применения регрессионного многофакторного и многомерного (компонентного) анализа. Данное исследование включает в себя построение линейной регрессионной модели, регрессионной модели на главных компонентах. На роль результативного признака модели выбран показатель среднегодовой выработки на одного работника сельскохозяйственной организации МО Центральной зоны Оренбургской области, рассчитанный товарной продукции. На роль факторных при-

знаков моделей анализа производительности труда выбраны 11 организационных показателей. Путем рассмотрения действующих форм отчетности выбраны источники информации для построения моделей изучения уровня производительности труда. Эффективное применение экономико-математического моделирования при факторном изучении производительности труда помогло провести сравнительный анализ пространства в практике изучения.

Исследования проводились в двенадцати сельскохозяйственных районах сельскохозяйственной зоны – Центральная Оренбургской области.

Уровень производительности труда в МО (сельскохозяйственные районы) целесообразно представить в объеме годовой выручки в валовом исчислении полученном в итоге одним работающим. Из всех признаков (факторов) которые формирует уровень производительности труда выделим (исходя из априорной информации) следующее:

Производственные условия производства основных сельскохозяйственных культур: S – практическое расстояние до районного центра от центра области; Y – урожайность культур (зернового направления), которая характеризует во многом качество земли и климата, то есть производственные условия.

Состояние менеджмента сельскохозяйственного района – рациональность структурной составляющей производимой продукции для реализации возможно оценивать через коэффициент ранговой корреляции Ч. Э. Спирмена (измерение по определению тесноты связи между признаками) в сравнении среднего уровня рентабельности по затратам на

отдельные виды продукции и структурой по затратам составляющим общую полную стоимость производства, составляющую в основном $+0,6$ ($R > 0,6$) [1] средняя рентабельность затрат (уровень ее) по организации M , по среднему квадратическому отклонению рентабельности затрат на реализуемую продукцию σ , которые характеризуют насколько эффективны затраты и стабильные условия производства (величины риска и предсказуемости).

Средняя вооруженность и ее уровень ($\Phi_{\text{воор}}$ – фонвооруженность, показатель, который помогает определить степень обеспеченности всех работников основными средствами предприятия, то есть это отношение среднегодовой стоимости ОС к среднесписочной численности работников) и $\text{Э}_{\text{воор}}$ энерговооруженности (показатель, характеризующий степень обеспеченности производства электрической и механической энергией, то есть это количество энергетических мощностей приходящихся в расчете на 100 га сельскохозяйственных угодий), работающий сферы в материальном производстве.

Состояние профессионального уровня и работоспособность сотрудников, работающих непосредственно в производственном и технологическом цикле, определяющих через следующие параметры: образованность (средняя) и профессионализм работника (его уровня), возраст (в среднем), их трудовой стаж работы в годовом исчислении – усредненные значения образованности сотрудников (O), величины стажа сотрудников (в среднем исчислении) (C) и средний возраст сотрудников (B).

По исследованиям МО (сельскохозяйственные районы) сельско-

хозяйственной зоны Центральная Оренбургского региона была обособлена и формализована выборка по двенадцати районам.

Номер исследуемых МО, представленные в дальнейшем как код района показаны в первой таблице.

Таблица 1 – Номер (Код) и название района

1	Беляевский	7	Саракташский
2	Кувандыкский	8	Тюльганский
3	Октябрьский	9	Илекский
4	Оренбургский	10	Соль-Илецкий
5	Переволоцкий	11	Акбулакский
6	Сакмарский	12	Ташлинский

Таблица 2 – Данные по исследуемым организациям в натуральных средних значениях за 8 лет (с 2010 по 2017 годы)

№ (Код района)	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8	X9	X10	
	Расстояние до областного центра, км	Средняя урожайность, ц/га	Коэффициент корреляции	Среднее значение рентабельности, руб./руб.	Среднеквадратическое отклонение рентабельности, руб./руб.	Энерговооруженность, л.с./чел	Фондовооруженность, тыс. руб./чел	Средний возраст, год	Средний стаж работы, год	Среднее значение образования, год	Годовая производительность труда, тыс. руб./чел
1	110	6,56	0,485	0,202	0,255	304	358	38,6	8,33	11,84	42,1
2	195	8,13	0,130	0,362	0,243	165	489	39,6	8,11	11,87	104,6
3	78	9,86	0,444	0,177	0,133	82	518	39,3	10,90	11,61	81,0
4	0	9,47	-0,04	0,084	0,198	77	1185	41,2	8,96	11,64	14,4
5	73	9,84	0,010	0,173	0,166	104	1058	36,8	9,83	11,60	70,8
6	45	12,96	0,077	0,343	0,168	50	872	37,2	9,93	11,61	81,2
7	96	11,14	-0,01	0,357	0,245	101	1101	37,9	10,92	11,76	103,6
8	129	9,00	0,03	0,19	0,10	95	361	35,1	9,23	11,50	54,21
9	129	8,55	-0,04	0,129	0,148	64	480	42,8	11,1	11,91	27,51
10	73	8,51	0,201	0,135	0,113	89	867	40,4	10,8	11,68	16,35
11	120	6,68	0,121	0,066	0,119	67	395	39,2	9,87	10,97	6,42
12	129	12,53	-0,05	0,447	0,116	71	493	38,7	11	10,84	81,22

Таблица 2а – Средние и среднеквадратические отклонения признаков, характеризующих производственный потенциал районов

	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8	X9	X10	W
Среднее	98,08	9,43	0,11	0,22	0,17	105,80	681,42	38,89	9,91	11,57	56,95
Средне-квадратическое отклонение	49,53	2,02	0,18	0,12	0,06	68,82	312,04	2,06	1,06	0,33	35,04

Таблица 3 – Матричные представления по парным коэффициентам корреляции факторов

	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8	X9	X10	W
X1	1,00										
X2	-0,32	1,00									
X3	0,04	-0,44	1,00								
X4	0,36	0,65	-0,18	1,00							
X5	0,06	-0,13	0,19	0,28	1,00						
X6	0,30	-0,53	0,62	0,06	0,65	1,00					
X7	-0,72	0,44	-0,39	-0,01	0,26	-0,31	1,00				
X8	-0,06	-0,29	0,00	-0,34	0,09	-0,08	0,03	1,00			
X9	-0,17	0,47	-0,23	0,07	-0,51	-0,64	0,16	0,19	1,00		
X10	-0,05	-0,22	0,23	-0,12	0,58	0,38	0,24	0,23	-0,26	1,00	
Произв W	0,32	0,57	-0,03	0,84	0,37	0,07	0,07	-0,45	0,02	0,13	1

Во второй таблице показаны исходные данные по результатам исследования районов для компонентного анализа, где W – годовая производительность труда, тыс. руб./чел.

В таблице 2а представлены средние и среднеквадратические отклонения признаков.

Полученные результаты

Исследуемые факторы (признаки, показаны в таблице 2, представляют собой косвенные характеристики наблюдаемого объекта (то есть производительность труда). При этом еще имеются и внутренние невидимые (латентные, фундаментальные) характеристики, величины которых не столь значительны, но они также показывают влияние на величину из-

$$x_{ji} = a_{j1} \cdot f_{1i} + a_{j2} \cdot f_{2i} + \dots + a_{jk} \cdot f_{ki}; \quad i = 1, 2, \dots, N,$$

где x_{ji} – нормированное значение j -го признака для i -го объекта (организации); a_{ji} – факторная нагрузка (вес) i -й компоненты в j -й переменной; f_{ji} – величина j -й главной компоненты для i -го объекта (организаций); N – число исследуемых объектов (организаций).

При применении метода главных компонент новые переменные вычисляются по некоррелированным нормированным линейным комбинациям исходных признаков дисперсии и которые проранжированы в уменьшающем величину порядке, то есть $\sigma_{f_1}^2 \geq \sigma_{f_2}^2 \geq \sigma_{f_3}^2 \geq \dots \geq \sigma_{f_k}^2$.

На основе корреляционной матрицы признаков (табл. 3) получены матрица собственных чисел в таблице 4, и матрица, соответствующих им собственных векторов, показанные в таблице 5 и в таблице 6 факторные нагрузки. Собственные векторы и собственные числа получены по программе STATISTICA version 6.0.

учаемых факторов [2]. Они (скрытые характеристики) именуется компонентами (факторами).

При анализе факторов с помощью метода главных компонент формировалась матрица с исходными данными величинами 12 на 11. Парные коэффициенты корреляции изучаемых факторов в виде матрицы приведены в таблице 3.

Основой анализа методом главных компонент является линейная модель. При том, что N – число изучаемых районов, которое равно 12, k – количество признаков (у нас $k = 11$), тогда для выявления связи между главными компонентами и данными коэффициентов корреляции представим в виде записи

Таблица 4 – Матрица собственных чисел корреляционной матрицы

Eigenvalues of correlation matrix, and related statistics (Spreadsheet6) Active variables only				
	Собств. числа	% числа	Сумма чисел	Сумма %
F1	3,29	32,85	3,29	32,85
F2	2,02	20,18	5,30	53,03
F3	1,88	18,81	7,18	71,85
F4	1,06	10,56	8,24	82,41
F5	0,82	8,17	9,06	90,58
F6	0,48	4,82	9,54	95,40
F7	0,26	2,57	9,80	97,97
F8	0,12	1,19	9,92	99,17
F9	0,08	0,77	9,99	99,93
F10	0,01	0,07	10,00	100,00
Сумма	10,00	100,00		

Таблица 5 – Собственные векторы (факторные нагрузки) V корреляционной матрицы R

	F1	F2	F3	F4	F5	F6	F7	F8	F9	F10
X1	0,405	0,643	-0,360	0,454	-0,164	0,173	0,113	0,108	0,057	-0,036
X2	-0,759	-0,210	-0,529	-0,008	0,232	-0,016	-0,197	-0,058	-0,033	-0,051
X3	0,654	0,099	0,148	-0,286	0,653	-0,053	-0,056	0,158	0,036	-0,008
X4	-0,165	0,051	-0,926	0,238	0,177	-0,107	-0,063	0,014	0,082	0,046
X5	0,576	-0,619	-0,398	0,203	-0,037	-0,179	0,121	0,087	-0,174	-0,003
X6	0,902	-0,082	-0,233	-0,107	0,118	-0,130	0,147	-0,238	0,070	-0,016
X7	-0,439	-0,845	0,006	-0,101	-0,101	-0,034	0,194	0,100	0,154	-0,013
X8	0,084	-0,176	0,584	0,700	0,081	-0,318	-0,142	-0,019	0,051	-0,005
X9	-0,715	0,139	0,189	0,299	0,484	0,119	0,298	-0,056	-0,053	0,007
X10	0,482	-0,627	0,048	0,263	0,113	0,521	-0,126	-0,040	0,011	0,008
Собственные числа	3,285	2,018	1,881	1,056	0,817	0,482	0,257	0,119	0,077	0,007

Анализируя таблицу 4 мы видим, что первый фактор имеет собственное значение равное 3,29, то есть доля дисперсии, разъясненная по первому фактору означает ориентировочно 32,85%.

Заметим, что сумма всех собственных значений равна 10. Второй фактор включает в себя около 20,18% дисперсии. Третий фактор включает в себя около 18,81% дисперсии. Четвертый фактор включает в себя около 10,56% дисперсии. Следовательно, первые четыре фактора суммарно объясняют 82,41% общей дисперсии. Исходя из критерия Кайзера, мы должны выявить факторы имеющие собственное значение больше 1. Из данных выше таблицы 5 видно, что выбранный критерий определяет (обосновывает) выбор четырех первых главных компонент.

Тот же вывод можно сделать и на основании графика собственных значений применяя критерий Кэттеля (критерий каменистой осыпи). Критерий каменистой осыпи утверждает, о том, что точка с непрерывным совпадением снижает собственные значения и затем у нее уровни остальных собственных значений могут отражать только случайный «шум». В графике (рис. 1), это точка может соответствовать фактору 3 или 4.

Нагрузки факторов целесообразно интерпретировать как корреляционные отношения взаимодействия факторов и переменных. Исходя из этого они имеют более важные информационные данные, которые обосновывают взаимодействие факторов. В таблице 4 представлены факторные нагрузки, полученные без вращения всех десяти факторов.

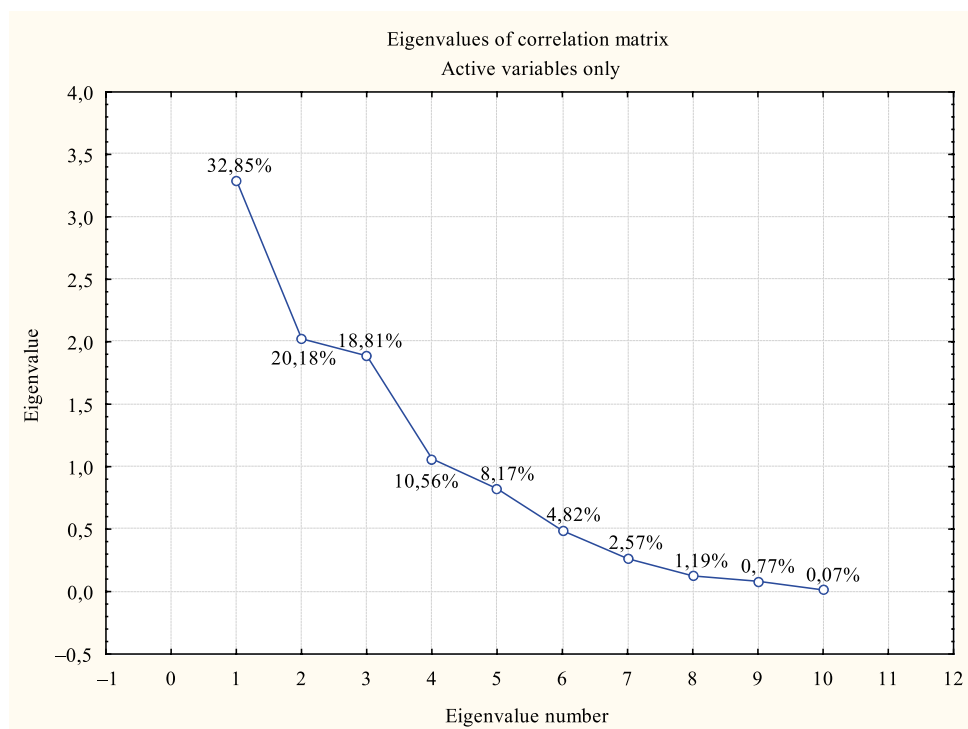


Рисунок 1. График собственных значений корреляционной матрицы признаков (график каменистой осыпи – критерий Кэттеля)

Можно отметить, что факторные нагрузки (по знаку) будут иметь значение только для того, чтобы уточнить, что переменные величины с противоположными нагрузками на один и тот же фактор воздействует друг на друга противоположным об-

разом. Однако вы можете умножить все нагрузки в столбце на -1 и обратить знаки. Во всем остальном результаты окажутся неизменными.

В таблице 7 представлены доли вклада признаков в главные компоненты.

Таблица 7 – Вклад признаков в главные компоненты Variable contributions, based on correlations (Spreadsheet6)

	F1	F2	F3	F4	F5	F6	F7	F8	F9	F10
X1	0,050	0,205	0,069	0,195	0,033	0,062	0,050	0,098	0,042	0,196
X2	0,175	0,022	0,149	0,000	0,066	0,001	0,150	0,028	0,014	0,395
X3	0,130	0,005	0,012	0,078	0,522	0,006	0,012	0,209	0,017	0,010
X4	0,008	0,001	0,456	0,053	0,038	0,024	0,016	0,002	0,089	0,313
X5	0,101	0,190	0,084	0,039	0,002	0,066	0,057	0,063	0,396	0,001
X6	0,248	0,003	0,029	0,011	0,017	0,035	0,083	0,474	0,063	0,037
X7	0,059	0,354	0,000	0,010	0,013	0,002	0,146	0,083	0,308	0,026
X8	0,002	0,015	0,181	0,464	0,008	0,210	0,078	0,003	0,034	0,004
X9	0,156	0,010	0,019	0,085	0,286	0,030	0,346	0,026	0,036	0,006
X10	0,071	0,195	0,001	0,066	0,016	0,564	0,062	0,014	0,002	0,010

На основе данных таблицы 7 составлена таблица 8, в которой отражен суммарный вклад признаков X1 и X2, характеризующих условия бизнеса и, соответственно, признаков X3, X4 и X5, характеризующих компетент-

ность руководства района, а также признаков X6 и X7, характеризующих уровень вооруженности работающих, и признаков X8, X9 и X10, характеризующих трудоспособность и профессионализм работающих.

Таблица 8 – Суммарный вклад в главные компоненты сгруппированных признаков

	F1	F2	F3	F4	F5	F6	F7	F8	F9	F10
X1 + X2	0,225	0,227	0,218	0,196	0,099	0,063	0,200	0,126	0,056	0,591
X3 + + X4 + + X5	0,240	0,196	0,552	0,170	0,561	0,096	0,085	0,275	0,501	0,325
X6 + X7	0,306	0,357	0,029	0,020	0,030	0,037	0,229	0,557	0,371	0,063
X8 + + X9 + + X10	0,229	0,220	0,202	0,614	0,310	0,804	0,486	0,043	0,072	0,021

Из таблицы 8 видно, наибольший вклад рассматриваемые сгруппированные признаки вносят чет-

вертую главную компоненту, затем третью, вторую и первую.

На основе факторных нагрузок (таблица 6) и суммарного вклада признаков в главные компоненты (таблица 8) можно интерпретировать главные компоненты следующим образом. Первая компонента как характеризующая условия бизнеса, вторая компонента характеризующая уровень энерговооруженности работающих, в сфере материального производства, третья компонента характеризующая уровень компетентности менеджмен-

та и четвертая компонента, характеризующая физическую и профессиональную способность работающих в сфере материального производства. В таблице 4 выделены факторные нагрузки соответствующих признаков на первые четырех главных компонент, на 82,4% объясняющих общую вариацию.

В таблице 9 представлены коэффициенты линейных форм для расчета главных компонент.

Таблица 9 – Коэффициенты линейных форм для расчета значений главных компонент Factor score coefficients, based on correlations (Spreadsheet6)

	F1	F2	F3	F4	F5	F6	F7	F8	F9	F10
X1	0,12	0,32	-0,19	0,43	-0,20	0,36	0,44	0,90	0,74	-5,40
X2	-0,23	-0,10	-0,28	-0,01	0,28	-0,03	-0,76	-0,49	-0,42	-7,67
X3	0,20	0,05	0,08	-0,27	0,80	-0,11	-0,22	1,32	0,47	-1,23
X4	-0,05	0,03	-0,49	0,22	0,22	-0,22	-0,25	0,12	1,07	6,83
X5	0,18	-0,31	-0,21	0,19	-0,04	-0,37	0,47	0,73	-2,27	-0,47
X6	0,27	-0,04	-0,12	-0,10	0,14	-0,27	0,57	-1,99	0,91	-2,36
X7	-0,13	-0,42	0,00	-0,10	-0,12	-0,07	0,75	0,83	2,00	-1,96
X8	0,03	-0,09	0,31	0,66	0,10	-0,66	-0,55	-0,16	0,66	-0,80
X9	-0,22	0,07	0,10	0,28	0,59	0,25	1,16	-0,47	-0,69	0,98
X10	0,15	-0,31	0,03	0,25	0,14	1,08	-0,49	-0,34	0,15	1,25

Для ранжирования или классификации районов с целью оценки их инвестиционной привлекательности с позиции производственного потенциала района целесообразно отметить

величины главных компонент для каждого МО. Эти вычисления можно выполнить, применяя нижеследующие формулы:

$$\begin{aligned}
 f_{li} = & 0,1233 \cdot \frac{x_{1i}^n - \bar{x}_1}{\sigma_{x_1}} - 0,231 \cdot \frac{x_{2i}^n - \bar{x}_2}{\sigma_{x_2}} + 0,1992 \cdot \frac{x_{3i}^n - \bar{x}_3}{\sigma_{x_3}} - \\
 & - 0,0504 \cdot \frac{x_{4i}^n - \bar{x}_4}{\sigma_{x_4}} + 0,1753 \cdot \frac{x_{5i}^n - \bar{x}_5}{\sigma_{x_5}} + 0,2746 \cdot \frac{x_{6i}^n - \bar{x}_6}{\sigma_{x_6}} - \\
 & - 0,1336 \cdot \frac{x_{7i}^n - \bar{x}_7}{\sigma_{x_7}} + 0,0255 \cdot \frac{x_{8i}^n - \bar{x}_8}{\sigma_{x_8}} - 0,2178 \cdot \frac{x_{9i}^n - \bar{x}_9}{\sigma_{x_9}} + \\
 & + 0,1469 \cdot \frac{x_{10i}^n - \bar{x}_{10}}{\sigma_{x_{10}}};
 \end{aligned}
 \tag{1}$$

$$\begin{aligned}
f_{2i} = & 0,3188 \cdot \frac{x_{1i}^n - \bar{x}_1}{\sigma_{x_1}} - 0,1041 \cdot \frac{x_{2i}^n - \bar{x}_2}{\sigma_{x_2}} + 0,0489 \cdot \frac{x_{3i}^n - \bar{x}_3}{\sigma_{x_3}} + \\
& + 0,0254 \cdot \frac{x_{4i}^n - \bar{x}_4}{\sigma_{x_4}} - 0,3067 \cdot \frac{x_{5i}^n - \bar{x}_5}{\sigma_{x_5}} - 0,0405 \cdot \frac{x_{6i}^n - \bar{x}_6}{\sigma_{x_6}} - \\
& - 0,4188 \cdot \frac{x_{7i}^n - \bar{x}_7}{\sigma_{x_7}} - 0,0872 \cdot \frac{x_{8i}^n - \bar{x}_8}{\sigma_{x_8}} + 0,0691 \cdot \frac{x_{9i}^n - \bar{x}_9}{\sigma_{x_9}} - \\
& - 0,3107 \cdot \frac{x_{10i}^n - \bar{x}_{10}}{\sigma_{x_{10}}};
\end{aligned} \tag{2}$$

$$\begin{aligned}
f_{3i} = & -0,1914 \cdot \frac{x_{1i}^n - \bar{x}_1}{\sigma_{x_1}} - 0,2812 \cdot \frac{x_{2i}^n - \bar{x}_2}{\sigma_{x_2}} + 0,0785 \cdot \frac{x_{3i}^n - \bar{x}_3}{\sigma_{x_3}} - \\
& - 0,4923 \cdot \frac{x_{4i}^n - \bar{x}_4}{\sigma_{x_4}} - 0,2115 \cdot \frac{x_{5i}^n - \bar{x}_5}{\sigma_{x_5}} - 0,1238 \cdot \frac{x_{6i}^n - \bar{x}_6}{\sigma_{x_6}} + \\
& + 0,0033 \cdot \frac{x_{7i}^n - \bar{x}_7}{\sigma_{x_7}} + 0,3105 \cdot \frac{x_{8i}^n - \bar{x}_8}{\sigma_{x_8}} + 0,1007 \cdot \frac{x_{9i}^n - \bar{x}_9}{\sigma_{x_9}} + \\
& + 0,0256 \cdot \frac{x_{10i}^n - \bar{x}_{10}}{\sigma_{x_{10}}};
\end{aligned} \tag{3}$$

$$\begin{aligned}
f_{4i} = & 0,432 \cdot \frac{x_{1i}^n - \bar{x}_1}{\sigma_{x_1}} - 0,0075 \cdot \frac{x_{2i}^n - \bar{x}_2}{\sigma_{x_2}} - 0,271 \cdot \frac{x_{3i}^n - \bar{x}_3}{\sigma_{x_3}} + \\
& + 0,2249 \cdot \frac{x_{4i}^n - \bar{x}_4}{\sigma_{x_4}} + 0,192 \cdot \frac{x_{5i}^n - \bar{x}_5}{\sigma_{x_5}} - 0,1009 \cdot \frac{x_{6i}^n - \bar{x}_6}{\sigma_{x_6}} - \\
& - 0,0958 \cdot \frac{x_{7i}^n - \bar{x}_7}{\sigma_{x_7}} + 0,6624 \cdot \frac{x_{8i}^n - \bar{x}_8}{\sigma_{x_8}} + 0,2834 \cdot \frac{x_{9i}^n - \bar{x}_9}{\sigma_{x_9}} + \\
& + 0,2494 \cdot \frac{x_{10i}^n - \bar{x}_{10}}{\sigma_{x_{10}}},
\end{aligned} \tag{4}$$

где x_{ji}^n – значения натуральных величин j -ого признака i -ой организации.

В таблице 9а представлены средние и среднеквадратические отклонения признаков.

В таблице 10 представлены главные компоненты.

В таблице 11 представлены корреляции главных факторов, свидетельствующие о их ортогональности.

Суммирование квадратов факторной нагрузки на фактор по всем признакам получаем оценочный показатель общего вклада исследуемого

Таблица 9а – Средние и среднеквадратические отклонения признаков производящих производственных потенциал районов

	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8	X9	X10	W
Среднее	98,08	9,43	0,11	0,22	0,17	105,80	681,42	38,89	9,91	11,57	56,95
Средне-квадратическое отклонение	49,53	2,02	0,18	0,12	0,06	68,82	312,04	2,06	1,06	0,33	35,04

Таблица 10 – Значения главных компонент (факторов)

Код района	F1	F2	F3	F4	F5	F6	F7	F8	F9	F10
1	2,42	-0,18	-0,26	-0,67	0,84	-0,77	0,34	-1,41	-0,38	0,19
2	1,42	0,11	-1,18	1,26	-0,97	0,10	-0,85	1,55	0,95	-0,27
3	-0,03	0,35	0,66	-0,36	2,14	0,32	-0,61	1,22	-0,45	-1,14
4	-0,33	-1,76	1,06	-0,34	-1,16	-1,31	-0,96	-0,24	-0,08	0,00
5	-0,37	-0,67	-0,12	-0,93	-0,67	0,62	1,15	-0,11	0,66	-2,24
6	-0,93	-0,70	-0,94	-0,70	0,52	0,23	-1,57	0,24	-0,68	0,81
7	-0,48	-1,17	-1,15	0,64	0,29	0,39	1,94	0,48	-0,96	0,96
8	-0,02	1,20	-0,33	-1,25	-1,06	1,76	-0,46	-0,78	-0,14	0,61
9	-0,13	0,17	1,17	2,21	-0,13	0,95	-0,32	-1,17	-0,94	-0,43
10	-0,25	-0,16	1,16	0,09	0,77	0,39	0,48	-0,02	2,37	1,38
11	0,01	1,46	1,17	-0,47	-0,90	-1,04	0,88	1,30	-0,99	0,56
12	-1,31	1,35	-1,25	0,54	0,33	-1,66	-0,01	-1,04	0,63	-0,44

Таблица 11 – Корреляционная матрица главных факторов

	F1	F2	F3	F4	F5	F6	F7	F8	F9	F10
F1	1									
F2	-0	1								
F3	0	-0	1							
F4	0	0	0	1						
F5	-0	0	0	0	1					
F6	-0	0	-0	-0	-0	1				
F7	-0	-0	-0	-0	-0	0	1			
F8	0	-0	0	-0	-0	-0	-0	1		
F9	0	-0	-0	-0	-0	0	0	0	1	
F10	-0	0	0	0	0	0	0	0	0	1

фактора в суммарную дисперсию

признаков. $V_p = \sum_{i=1}^k a_{ip}^2$ ($p = 1, 2, \dots, m$).

Весь вклад полученных общих фак-

торов получим: $V = \sum_{p=1}^m V_p$; выражение

$\frac{V}{k} \cdot 100\%$ (доля суммы дисперсий, опи-

сываемой факторами) иногда является показателем того, как хорошо обоснованные (выбранные факторы) обосновывают изменение признаков входящих в анализ.

Сам смысл содержания фактора объясняется на базе признаков, вызывающих большую по абсолютной величины корреляцию с фактором и имеющие высокие значения факторных нагрузок.

Для выделения этих признаков чаще всего применяют определенные значимости энергетических критериев, к примеру $a_{ij} \geq 0,6$.

Применяя критерии $\lambda_r > 1$ (собственное число корреляционной матрицы более единицы) выделяются первые четыре главные компоненты (данные таблицы 3). Общий вклад всех выделенных главных компонент

в суммарную дисперсию определяет в величину 82,41% по таблице 3.

Данные таблицы 5 и 6 показывают, что первая главная компонента очень тесно взаимосвязана (линейно) с признаками, которые характеризуют производственные условия (расстояние до рынка сбыта произведенной продукции, природные и климатические условия). Они представляют самый большой вклад в общую дисперсию признаков, которой определяется величиной 32,85%. Это можно охарактеризовать как условия ведения бизнеса.

Вторая главная компонента очень плотно связана (линейно) с признаками, которые определяют профессионализм оперативного руководства районом, отвечающих за оптимизационную структуру товарной продукции и основную рентабельность производства.

Это можно оценить как «профессионализм менеджмента районного руководства».

Третья главная компонента плотно увязана (линейно) с признаками, которые оценивают техническое вооружение сотрудников. Вклад ее в общую дисперсию определяется

величиной 18,8%. Она может быть охарактеризована как «техническая вооруженность сотрудников района».

Четвертая главная компонента сильно взаимосвязана (линейно) с признаками, которые определяют уровень работоспособность и профессионализм сотрудников района, конкретно работающих в сфере материального производства.

Вклад ее в общую дисперсию признаков определяется величиной 10,56%. Она может быть охарактеризована как «трудовой коллектив района».

Заключение

Исходя из этого можно отметить, что произведенный анализ позволяет выявить, что в первую очередь влияет на уровень производительности труда в районе – это условия производства, технической вооруженности работников, занятых в сфере материального производства от компетентности руководства района и работоспособности работников, занятых в сфере материального производства. Поэтому, значение первой главной компоненты могут оценить условия производства и это необходимо учитывать при оценке зрелости районов к инвестициям. По значению второй главной компоненты можно дать оценку уровня технической вооруженности работников предприятия, непосредственно занятых в сфере материального производства, что не менее важно учитывать при оценке инвестиционной привлекательности. По значению третьей главной компоненты, связанной с признаками оптимальности структуры товарной продукции и общей рентабельности производства можно дать оценку уровня компетентности руководства района, что также очень важно учиты-

вать при оценке инвестиционной привлекательности. По значению четвертой главной компоненты можно дать оценку работоспособности и профессионализму работников района, непосредственно занятых в сфере материального производства, что не менее важно применять при оценке привлекательности МО (сельскохозяйственные районы) к инвестициям.

При оценке привлекательности к инвестициям и оценке латентных (внутренних, скрытых) характеристики районы, таких как условия производства, техническая обеспеченность сотрудников, работающих в области материального производства, компетентность менеджмента района и работоспособность работников, занятых в сфере производства продукции целесообразно определять по зависимостям (1), (2), (3) и (4). с Итоги вычислений позволяют сравнить районы по их инвестиционной привлекательности с позиции производственного потенциала.

Разработанная методика компонентного анализа инвестиционной привлекательности сельскохозяйственной организаций и МО с успехом может быть использованы инвесторами для других регионов России, при выборе объектов инвесторами. Также разработанная и предлагаемая методика дает возможность исследователю оценить оптимизацию инвестиций сельскохозяйственного района в общем обосновать целесообразность той или иной сельскохозяйственных культур, но и обеспечить наиболее рациональную структуру затрат.

Статья подготовлена в соответствии с государственным заданием ФАНО России для ФГБУН Институт экономики УрО РАН 2018 г.

ЛИТЕРАТУРА

1. Головецкий Н. Я. Инвестиционная привлекательность аграрного сектора экономики в условиях импортозамещения. / Н. Я. Головецкий, А. И. Терехова // Интернет-журнал «Науковедение» Т. 7. – № 5 (2015).
2. Ендовицкий Д. А. Анализ инвестиционной привлекательности организации / Д. А. Ендовицкий, В. А. Бабушкин, Н. А. Батурина научное издание // под ред. Д. А. Ендовицкого. – М. : КНОРУС, 2012. – С. 376.
3. Иванов В. А. Сравнительный анализ методик оценки инвестиционной привлекательности предприятия. / В. А. Иванов, К. Г. Авакян // Вестник Удмуртского Университета. Серия Экономика И Право, 2014. – С. 22–28.
4. Огородников П. И. Производительность труда и ее анализ методом главных компонент / П. И. Огородников, М. К. Базаров, М. Ю. Коловертнова, О. Б. Матвеева // Повышение производительности труда как ключевое направление региональной промышленной политики и основа неиндустриального подъема инновационной конкурентоспособности корпораций: материалы VIII Междунар. науч.-практ. конф. (г. Пермь, ПГНИУ, 3 дек. 2015 г.) / Перм. гос. нац. исслед. ун-т. – Пермь : 2015. – С. 332. – С. 153–158.
5. Огородников П. И. Работоспособность трудового коллектива является основным фактором оценки инвестиционной привлекательности сельскохозяйственной организации / П. И. Огородников, М. К. Базаров, О. Б. Матвеева // Международный научный журнал «Инновационная наука», 2015 – № 10 (ч. 2). – С. 254. – С. 118–121.
6. Базаров М. К. Компонентный анализ производительности труда на сельскохозяйственных предприятиях. // Экономика и предпринимательство. – № 2-2(79). – 2017. – С. 560–569.
7. Шулятьева Г. М. Инновации в хозяйствах населения как фактор развития предпринимательства на селе / Г. М. Шулятьева // Экономика и предпринимательство. – 2015. – № 9-1(62-1). – С. 945–948.
8. Иванов В. А., Авакян К. Г. Сравнительный анализ методик оценки инвестиционной привлекательности предприятия. Вестник Удмуртского Университета. Серия экономика и право, 2014. – С. 22–28.
9. Огородников П. И., Матвеева О. Б., Крючкова И. В., Чиркова В. Ю. Сравнительный анализ методик оценки инвестиционной привлекательности отдельных экономических систем. Известия ОГАУ, 2014. – № 4. – С. 194–196.
10. Огородников П. И., Базаров М. К., Ключин Д. И., Гусева Е. П., Спишилова И. В. Производительность труда сельскохозяйственных организаций и ее анализ методом главных компонентов (глава 7) / Теория и практика управления модернизацией инновационной деятельности в социально-экономических и технических системах: монография / под общ. ред. В. В. Бондаренко, Ф. Е. Удалова / МНИЦ ПГСХА. – Пенза : РИО ПГСХА, 2015. – С. 132. – С. 118–130.
11. Прока Н. И., Волченкова А. С. Сравнительный анализ уровня производительности труда в аграрном секторе экономики. // Вестник Орел ГАУ. – № 2. – 2012. – С. 106–112.

12. Огородников П. И., Ключин Д. И., Гусева Е. П. Совершенствование структуры затрат продуктового портфеля сельскохозяйственных организаций с позиции меры риска // Известия Оренбургского государственного аграрного университета. – 2015. – Т. 54. – № 4. – С. 229–233.
13. Стрелкова Л. В., Кабанов С. С. О влиянии инноваций на рост производительности труда и занятость в российской экономике. // Вестник Нижегородского университета им. Лобачевского. Серия Социальные науки. – № 1(21). – 2011. – С. 147–150.
14. Ананьев А. А. Анализ производительности труда на российских предприятиях. // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. – № 7. – 2012. – С. 85–88.
15. Огородников П. И., Матвеева О. Б., Спешилова И. В., Гусева Е. П. Особенности принятия управленческих

решений в условиях неопределенности // Региональные проблемы развития малого агробизнеса: сборник статей Международной научно-практической конференции / МНИЦ ПГСХА. – Пенза : РИО ПГСХА, 2015. – С. 156. – С. 98–101.

Огородников Петр Иванович, д-р техн. наук, профессор, директор, Оренбургский филиал ФГБУН «Институт экономики уральского отделения российской академии наук»: Россия, 460000, г. Оренбург, ул. Пионерская, 11.

Гусева Елена Петровна, научный сотрудник, Оренбургский филиал ФГБУН «Институт экономики уральского отделения российской академии наук»: Россия, 460000, г. Оренбург, ул. Пионерская, 11.

Спешилова Ирина Владимировна, научный сотрудник, Оренбургский филиал ФГБУН «Институт экономики уральского отделения российской академии наук»: Россия, 460000, г. Оренбург, ул. Пионерская, 11.

Тел.: 77-22-26

E-mail: ofguieuroran@mail.ru

SCIENTIFIC AND METHODOLOGICAL ANALYSIS OF THE ORENBURG REGION AGRICULTURAL AREAS INVESTMENT ATTRACTIVENESS BASED ON THE METHOD OF MAIN COMPONENTS

Ogorodnikov Petr Ivanovich, Dr. of Tech. Sci., Prof., Director, Institute of Economics (the Ural Branch of RAS, Orenburg branch), Orenburg, Russia.

Guseva Elena Petrovna, researcher, Institute of Economics (the Ural Branch of RAS, Orenburg branch), Orenburg, Russia.

Speshilova Irina Vladimirovna, researcher, Institute of Economics (the Ural Branch of RAS, Orenburg branch), Orenburg, Russia.

Keywords: component analysis, labor productivity, efficiency, production, ranking, main components.

Abstract. In the studies of the authors of this article, the main economic indicators for assessing the attractiveness of agricultural organizations to investments are presented and discussed in detail. The article presents a study in assessing the investment attractiveness of

the enterprise. The results of assessing the latent (hidden, internal) characteristics of the economic indicators of agricultural enterprises based on the principal component method are presented. Research in assessing the attractiveness of agricultural organizations in the Orenburg region for investment is conducted in two main stages. The first stage is the preparation of an initial assessment of the main components identified, which characterize the basic principles that influence the state of labor productivity. At the second stage, the investment attractiveness of agricultural areas is comprehensively evaluated, taking into account the values of the four main components. Basing on the component analysis of labor productivity in the Orenburg region's agriculture, it is revealed what primarily affects the labor productivity level in the region — these are the conditions of production, the efficiency and technical equipment of workers employed in material production, as well as the competence of district managers. Therefore,

the value of the first main component can reveal the conditions of production and this must be taken into account when assessing the maturity of areas to invest. According to the value of the second main component, it is possible to assess the level of technical equipment of the employees of the enterprise directly engaged in the sphere of material production, which is no less important to take into account when assessing the investment attractiveness. According to the value of the third main component related to the signs of optimality of the structure of com-

modity products and the overall profitability of production, it is possible to assess the level of competence of the district leadership, which is also very important to consider when assessing investment attractiveness. According to the value of the fourth main component, it is possible to assess the efficiency and professionalism of district workers directly involved in the sphere of material production, which is equally important to apply when assessing the attractiveness of municipalities (agricultural areas) to investments.

REFERENCES

1. Golovetsky N. Ya. Investment attractiveness of the agricultural sector of the economy in terms of import substitution. / N. Ya. Golovetsky, A. I. Terekhova // *Internet-magazine "Naukovedenie"* Volume 7. – No. 5 (2015).
2. Endovitsky D. A. Analysis of the organization's investment attractiveness / D. A. Endovitsky, V. A. Babushkin, N. A. Baturin scientific publication // ed. D. A. Endovitsky. – M.: KNORUS, 2012. – P. 376.
3. Ivanov V. A. Comparative analysis of methods for assessing the investment attractiveness of an enterprise. / V. A. Ivanov, K. G. Avakyan // *Bulletin of Udmurt University. Economics & Law Series*, 2014. – P. 22–28.
4. Ogorodnikov P. I. Labor productivity and its analysis by the method of principal components / P. I. Ogorodnikov, M. K. Bazarov, M. Yu. Kolovertnova, and O. B. Matveeva // *Increasing Labor Productivity as a Key Direction of Regional Industrial Policy and the basis of the neo-industrial recovery of corporate innovation competitiveness: Proceedings of the VIII International. scientific-practical conf. (Perm, PGNIU, December 3, 2015)* / Perm. state nat researches un-t – Perm: 2015. – P. 332. – P. 153–158.
5. Ogorodnikov P. I. The efficiency of the workforce is the main factor in assessing the investment attractiveness of an agricultural organization / P.I. Ogorodnikov, M.K. Bazarov, O.B. Matveyeva // *International Scientific Journal "Innovation Science"*, 2015 – No. 10 (part 2). – P. 254. – P. 118–121. – ISSN 2410-6070.
6. Bazarov M. K. Component analysis of labor productivity in agricultural enterprises. // *Economy and entrepreneurship*P. – No. 2-2 (79). – 2017. – P. 560–569.
7. Shulyateva G. M. Innovations in households as a factor in the development of entrepreneurship in the village / G. M. Shulyateva // *Economics and Entrepreneurship*P. – 2015. – No. 9-1 (62-1). – P. 945–948.
8. Ivanov V. A., Avakyan K. G. Comparative analysis of methods for assessing the investment attractiveness of an enterprise. *Bulletin of Udmurt University. Economics and Law*, 2014. – Pp. 22-28.
9. Ogorodnikov P. I., Matveeva O. B., Kryuchkova I. V., Chirkova V. Yu. Comparative analysis of methods for assessing the investment attractiveness of individual economic systems. *Proceedings of the OSAU*, 2014. – No. 4. – P. 194–196.
10. Ogorodnikov P. I., Bazarov M. K., Klyushin D. I., Guseva E. P., Speshilova I. V. Labor productivity of agricultural organizations and its analysis by the method of main components (Chapter 7) / *Theory and practice of management modernization of innovation activities in socio-economic and technical systems: a monograph* / ed. ed. V. V. Bondarenko, F. E. Udalova / MNITS PGSA. – Penza: RIO PGSA, 2015. – P. 132. – P. 118–130.
11. Proca N. I., Volchenkova A. S. Comparative analysis of the level of labor productivity in the agrarian sector of the economy. // *Bulletin Eagle GAU*. – No. 2. – 2012. – P. 106–112.
12. Ogorodnikov P. I., Klyushin D. I., Guseva E. P. Improving the cost structure of the product portfolio of agricultural organizations from a position of risk measure // *News of the Orenburg State Agrarian University*. – 2015. – V. 54. – No. 4. – P. 229–233.
13. Strelkova L. V., Kabanov S. S. On the impact of innovations on the growth of labor productivity and employment in the Russian economy. // *Bulletin of Nizhny Novgorod University. Lobachevsky. Series of Social Sciences*. – No. 1 (21). – 2011. – P. 147–150.
14. Ananiev A. A. Analysis of labor productivity in Russian enterprises. // *Actual problems of the humanities and natural sciences*. – No. 7. – 2012. – P. 85–88.
15. Ogorodnikov P. I., Matveeva O. B., Speshilova I. V., Guseva E. P. Features of managerial decision-making under uncertainty // *Regional problems of the development of small agribusiness: a collection of articles of the International Scientific and Practical Conference / ICRC PGSHA*. – Penza: RIO PGSHA, 2015. – P. 156. – P. 98–101.

СМЕНА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПАРАДИГМЫ ТОРГОВЛИ В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ТОРГОВЫХ СЕТЕЙ

*О. В. ЧКАЛОВА, Ю. С. ВАЛЕЕВА**

*ФГАОУ ВО «Национальный исследовательский Нижегородский
государственный университет им. Н. И. Лобачевского»,
г. Нижний Новгород*

**Казанский кооперативный институт (филиал) АНОО ВО ЦС РФ
«Российский университет кооперации»,
г. Казань, Республика Татарстан*

Реферат. Российская торговля в условиях инновационной активности торговых сетей кардинально изменилась и из промежуточного звена в системе товародвижения стала доминантным участником логистических цепей поставок. Выделены основные этапы развития розничных торговых сетей. Торговые сети осознают, что управлять большой номенклатурой ассортимента становится сложно и нерентабельно. На первое место выходят участие в маркетинговых программах, а не в производстве товаров. Изучены процессы, повлиявшие на изменение торговли в системе товародвижения и воспроизводства: торговля вмешалась в концепцию производства товаров и стала производить товары СТМ, стала создавать особую ценность для потребителей в виде неосязаемой части торговых услуг, занимается доставкой и доработкой товаров в собственных распределительных центрах, односторонне контролирует действия производителей в цепях поставок. Все это повлияло на изменение экономической сущности торговли. Производители участвуют в создании торговых услуг на новых условиях, и в их материальной, и в нематериальной части, утратив прежнюю самостоятельность и автономность.

Ключевые слова: торговые сети, инновационная активность, цепи поставок, экономическая сущность торговли.

Российская торговля в последние два десятилетия кардинально изменилась и из промежуточного звена в системе товародвижения стала доминантным звеном логистических цепей поставок. Это явление находится в центре внимания российских исследователей, которое они назвали властной асимметрией, разладом координации в деловых отношениях бизнес-партнеров, институциональной реконфигурацией системы товародвижения потребительского рынка [1, 3, 5, 8].

Данные изменения явились следствием развития торговых сетей,

сделавшие торговлю ведущим сектором экономики. Достаточно сказать, что вклад торговли в ВВП страны стал составлять до 24% в разные годы развития сетевой торговли против 5% в до перестроечный период, когда торговля не была сосредоточена в сетевых форматах. Ранее все участники товародвижения выполняли определенные функции и имели свои цели и задачи. Основными каналами сбыта на российском рынке были оптовые компании, закупающие у изготовителей товары, а затем перепродающие их в розницу. С появлением торговых сетей у изготовите-

лей появилась возможность работать с торговыми сетями без посредников. Торговые сети стали их ключевыми партнерами. Производителей привлекает гарантированный сбыт больших объемов продукции и упрощение работы, когда по одному договору товар продается в сотнях и даже тысячах торговых точек. На сформировавшихся рынках торговые сети обеспечивают производственным предприятиям до 70% объема продаж. Вследствие этого розничные торговые сети рассматриваются товаропроизводителями в качестве основных участников каналов распределения и обслуживаются специализированными структурными подразделениями. Такая концепция распределения в менеджменте получила название «key accounts management» («ключевые клиенты»).

В условиях инновационной активности торговых сетей меняются не только концептуальные подходы экономических отношений в логистических цепях поставок, но и сущность торговли.

Экономическая сущность торговли основывается на теории воспроизводства и обращения капитала К. Маркса, согласно которой торговля обеспечивает смену форм собственности Т-Д-Т и движение потребительных стоимостей. На основании этой теории торговля относится к непроеизводственной сфере, на что указывают исследователи, изучающие данную проблему [4, 6 и др.]. На протяжении всего периода развития торговли являлась посредником между производителями и потребителями и обеспечивала обращение товаров. Экономическая сущность торговли в национальной экономике страны состоит в обмене товаров при осуществлении процесса купли-продажи.

В процессе развития торговых сетей торговля перестает выполнять традиционные процессы обмена товаров. Торговые сети вмешались в концепцию производства товаров, которая всегда была прерогативой производителей товаров, и на договорных условиях с производителями стали производить товары под собственными торговыми марками (СТМ). Первой торговой сетью в мире, начавшей заниматься производством собственных торговых марок, была французская торговая сеть Carrefour (1976 год). Первой российской торговой сетью в этой области стала сеть «Перекресток» (2001 г.). В настоящее время стратегия развития СТМ характерна для всех мировых и федеральных сетей. Мировыми лидерами по продаже продуктов питания под СТМ являются: Wal-Mart (США), Carrefour (Франция), Tesco (Великобритания), Schwarz Group (Германия), Aldi (Германия). Доля СТМ в общем товарообороте может превышать 30% (Швейцария, Великобритания, Германия, Испания, Нидерланды, Франция). В среднем в мировой практике эта цифра составляет 22%. В России уровень проникновения СТМ из года в год увеличивается и в 2017 году составлял 16%.

Появление товаров под СТМ способствует формированию целого сегмента производителей, стратегической задачей которых является сотрудничество с торговыми сетями и производство товаров СТМ. Преимуществами этой стратегии для производителей являются: гарантированный сбыт товаров, исключение расходов на маркетинговые исследования по изучению спроса, создания и продвижения продукции, разработку упаковки. Сегодня в этом сег-

менте, несмотря на ряд отрицательных последствий следования данной стратегии, работают крупнейшие производители товаров: «Вимм-Билль-Данн» (соки и молоко), торговый дом «Настюша» (мука и крупы), «Ледово» (замороженные продукты), Московская ореховая компания (орехи и снековая продукция), холдинг «Лебедянский» (соки). Серьезными проблемами для производителей при производстве товаров СТМ является утрачивание собственных брендовых позиций. Несмотря на это, между крупнейшими производителями на современном этапе ведется конкуренция за производство ассортимента СТМ для торговых сетей.

Производители товаров утратили прежнюю самостоятельность в формировании производственного ассортимента и, вопреки спросу потребителей, производят тот ассортимент, который диктуют им торговые сети. Если, совсем недавно, при формировании ассортимента торговля предлагала покупателям широкий и разнообразный ассортимент, то сегодня ассортиментные стратегии изменились. Торговые сети осознают, что управлять большой номенклатурой ассортимента становится сложно и нерентабельно. В этих условиях они выбирают стратегию сужения ассортимента, добиваясь еще больших объемов сбыта за счет грамотного управления мерчендайзингом. Такая стратегия управления продажами получила название «Less is more» – чем меньше ассортимент, тем больше объемы продаж. Инструментами мерчендайзинга являются управление потоками покупателей в магазинном пространстве, регулирование полочного пространства, использование рекламных материалов в местах про-

даж и др. Мерчендайзинг построен на управлении поведением потребителей и побуждает покупателей покупать прежде всего те товары, в продаже которых заинтересована сама торговая организация.

Розничные предприятия, повышая собственную эффективность, унифицируют требования к поставщикам, перекладывая на них часть собственной работы. Например, в договоры с поставщиками включаются подробные требования к упаковке, маркировке, своевременной доставке товаров. Также производители обязуются нести часть издержек на промоушен, рекламные расходы.

Производители под влиянием торговых сетей вынуждены участвовать в создании неосязаемой части торговых услуг, участвуя в несвойственных им ранее бизнес-процессах: при разработке программ маркетинга и продвижения товаров. Приоритеты и стратегические задачи производителей при этом сместились. Под влиянием торговых сетей производители вынуждены были изменить традиционные бизнес-процессы по производству товаров и участвовать в несвойственных им процессах по обеспечению торговых точек фирменным оборудованием (холодильниками, стеллажами, аппаратами по продаже напитков и т. д.). На первое место выходят участие в маркетинговых программах, а не в производстве товаров. Они занимаются мерчендайзингом и разрабатывают для торговых сетей планы выкладки товаров, для чего имеют в своем штате мерчендайзеров и обеспечивают выкладку и пополнение товарных запасов в торговых сетях; организуют дегустации и другие акции для изучения формирующего спроса

потребителей. При этом информационные потоки по изучению спроса аккумулируются в торговых сетях, которые представляют их производителям на выгодных для себя условиях. При вхождении на региональный рынок торговые сети используют местных производителей в качестве «раскрутки» товаров, чтобы привлечь покупателя. Затем, на основании «лучших условий» этот товар заменяется на привозной. Таким образом, производители участвуют в создании торговых услуг на новых условиях, и в их материальной, и в нематериальной части, утратив прежнюю самостоятельность и автономность.

Другой аспект вмешательства торговых сетей в концепцию производства прослеживается в «допроизводстве» товаров, созданных производителями, самими торговыми организациями и создании ценности для потребителей в виде торговых услуг. Основателем теории, обосновывающей эти процессы, является маркетолог Т. Левитт, предложивший «Концепцию тотального продукта» (Total Product Concept). В соответствии с данной концепцией, каждый товар включает набор обязательных и дополнительных частей [9]. Обязательной частью торговой услуги в данной теории является товар, созданный производителем. Далее этот товар в процессе доведения до потребителя дополняется дополнительными атрибутами. В настоящее время ценность, воспринимаемая покупателем, все больше зависит не только от значимости и полезности самого товара, но и от дополнительных характеристик. Так, например, торговые организации, продающие ткани для портьер, переходят от продаж тканей и других сопутствующих

для них товаров к формированию комплекса услуг по пошиву портьер. Но через настройку только базовых характеристик товара сформировать конкурентоспособную торговую услугу становится труднее. В этой связи торговые организации обеспечивают конкурентоспособность торговой услуги путем предоставления покупателю набора сервисных услуг: создания привлекательной для посетителей атмосферы, уюта и комфорта торгового пространства, характеристику общения покупателя с торговым (контактным) персоналом, взаимодействие покупателей друг с другом, связь с покупателем после продажи товаров и т. д. [2, 7]. Именно создание неосязаемой части торговых услуг становится основным фактором их конкурентоспособности. Некоторые авторы даже пишут о том, что при получении услуги потребитель попадает в особое материальное и символическое окружение, которое характеризуют понятием «сервисный ландшафт» (servicescape), подразумевая при этом не только внешний вид и интерьер зданий предприятий, оказывающих услугу, но также стандарты дресс-кода, корпоративную культуру и др. В этой связи потребители предпочитают для покупки место, главным образом исходя из набора этих дополнительных атрибутов.

Участие торговых сетей в производстве торговых услуг дополнилось процессами доставки товаров, подготовкой их к продаже. В настоящее время торговые сети отказались от традиционных посредников на рынке потребительских товаров в виде оптовых баз, холодильников и т.п. Для обеспечения товарами своих сетевых магазинов торговые сети создают альтернативы прежних по-

среднических структур – распределительные центры или работают с производителями напрямую.

Роль распределительных центров в создании торговых услуг проявляется в следующем: накопление и сбор в течении короткого промежутка времени продукции от различных поставщиков, формирование партии товаров в соответствии с заказом конкретного торгового предприятия, обеспечение бесперебойного снабжения различных звеньев цепочки поставок, распределение партий товаров по различным направлениям в торговые предприятия. В распределительных центрах торговые сети осуществляют хранение, формирование товарного ассортимента, предпродажную подготовку товаров, фасовку, паллетирование и комплектацию заказов, маркировку и упаковку и прочие операции по доработке материальной части торговых услуг.

Явными лидерами по количеству распределительных центров среди сетевых ритейлеров являются торговые сети «Магнит» и «X5 Retail Group. 29% всех распределительных центров принадлежит на X5 Retail Group, 27% распределительных центров приходится на торговую сеть «Магнит». У ведущих торговых сетей, которые осуществляют деятельность на российском рынке, доля товаров, проходящих через распределительный центр составляет 80%.

Таким образом, с развитием торговых сетей роль торговли в системе товародвижения и воспроизводства кардинально изменилась. В системе воспроизводства сфера обмена, присущая торговле, дополняется сферой производства. Изучены процессы, повлиявшие на эти изменения. Торговля из посредника в цепи товародвижения

стала доминирующим контрагентом, во-первых, создающим торговые услуги в виде товаров под СТМ и создавая неосязаемую часть торговых услуг, а во-вторых, выдвигая требования по созданию торговой услуги остальным контрагентам и односторонне контролируя их действия.

ЛИТЕРАТУРА

1. Дзряян А. Х., Кудусов С. –М. Л. Институциональная трансформация отношений обмена в цепях поставок потребительского рынка: концептуальный аспект // Новые подходы к развитию логистики в формате Россия – член ВТО: отвечая на вызовы. Расширяя возможности (VIII Южно-российский логистический форум, 12–13 октября 2012 г.). Ростов н/Д : РИЦ РГЭУ (РИНХ), 2012. – С. 97–104.
2. Ключева Ю. С., Николенко П. Г. Теоретические аспекты управления персоналом в сфере сервиса // Азимут научных исследований: экономика и управление. – 2015. – № 1(10). – С. 70–74.
3. Маркин М. Е. Разлад координации в деловых отношениях участников рынка: к развитию экономической теории конвенций // Теоретическая экономика. – 2013. – № 6. – С. 9–16.
4. Петров П. В., Соломатин А. Н. Экономика товарного обращения. – М. : Экономика, 2002. – С. 220.
5. Радаев В. В. Кому принадлежит власть на потребительских рынках: отношения розничных сетей и поставщиков в современной России / В. В. Радаев. – М. : Издат. дом ГУ ВШЭ, 2011. – С. 382.
6. Хохлова Н. В. Управление рынком. – М. : ЮНИТИ, 2003. – С. 216.

7. Хохлова Т. П. Анализ и пути повышения конкурентного потенциала торговой организации сетевого формата // Экономический анализ: теория и практика. – 2016. – № 4 (451). – С. 85–96.
8. Чайка А. И. Рост торговых сетей как фактор усиления властной асимметрии в системе товародвижения потребительского рынка // Инженерный вестник Дона. – 2013. – № 2. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ivdon.ru>.
9. Levitt T. The pluralization of consumption / T. Levitt // Harvard Business Review. – 1988. – № 66. – P. 7–8.

Чкалова Ольга Владимировна, д-р экон. наук, профессор, заведующий кафедрой «Торговое дело», ФГАОУ ВО «Национальный исследовательский Нижегородский государственный университет им. Н. И. Лобачевского»: Россия, 603950, г. Нижний Новгород, просп. Гагарина, 23.

Валеева Юлия Сергеевна, канд. экон. наук, доцент, профессор кафедры экономики и инноватики, Казанский кооперативный институт (филиал) АНОО ВО ЦС РФ «Российский университет кооперации»: Россия, Республика Татарстан, 420081, г. Казань, ул. Николая Ершова, 58.

Тел.: (843) 210-30-25

E-mail: valis2000@mail.ru

CHANGE OF THE TRADE ECONOMIC PARADIGM IN THE CONDITIONS OF THE RETAIL CHAINS' INNOVATIVE ACTIVITY

Chkalova Olga Vladimirovna, Dr. of Econ. Sci., Prof., Head of Depart., Nizhny Novgorod State University, Nizhny Novgorod, Russia.

Valeeva Yuliya Sergeevna, Cand. of Econ. Sci., Prof., Russian University of Cooperation (Kazan branch), Kazan, Russia.

Keywords: trade networks, innovation activity, supply chains, economic essence of trade.

Abstract. Russian trade has changed dramatically in terms of innovation activity of trade networks; from the intermediate link in the system of product distribution it has become the dominant participant in the logistics supply chains. The main development stages of the retail chains are highlighted. Trading networks

are aware that it is becoming difficult and unprofitable to manage a large range of products. Participation in marketing programs, not in the production of goods, comes first. The processes that influenced the change of trade's place in the system of product distribution and reproduction were studied: trade interferes with the concept of goods production and began to produce Private Label goods; it began to create special value for consumers in the form of an intangible part of trading services; it delivers and completes goods in its own distribution centers; it controls manufacturers' actions in supply chains. All this has affected the change in the economic nature of trade. Producers participate in the creation of trading services on new conditions, both in their material and non-material parts, having lost their former autonomy and autonomy.

REFERENCES

1. Dzreyan A. Kh., Kudosov S. – M. L. Institutional transformation of exchange relations in the supply chains of the consumer market: a conceptual aspect // New approaches to the development of logistics in the format Russia – WTO member: responding to challenges. Expanding opportunities (VIII South-Russian Logistics Forum, October 12–13, 2012). Rostov n / D: RIC RSUU (RINH), 2012. – P. 97–104.
2. Klyueva Yu. S., Nikolenko P. G. Theoretical aspects of personnel management in the service sector // Azimuth of scientific research: economics and management. – 2015. – No. 1 (10). – Pp. 70–74.
3. Markin M. E. Disorder of coordination in business relations of market participants: towards the development of the economic theory of conventions // Theoretical Economics. – 2013. – No. 6. – P. 9–16.
4. Petrov P. V., Solomatina A. N. Economics of commodity circulation. – M.: Economics, 2002. – P. 220.

5. Radaev V. V. *Who owns power in consumer markets: the relationship of retail chains and suppliers in modern Russia* / V. V. Radaev. – M.: Publ. House of Higher School of Economics, 2011. – P. 382.

6. N. Khokhlova. *Market Management*. – M.: UNITI, 2003. – P. 216.

7. Khokhlova T. P., *Analysis and Ways to Increase the Competitive Potential of the Trade Organization of a Network Format, Economic Analysis: Theory and Practice*. – 2016. – No. 4 (451). – P. 85–96.

8. Chaika A. I. *Growth of retail chains as a factor of strengthening the asymmetry of power in the system of product distribution of the consumer market // Don*. – 2013. – No. 2. [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.ivdon.ru>.

9. Levitt T. *The pluralization of consumption* / T. Levitt // *Harvard Business Review*. – 1988. – No. 66. – P. 7–8.

РАЗРАБОТКА КОНЦЕПТУАЛЬНОЙ МОДЕЛИ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОГО ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА, КАК ОБЪЕКТА НАУЧНО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Н. Н. ВАРЮШКИНА, Э. А. ЗАСОВИН
ФГБОУ ВО «МИРЭА – Российский технологический университет»,
г. Москва

Реферат. Эффективность организации управления рисками во многом определяется степенью точности их классификации, по которой идентифицируются риски и прогнозируются их влияние. Необходимо детально охарактеризовать сам проект по инвестиционной деятельности. Одним из аспектов научно-технического инвестиционного проекта является возможность инвестирования, и как следствие, образуется научно-технический инвестиционный проект. Научно-технический инвестиционный проект рассматривается как субъект научно-хозяйственной деятельности предприятия (результат научной разработки) и как объект такой деятельности применительно к его реализации. Научно-технический инвестиционный проект как объект научно-хозяйственной деятельности предприятия представляет собой сложную систему многочисленных, многоуровневых, аналитических процессов. Эти процессы протекают непрерывно, начиная с момента внесения идеи (или технического задания) и продолжается достаточно длительное время. Инвестиционные идеи и найденные инвестиционные возможности создают четко сформулированные проекты, в которых определены его цели – это: 1) обеспечение максимального уровня прибыли (в том числе с помощью разработки научно-технической продукции); 2) рост конкурентного потенциала предприятия; 3) решение социальных и экологических проблем. На этапе формулировки проекта возникает необходимость самой разнообразной информации: об общей хозяйственной ситуации, конкуренции на конкретных рынках товаров и услуг, государственной экономической политике, состоянии рынка труда, технологических достижениях, изменениях в законодательстве и т. д. Формирование стратегических целей инвестиционной деятельности происходит в соответствии с избранной базовой стратегией, цель которой – развитие экономики в целом и инвестиционного рынка в частности.

Ключевые слова: жизненный цикл продукта, оценка рисков, бизнес-план, статистическое моделирование, предпроектные исследования, инвестиционные альтернативы, доходность проекта, рентабельность инвестиций.

Для успешной реализации научно-технического инвестиционного проекта необходимо сформулировать систему управления инвестициями и рисками научно-технического инвестиционного проекта. Для этого сначала создадим модель разработки основных критериев эффективного управления рисками научно-технического инвестиционного проекта как

объекта научно-хозяйственной деятельности предприятия, представленную на рис. 1.

Одним из аспектов научно-технического инвестиционного проекта является возможность инвестирования, и как следствие, образуется научно-технический инвестиционный проект.

Научно-технический инвестиционный проект рассматривается как

субъект научно-хозяйственной деятельности предприятия (результат научной разработки) и как объект такой деятельности применительно к его реализации. Научно-технический инвестиционный проект как объект научно-хозяйственной деятельности пред-

приятия представляет собой сложную систему многочисленных, многоуровневых, аналитических процессов. Эти процессы протекают непрерывно, начиная с момента внесения идеи (или технического задания) и продолжается достаточно длительное время.

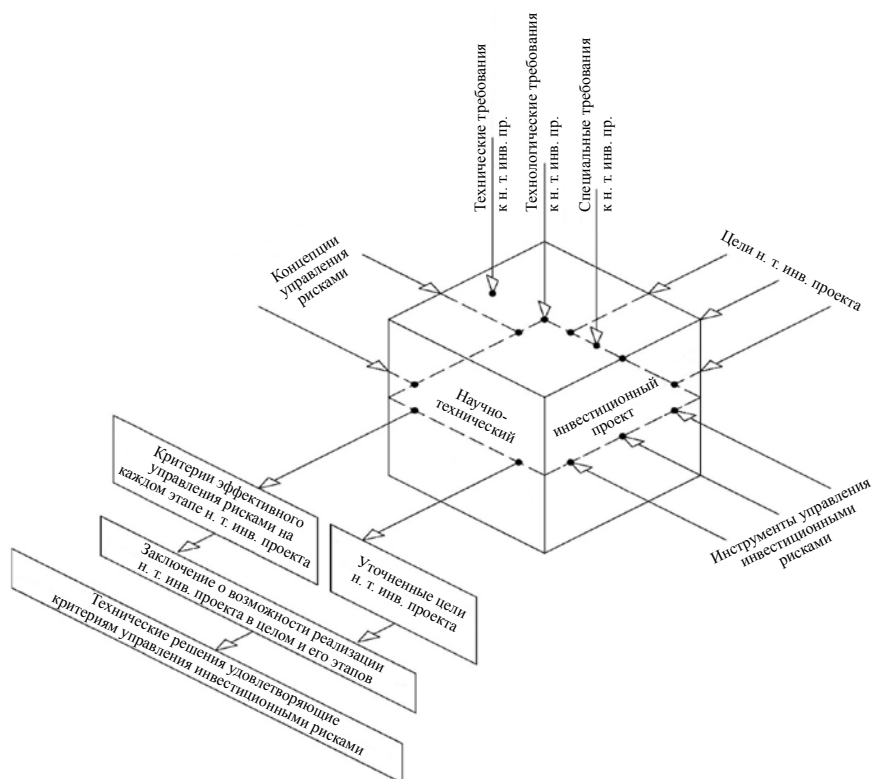


Рисунок 1. Концептуальная модель научно-технического инвестиционного проекта, как объекта научно-хозяйственной деятельности предприятия

Инвестиционные идеи и найденные инвестиционные возможности создают четко сформулированные проекты, в которых определены его цели – это: 1) обеспечение максимального уровня прибыли (в том числе с помощью разработки научно-технической продукции); 2) рост конкурентного потенциала предприятия; 3) решение социальных и экологических проблем. На этапе формулировки проекта возникает необходимость самой разнообразной информации: об

общей хозяйственной ситуации, конкуренции на конкретных рынках товаров и услуг, государственной экономической политике, состоянии рынка труда, технологических достижениях, изменениях в законодательстве и т. д.

На следующем этапе разработки проекта необходимо перейти к детальному экономическому анализу сформулированных наиболее привлекательных инвестиционных альтернатив. Производят измерения ценности и доходности проектов,

оценку рисков, сопоставление издержек и достоинств всех инвестиционных проектов, способных повысить стоимость предприятия.

На этом этапе широко используются различные методы оценки экономической эффективности и финансовой осуществимости инвестиционного проекта, определяются соответствующие критерии и показатели (раздел 1 пункт 1.3).

После того как проект одобрен, предприятие приступает к его реализации.

Уровень рисков по научно-техническим инвестиционным проектам существенно выше среднего и без научно-обоснованной эффективной системы риск-менеджмента трудно избежать непредвиденных потерь. С этой целью разрабатываются различные концепции по рискам:

1. *Концепция инвестиционного риск-менеджмента* определяется стратегией долгосрочного развития производства, результатами анализа внешних (экзогенных) и внутренних (эндогенных) факторов инвестирования, наличием и доступностью инвестиционных ресурсов, характеристикой потенциальных инвесторов, возможными в данных условиях методами снижения рисков. Она является оптимальной системой снижения рисков, основанной на принципе адаптивности к изменениям внешней среды.

2. *Концепция приемлемого риска* служит методологической основой системы управления инвестиционными рисками. Цель ее – преодолеть на практике противоречия между необходимостью риска и стремлением избежать рискованные мероприятия или с помощью технического решения свести их к минимуму.

Задачи концепции:

1) Выявить наиболее опасные варианты, связанные с невыполнением поставленных целей;

2) Получить оценки возможного ущерба для различных вариантов решения;

3) Спланировать и осуществить мероприятия по снижению риска до приемлемого уровня;

4) Оценить затраты по управлению инвестиционным риском.

Методы управления инвестиционными рисками, позволяющие оценивать риск и принимать решение о продолжении проекта. Опираясь они могут на модели, рассмотренные во втором разделе (п. 2.3) и являются инструментами в управлении рисками.

На основе разработки концептуальной модели научно-технического инновационного проекта, как объекта научно-хозяйственной деятельности предприятия можно построить схему формирования системы управления инвестициями и рисками научно-технического инвестиционного проекта (рис. 2).

Риск-менеджмент является одной из важнейших функций системы управления инвестициями, включающей в себя комплекс более простых функций, реализация которых возможна в рамках подсистем.

Стратегия управления рисками разрабатывается в рамках единой стратегии развития предприятия и направлена на решение его основных задач. Одна из них нацелена на сохранение базового капитала предприятия. Другая задача – создание дополнительного капитала. На решение этих задач должна направляться некоторая доля общих ресурсов предприятия.

Формирование стратегических целей инвестиционной деятельности

происходит в соответствии с избранной базовой стратегией, цель которой – развитие экономики в целом и инвестиционного рынка в частности.

При разработке стратегических направлений инвестиционной деятельности последовательно решаются следующие задачи:

- определение соотношения различных форм инвестирования на отдельных этапах периода планирования;

- определение отраслевой направленности инвестиционной деятельности;

- определение региональной направленности инвестиционной деятельности.

Все направления и формы инвестиционной деятельности региона осуществляются за счет формируемых в нем инвестиционных ресурсов.

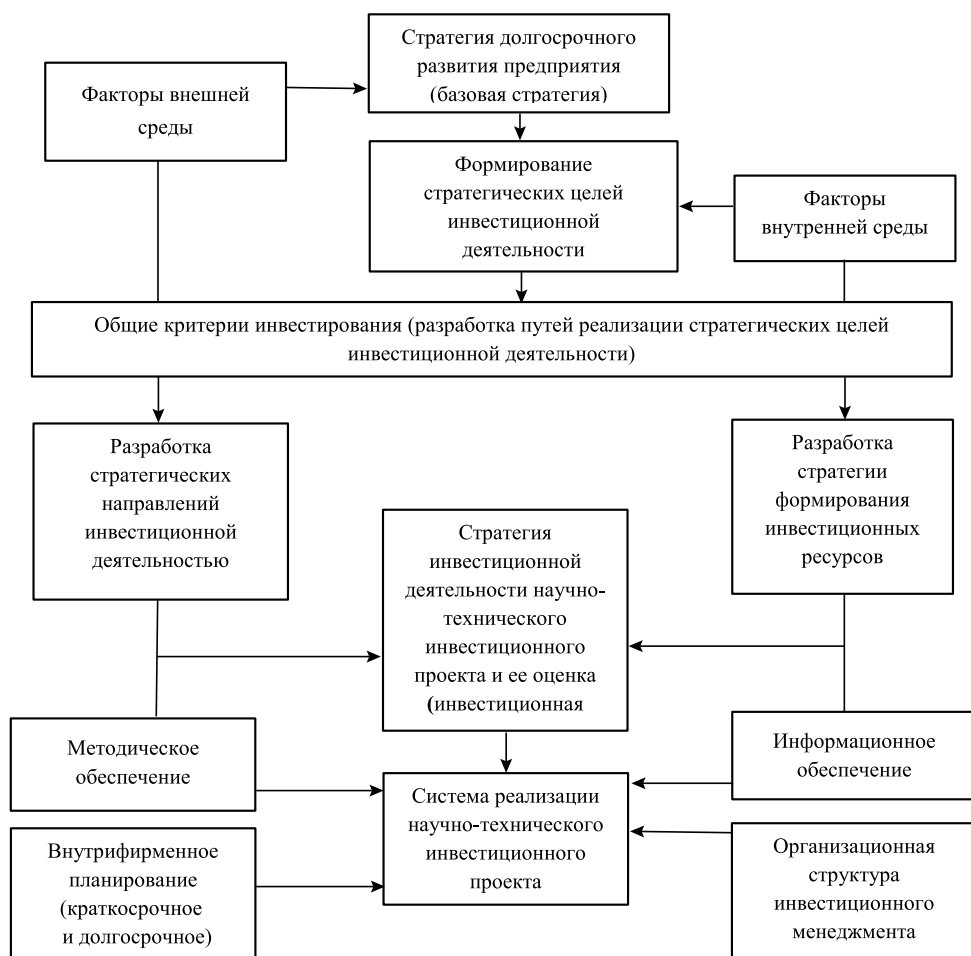


Рисунок 2. Схема формирования системы управления инвестициями и рисками научно-технического инвестиционного проекта

Разработка стратегии формирования инвестиционных ресурсов призвана обеспечить: непрерывную инве-

стиционную деятельность, наиболее эффективное использование собственных финансовых средств, а так-

же устойчивость финансовой системы региона в долгосрочной перспективе. Она включает следующие этапы:

- прогнозирование общего объема инвестиционных ресурсов;
- изучение возможностей формирования инвестиционных ресурсов за счет различных источников;
- определение схем финансирования проектов;
- оптимизацию структуры источников формирования инвестиционных ресурсов.

Инвестиционная деятельность предприятия осуществляется в соответствии с разрабатываемой инвестиционной политикой (комплекс мероприятий, обеспечивающих выгодные вложения средств в целях обеспечения финансовой устойчивости предприятия).

При обосновании инвестиционной политики предприятие исходит из анализа состояния и тенденций развития конкретных сфер его деятельности, путей адаптации к прогнозируемым изменениям внешней среды, источников формирования инвестиционных ресурсов предприятия.

Оценка разработанной стратегии инвестиционной деятельности научно-технического инвестиционного проекта осуществляется на основе следующих критериев:

1. Согласованность инвестиционной стратегии с базовой стратегией.
2. Внутренняя сбалансированность инвестиционной стратегии.
3. Согласованность инвестиционной стратегии с внешней средой.
4. Реализуемость инвестиционной стратегии с точки зрения ресурсного потенциала.
5. Приемлемость уровня риска, связанного с реализацией инвестиционной стратегии.

6. Результативность инвестиционной стратегии.

Вывод

На основе разработки концептуальной модели научно-технического инновационного проекта, как объекта научно-хозяйственной деятельности предприятия предложена схема формирования системы управления инвестициями и рисками научно-технического инвестиционного проекта.

ЛИТЕРАТУРА

1. Балдин К. В., Передеряев И. И., Голов Р. С. «Управление рисками в инновационной деятельности предприятия» учебное пособие 3-е издание, Москва, 2015, издательско-торговая корпорация «Дашков и К». – С. 408.
2. Катасонов В. Ю., Морозов Д. С. Проектное финансирование: организация, управление риском, страхование – М. : Анкил, – 2000. – С. 270.
3. Киселева Н. В., Боровикова Т. В., Захарова Г. В. и др. Инвестиционная деятельность: учебное пособие; под ред. Г. П. Подшиваленко и Н. В. Киселевой. – 2-е изд., стер. – М. : КНОРУС, 2007. – С. 432.
4. Краев В. И., Пантина Т. А. «Экономическая оценка инвестиций на водном транспорте», Санкт-Петербург, издательство СПбГПУ, 2003. – С. 297.
5. Лукасевич И. Я. «Инвестиции» Москва Вузовский учебник ИНФРА-М, 2015. – С. 411.
6. Мазур И. И., Шапиро В. Д., Ольдерогге Н. Г. Управление проектами.; Под общ. ред. И. И. Мазура. – 3-е изд. – М. : Омега-Л, 2006. – С. 664.

Варюшкина Наталия Николаевна, аспирант, ФГБОУ ВО «МИРЭА – Российский технологический университет»: Россия, 119454, г. Москва, просп. Вернадского, 78.

Засовин Эдуард Анатольевич, д-р техн наук, профессор кафедры теле-

коммуникационные системы, ФГБОУ ВО «МИРЭА – Российский технологический университет»: Россия, 119454, г. Москва, просп. Вернадского, 78.

Тел.: (499) 215-65-65

E-mail: zasovin@mirea.ru

DEVELOPMENT OF A CONCEPTUAL MODEL FOR SCIENTIFIC AND TECHNICAL INVESTMENT PROJECT AS AN OBJECT OF SCIENTIFIC AND ECONOMIC ACTIVITY OF THE ENTERPRISE

Variushkina Nataliya Nikolaevna, postgraduate student, MIREA – Russian Technological University, Moscow, Russia.

Zasovin Eduard Anatolyevich, Dr. of Tech. Sci., Prof., MIREA – Russian Technological University, Moscow, Russia.

Keywords: product life cycle, risk assessment, business plan, statistical modeling, pre-project research, investment alternatives, project profitability, investment profitability.

Abstract. The effectiveness of risk management is largely determined by the degree of accuracy in risks classification, according to which they are identified and their impact is predicted. It is necessary to characterize in detail the project itself on investment activity. One of the aspects of a scientific and technical investment project is the possibility of investing, and as a result, a scientific and technical investment project is formed. Scientific and technical investment project is considered as a subject of scientific and economic activity of the enterprise (the result of scientific development) and as an object of such activity in terms of its imple-

mentation. Scientific and technical investment project as an object of scientific and economic activity of the enterprise is a complex system of numerous and multi-level analytical processes. These processes are continuous, starting from the moment of introducing the idea (or technical task) and lasting for a rather long time. Investment ideas and found investment opportunities form clearly formulated projects in which the goals are defined – they are: 1) ensuring the maximum level of profit (including provided by means of developing scientific and technical products); 2) growth of the competitive potential of the enterprise; 3) solution of social and environmental problems. At the stage of project formulation, there is a need for the most diverse information on: the general economic situation, the competition in specific markets for goods and services, state economic policy, the state of the labor market, technological achievements, the changes in legislation, etc. The formation of the strategic goals of investment activities takes place in accordance with the chosen basic strategy, the aim of which is the development of the economy in general and the investment market in particular.

REFERENCES

1. Baldin K. V., Perederyev I. I., Golov R. S. "Risk Management in Enterprise Innovation Activities" study guide 3rd edition, Moscow, 2015, publishing and trading corporation "Dashkov and Co". – P. 408.
2. Katasonov V. Yu., Morozov D. S. Project financing: organization, risk management, insurance – M.: Ankil, – 2000. – P. 270.
3. Kiseleva N. V., Borovikova T. V., Zakharova G. V., et al. Investment activity: study guide; by ed. G.P. Podshivalenko and N. V. Kiseleva. – 2nd ed., Sr. – M.: KNORUS, 2007. – P. 432.
4. Krayev V. I., Pantina T. A. "Economic evaluation of investments in water transport", St. Petersburg, SPbSPU publishing house, 2003. – P. 297.
5. Lukasevich I. Ya. "Investments" Moscow University textbook INFRA-M, 2015. – P. 411.
6. Mazur I. I., Shapiro V. D., Olderogge N. G. Project Management.; Under total ed. I. I. Mazur. – 3rd ed. – M.: Omega-L, 2006. – P. 664.

ТЕХНОЛОГИЯ ПОДГОТОВКИ ИННОВАЦИОННЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ ДЛЯ СОВРЕМЕННОГО БИЗНЕСА

Т. В. АЛЕКСЕЕВА, Л. В. ГУБИНА

*НОЧУ ВО «Московский финансово-промышленный университет «Синергия»»,
г. Москва*

Реферат. В статье рассматриваются вопросы технологии подготовки инновационных специалистов для современных компаний, специалистов которые могли бы быстро и органично влиться в деятельность компании, соотнести свои личные цели с целями компании и, проявляя инициативу и креативность, способствовать процветанию бизнеса компании.

Ключевые слова: Инновационный специалист, креативность, личная система сбалансированных показателей, самообразование, компетентность.

Рынок труда в своем историческом развитии эволюционирует от функционального использования рабочей силы и соответствующему этой форме найму к социальному партнерству и соответствующему этому этапу участию работников фирм и компаний в доле бизнеса через акционирование и т. п.

Начальный этап соответствует первоначальному накоплению капитала, когда речь идет о приобретении финансовой стабильности на рынке, формировании технической базы и т. д. Персонал в этом случае, вполне объективно, рассматривается как рабочая сила, средство для достижения финансовой стабильности. Экономические условия обязывают участников рынка использовать, эксплуатировать человеческие ресурсы. Эти ресурсы являются необходимым средством для достижения цели – прибыли компании. В этой ситуации первоначального накопления капитала подбор персонала, найм на работу

«подходящего сотрудника», обслуживает функциональную систему использования рабочей силы.

На этапе современного международного уровня развития рынка труда все более кристаллизуется социальное партнерство как форма сотрудничества работодателя и работника. Наличие финансовой стабильности компании, технической и технологической базы дает возможность осознавать миссию компании на рынке, осознавать экономический смысл формирования потребностей целевых клиентов, оформлять это осознание в уникальное коммерческое предложение.

Такая экономическая стратегия требует постоянного развития технологий, постоянного развития персонала. Парадигма конкуренции на рынке сменяется парадигмой партнерства, что ведет к устойчивому развитию бизнеса (sustainable development – принятая сегодня в международном бизнесе логика устойчивого развития).

Многие российские компании, благодаря инициативе и творчеству их руководителей, уже прошли этап первоначального накопления капитала, исчерпали возможности функционального использования рабочей силы, начинают все больше ощущать необходимость инновационных подходов, а, следовательно, инновационных технологий и инновационных специалистов. Таких компаний становится все больше и больше, растет спрос на молодых компетентных специалистов, обладающих способностью осознанного творения будущего – инновационных специалистов [1].

Специалистов, которые:

- умеют самостоятельно анализировать и решать возникающие проблемы;

- обладают критическим и творческим мышлением;

- умеют гибко подстраиваться к изменяющимся жизненным ситуациям, самообучаться, применять полученные знания на практике для решения возникающих проблем;

- умеют предвидеть трудности, возникающие в реальной жизни, и находить пути их эффективного решения на основе современных технологий;

- умеют четко определить, как можно использовать полученные знания в реальной жизни;

- способны к творчеству и генерации новых идей;

- умеют грамотно работать с большими объемами информации;

- умеют быть коммуникабельными, способными к коллективной работе, умеют поддерживать контакты в социальных группах, легко разрешать конфликтные ситуации;

- умеют развивать собственную креативность, повышать нравственность, интеллект, культурный уровень;

- умеют разрабатывать свои личные планы в соответствии со стратегическими целями организации.

Очевидно, что система подготовки специалистов, направленная на формирование исключительно профессиональных качеств, не способна выполнить требования современных компаний. Качество подготовки современных специалистов на разных уровнях профессионального образования требует совершенно других критериев его оценки.

Реальная жизнь и практика показывают, что чаще всего успешными в профессиональной карьере бывают не «отличники», а студенты проявившие активность в научной, культурной и общественной жизни, реализовавшие себя в различных сферах деятельности.

Доминирующая тенденция традиционного обучения заключается в представлении о том, что цель образования – получение научных знаний об окружающей действительности, умений и навыков, необходимых для практической жизни, ориентации в мире явлений и процессов. Следствием реализации цели является рассмотрение сущности знания в большей степени как предмета усвоения и в недостаточной степени как результата научного познания. Студенты воспринимают научные знания как некие внешние по отношению к ним области действительности [3].

Технология образовательного процесса основывается на идее педагогического управления, формирования, коррекции личности «извне», без достаточного учета и использования субъектного опыта самого обучаемого как активного творца собственного развития (самообразования, самовоспитания).

Преодоление изначальной отчужденности познающего субъекта возможно при смене целей обучения – от освоения знаний, умений и навыков в вещной форме, т. е. в форме научно-теоретического содержания науки, к цели развития самого обучаемого как личности, развития его способностей и творческого потенциала.

До тех пор пока знания и их объективное содержание не будут осознаны субъектом с точки зрения сферы их целевого назначения и выявленного преимущества по сравнению с другими научными представлениями, знания не смогут стать достоянием личности и способствовать эффективному развитию способностей субъекта.

Осознанная актуализация всеобщего устремления к развитию осуществляется в единстве трех следующих форм:

- кинестетической формы, как креативного поисково-исследовательского состояния;

- технологической формы, как инновационного инструментально-технологического оформления указанного креативного состояния, образа должного;

- институциональной формы, как инновационной организационно-правовой формы актуализации образа должного, волевой схемы в системе развивающихся отношений.

Компетентность и есть такое выполнение того или иного вида работ, в котором очевидны креативность, технологичность и институциональная (клиентская) направленность специалиста. Компетентный специалист в форме вида работ нацелен передать не саму по себе форму, а всеобщее стремление к развитию, выраженное в импровизационном мастерстве.

Уникальное мастерство – это и есть стремление к всеобщему развитию.

Ориентация в профессиональной подготовке на развитие ресурсной компетентности определяет следующие особенности:

- содержание учебно-предметного материала рассматривается как воплощение понятийно-диалектической картины мира, а его освоение носит креативный, поисково-исследовательский характер, развивающий всеобщую креативную устремленность;

- кинестетически проживаемая особенная форма всеобщего стремления к развитию оформляется инструментально-технологически как образ должного, как своеобразная схема деятельности, в виде проектной стратегии и конкретных тактических шагов по ее реализации;

- актуализация проектных стратегий в развивающихся правовых формах придает реальности форму закономерной тенденции, форму развивающейся действительности.

При этом во всех трех указанных аспектах компетентность, технологичность и институциональность являются средством формирования компетентности специалиста.

Волевое устремление на актуализацию всеобъемлющего чувства, захватывающего человека, выражается в его миссии.

По мере развития самой реальности, по мере развития технологий и возможности актуализации отдельного человека через бизнес, науку, культуру в жизни всего человечества меняется характер устремления, меняется характер миссии.

Сегодня любая успешно работающая компания стремится актуализировать так или иначе выраженную

миссию общественного прогресса. Корпоративная культура этих компаний невозможна без креативных менеджеров, испытывающих действительную гордость в реализации миссии компании.

Поэтому миссия компании должна быть тесно связана с личными устремлениями менеджеров. Это достигается разработкой личной сбалансированной системы показателей менеджеров (PBSC – Personal Balanced Scorecard), цель которой и состоит в создании баланса между личными устремлениями и деятельностью специалиста, с одной стороны, и личными целями и деятельностью организации, с другой стороны.

Инновационный специалист должен хорошо понимать миссию, видение и ключевые факторы успеха компании и способствовать достижению стратегических целей компании. Способность специалиста органично вписаться в будущую сферу деятельности должна формироваться в процессе обучения в образовательном учреждении. Сам процесс обучения должен быть устремлен на достижение личных целей студента и выполнение миссии образовательного учреждения, т. е. процесс подготовки инновационного специалиста должен быть основан на личных сбалансированных показателях студента, тесно связанных с миссией образовательного учреждения.

Личная система сбалансированных показателей позволит студенту [2]:

- Преодолеть стереотипы поведения и мышления, прислушаться к себе, определить свои цели, стремления, свои сильные стороны, таланты. Все это позволит увидеть свое будущее, осознать свое предназначение, понять необходимость совершенство-

вания своих способностей, необходимость обучения. PBSC – это также инструмент саморазвития, управления собой и своим временем.

- Связать свои цели со своим поведением. Это принесет уверенность в поведении и укрепит положение студента в обществе, увеличит доверие со стороны других людей.

- Соотнести личные цели с общими целями образовательного учреждения, что стимулирует творческую и научную активность, увлеченность учебной, увеличивает мотивацию обучения, развивает самоконтроль.

- Освоить эффективную систему планирования своего будущего развития, индивидуального совершенствования, успеха в общественной и личной жизни.

- Получить ценный источник информации для процесса развития своих способностей.

- Уменьшить различия между своим поведением в обычной жизни и стилем поведения в образовательном учреждении.

PBSC – это способ самопознания, призванный вдохновлять на решительные и энергичные поступки и стимулировать внутренний интерес к тому, что человек делает. PBSC складывается из личных устремлений (целей), личных ключевых факторов успеха, показателей результативности деятельности и их целевых значений и действий по самосовершенствованию.

При формировании личного видения студент должен дать ответы на вопросы [4]:

- Чего хочу, к чему стремлюсь?
- Чем руководствуюсь, какие имеются принципы и ценности?
- Какие отстаиваю идеи?
- Чего хочу достичь, что осуществить?

– Какими хочу обладать качествами в идеале?

– Каким представляю свое будущее место работы, условия жизни, состояние здоровья и т. п.

Формирование цели и личностного мировоззрения – это средство совершенствования способностей студента к обучению, позволяющее ему формировать свое поведение.

Смысл определения миссии, видения и ключевых ролей личности, т. е. первых трех составляющих PBSC, состоит в том, чтобы помочь студенту выразить свои личные устремления, а также лучше понять собственную индивидуальность, то есть свои сильные и слабые стороны. Это поможет более глубокому осознанию своего образа, который влияет на формирование отношений к окружающим и эмоциональной сферы жизни.

Определив свою миссию, видение, ключевые роли и цели, студент осознает собственные интересы. Это позволит ему выдвинуть инновационные идеи, повысить свои способности к обучению и достигнуть больших успехов в деятельности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Пушкарева Т. Г. Личностные ресурсы и ключевая компетент-

ность. // Психология, социология и педагогика. – 2012. – № 11.

2. Рамперсад Хьюберт К. Концепция индивидуальной сбалансированной системы показателей. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://iteam-bsc.ru/bsc-concept/pbsc>.

3. Ребус Н. А., Алексеева Т. В., Шайтура С. В., Дик В. В. Использование последствий информатизации в образовании и бизнесе в условиях информационного общества. // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2015. – Т. 3. – № 3 (224). – С. 53–57.

4. Соколова М. Г. Процесс адаптации студентов с учетом личной системы сбалансированных показателей. // Профессиональное образование и рынок труда. – 2014. – № 6.

Алексеева Тамара Владимировна, доцент, НОЧУ ВО «Московский финансово-промышленный университет «Синергия»»: Россия, 129090, г. Москва, ул. Меццанская, 9/14, стр. 1.

Губина Людмила Викторовна, канд. экон. наук, доцент, НОЧУ ВО «Московский финансово-промышленный университет «Синергия»»: Россия, 129090, г. Москва, ул. Меццанская, 9/14, стр. 1.

Тел.: (800) 100-00-53

E-mail: avasilev@synergy.ru

TECHNOLOGY OF TRAINING INNOVATIVE PROFESSIONALS FOR MODERN BUSINESS

Alekseeva Tamara Vladimirovna, Cand. of Econ. Sci., Ass. Prof., Synergy University, Moscow, Russia.

Gubina Liudmila Viktorovna, Cand. of Econ. Sci., Ass. Prof., Synergy University, Moscow, Russia.

Keywords: *innovative specialist, creativity, personal balanced scorecard, self-education, competence.*

Abstract. *The article discusses a technology of training innovative specialists for modern companies, i. e., specialists who could quickly and organically integrate into the company's activities and relate their personal goals with the goals of the company and, showing initiative and creativity, contribute to the prosperity of the company's business.*

REFERENCES

1. Pushkareva T. G. *Personal resources and key competence. // Psychology, sociology and pedagogy.* – 2012. – No. 11.
 2. Hubert K. *Rampersad. The concept of an individual balanced scorecard. [Electronic resource].* – Access mode: <http://iteam-bsc.ru/bsc-concept/pbsc>.
 3. Rebus N. A., Alekseeva T. V., Shaytura S. V., Dik V. V. *Using the consequences of informatization in education and business in the conditions of the information society. // Viktor Khmelnsky National University. Economical science.* – 2015. – V. 3. – No. 3 (224). – Pp. 53–57.
 4. Sokolova M. G. *The process of adaptation of students with regard to the personal balanced scorecard. // Professional education and labor market.* – 2014. – No. 6.
-

АНАЛИЗ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА ОРГАНИЗАЦИИ В ПРОЦЕССЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЕЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Е. М. СЕЛЕЗНЕВА

*ФГБОУ ВО «Донской государственный технический университет»,
г. Ростов-на-Дону*

Реферат. В статье рассмотрены вопросы анализа результативности и эффективности использования ресурсного потенциала организации при реализации защитных мероприятий и мер по обеспечению ее экономической безопасности, показано значение ресурсов как основополагающего фактора достижения безопасного состояния организации. Проведен сравнительный анализ экономического инструментария оценки ресурсного потенциала с учетом классификации и систематизации его укрупненных управляемых объектов, объектов внешнего управления, используемых учетно-аналитических систем. Выделены четыре системы информационного обеспечения анализа и показана целесообразность применения адаптивных аналитических и сетевых инжиниринговых инструментов по сравнению с традиционной и модульной системами в отношении повышения качественных характеристик получаемой информации и принятия обоснованных управленческих решений по обеспечению безопасного состояния организации и оценке перспектив его развития. Представлены используемые критерии оценки и учитываемые при этом факторы. Определены возможности использования отдельных адаптивных инжиниринговых инструментов (производных балансов) в управлении безопасным состоянием организации (допустимым уровнем опасности). Обоснована необходимость анализа платежного потенциала организации в системе ее экономической безопасности, в том числе в условиях информатизации общества и цифровой экономики. Положения методики анализа эффективности использования ресурсов организации рассмотрены по отношению к реализации адаптивно-защитных мероприятий и мер по нейтрализации угроз экономической безопасности организации с использованием стоимостного инжинирингового подхода и выходом на показатели стоимости организации и их производные, определяющие результативность и эффективность используемых защитных механизмов – чистые активы, чисты пассивы, зона экономической безопасности, нормативы ресурсов, маржа безопасности.

Ключевые слова: ресурсный потенциал, экономическая безопасность, адаптивные инжиниринговые инструменты, производные балансы, показатели результативности и эффективности, платежный потенциал.

Процесс обеспечения экономической безопасности организации напрямую связан с эффективностью использования различных видов ресурсов (материальных, финансовых, трудовых, информационных) в ходе проведения защитных мероприятий и мер по нейтрализации существующих или потенциальных угроз в целях достижения нулевого или допустимого уровня опасности. Информационно-

аналитическое сопровождение данных процессов играет ключевую роль, так как обеспечивает информацией о состоянии организации, при котором наиболее эффективным способом используются имеющиеся у нее ресурсы при реализации стратегических целей и на этой основе достигаются конкурентные преимущества.

Анализ ресурсных возможностей, т.е. существующего и прогноз-

ного потенциала организации с учетом прогнозируемых угроз ее экономической безопасности направлен на оценку и выявление источников этих угроз, выбор методов и инструментов их отражения, оценку соответствия индикаторам безопасности, оценку эффективности реализации комплекса защитных мероприятий и воздействий, оценку достигнутого состояния и перспектив повышения безопасности с учетом входящих и исходящих ресурсов и способов взаимодействия организации с ее средой. Таким образом, речь идет о получении показателей результативности и эффективности использования ресурсного потенциала и индикаторов экономической безопасности на основе стоимостного метода с использованием инжиниринговых подходов и инструментов.

Организационно-методическому решению данных вопросов посвящена данная статья, которая имеет своей целью развитие методических положений анализа и оценки ресурсного потенциала организации как основополагающего фактора обеспечения ее экономической безопасности на основе инжиниринговых методов и инструментов.

При решении поставленной задачи был проведен сравнительный анализ экономического инструментария оценки ресурсного потенциала организации с учетом классификации и систематизации укрупненных управляемых объектов ресурсного потенциала и объектов внешнего управления, релевантности и существенности получаемой аналитической информации, необходимость учета забалансовых активов и обязательств и определения влияния на получаемые показатели условных фактов хозяйственной деятельности.

При проведении сравнительного анализа учитывались следующие основные положения:

- возможности разработки систем ситуационного управленческого и стратегического учета различных видов ресурсов организации;

- оценка эффективности использования ресурсов по отношению к стоимости организации с расчетом показателей собственности – чистых активов и чистых пассивов;

- отражение сетевых процессов и явлений в условиях цифровой экономики, прогнозирование и анализ угроз и рисков с учетом многовариантности получаемой информации;

- использование адаптивных инжиниринговых инструментов в виде системы производных балансов в управлении основополагающими категориями ресурсного потенциала организации – собственностью, платежеспособностью, резервной системой, рисками как факторами, определяющими безопасное состояние организации;

- формирование учетно-аналитической системы, обеспечивающей, обеспечивающей оценку безопасного состояния организации и отражение процессов защиты с использованием возможностей и агрегатов резервной системы;

- реализация концепции обеспечения экономической безопасности организации посредством управления ее ресурсным потенциалом.

Исходя из этих позиций и направленности на эффективную организацию анализа и оценки ресурсного потенциала организации, результаты сравнительного анализа экономического инструментария информационно-аналитической системы оценки

ресурсов позволили выделить четыре укрупненные группы:

1^{ая} группа: традиционная система – комплекс экономических коэффициентов;

2^{ая} группа: модульная система – комплекс экономических моделей;

3^{ья} группа: система адаптивных аналитических инжиниринговых инструментов;

4^{ая} группа: система адаптивных инструментов сетевого инжиниринга.

Указанные системы информационного обеспечения анализа оценивались по следующим восьми критериям:

– укрупненные управляемые объекты ресурсного потенциала;

– объекты внешнего управления;

– релевантность получаемой информации;

– существенность получаемой информации;

– забалансовые активы и обязательства и возможности их учета;

– условные факты хозяйственной деятельности и возможности их учета;

– принимаемые решения;

– экономический характер показателей.

Традиционная система информационно-аналитического обеспечения основана на отчетных формах бухгалтерского финансового учета и представлена комплексом коэффициентов. Основой этой системы является бухгалтерский баланс, который представлен в традиционном виде. Для целей анализа используется около 50 различных коэффициентов. Количество коэффициентов постоянно растет в анализе, контроле, прогнозировании. При этом создается система самых разнообразных корректировок, которые

часто далеки от реальности, а многие объекты не принимаются во внимание (забалансовые активы и обязательства, условные факты, объекты внешнего управления и т. д.).

Модульные системы анализа представляют собой отдельные модели, решающие комплекс проблем управления объектами, как внутренними, так и внешними: собственность, платежеспособность, финансовые результаты, затраты и себестоимость, инновации и др. Они представлены в виде рисунков, таблиц, формул, комплекса взаимосвязанных формул и показателей и т. д.

Так, в области анализа собственности используются 15–20 моделей (И. Н. Богатая, Н. А. Бреславцева, А. Г. Грязнова, А. Дамодаран, Т. О. Графова, С. Ф. Рид, Ф. Модильяни, М. Миллер, М. А. Федотова, Дж. Хикс, Р. Экклз и др.), платежеспособностью 10–12 моделей (Э. Альтман, В. В. Панков, В. В. Лесняк и др.), собственностью и финансовыми результатами около 15 моделей (М. Бретт, Ю. Бригхем, Л. Гапенски, Г. Е. Крохичева и др.), инновациями 2 модели (В. А. Проскура, А. Н. Щемелев), резервной системой 7 моделей (И. М. Агеев, С. В. Романова, А. С. Чешев, Э. С. Аракельянц и др.) и т. д.

Существенным недостатком использования комплекса моделей (например, Э. Альтмана, В. В. Панкова, модель ZETA и др.) является то, что на основе получаемых при этом абстрактных показателей трудно принимать экономически обоснованные решения.

Система адаптивных инжиниринговых инструментов анализа и оценки ресурсного потенциала организации включает:

– хеджированные производные балансы – в целях оценки возможностей резервной системы организации в обеспечении ее безопасного состояния;

– иммунизационные производные балансы – для оценки влияния факторов, связанных с денежными притоками и оттоками ресурсов;

– синергетические – для определения синергетического эффекта использования ресурсов и собственности в ходе реализации защитных мероприятий;

– органические – для определения рыночной стоимости организации;

– стратегические – для оценки влияния внешних факторов, вызовов и угроз внешней среды на безопасное состояние организации;

– субсидиарные – для постановки на учет и определения экономического эффекта в случае получения правительственной помощи;

– фрактальные – для определения фрактального потенциала организации и его изменения под действием системы внешних и внутренних факторов;

– сетевые – для прогнозирования тенденций развития организации в сетевом пространстве в условиях цифровой экономики.

Адаптивный инжиниринговый инструментарий представляется собой систему производных балансовых обобщений, обеспечивающих инвариантное (начальное, промежуточное, конечное) отражение и оценку состояния ресурсов организации и источников их формирования в ходе реализации защитных мероприятий и мер по предупреждению, предотвращению и нейтрализации угроз, на основе расчета комплекса взаимосвязанных

показателей собственности, определяющих уровень экономической безопасности организации [1, с. 45]: чистых активов и пассивов, нормативов ресурсов, зоны и маржи экономической безопасности и др.

При составлении производных балансовых обобщений применяется система корректировок (на предмет определения реальности статей актива и пассива баланса, ценовых и др.) с учетом решаемых оперативных, тактических и стратегических задач по обеспечению экономической безопасности организации:

– используемая система цен: рыночные, справедливые, залоговые, замещения и др.;

– условные активы и обязательства, забалансовые статьи;

– риски потери активов и недовлечения обязательств;

– факторы внутреннего и внешнего воздействия;

– внутренние и внешние вызовы и угрозы и инициируемые ими риски;

– агрегаты и регуляторы резервной системы;

– процессы реорганизации, доверительного и внешнего управления;

– операции, связанные с получением различных видов правительственной помощи и др.

Использование адаптивных аналитических инжиниринговых инструментов в виде системы производных балансов позволяет организовать качественное информационно-аналитическое обеспечение управления ресурсным потенциалом и экономической безопасностью организации в целом, отдельными его объектами (собственностью, платежеспособностью, резервной системой, рисковыми активами), видами и сегментами деятельности.

Сегментарное прогнозирование в системе обеспечения экономической безопасности ориентировано на прогнозную оценку экономического потенциала организации по отдельным стратегическим направлениям, маркетинговым направлениям, сегментам экономической активности с прогнозированием, реализацией и учетом сегментарной стратегии на базе инструментов бухгалтерского инжиниринга, мониторингом текущей ситуации по сегментам деятельности и оценкой ее эффективности по отношению к стоимости организации [2, с. 67–68].

Система адаптивных инструментов сетевого инжиниринга возникла при формировании компьютерных сетей, развития цифровой экономики и связана с определением показателей безопасного состояния организации во фракталах пространства и времени – территориальных построений и временных горизонтов различной продолжительности. Данная система представлена фрактальными и сетевыми производными балансами, предусматривающими компьютерную обработку информации.

Проведенный сравнительный анализ экономического инструментария анализа и оценки ресурсного потенциала организации позволил установить целесообразность и приоритетность использования адаптивных аналитических и сетевых инжиниринговых инструментов по сравнению с традиционной и модульной системами применительно к получаемой информации по выбранным объектам ресурсного потенциала организации (укрупненным либо внешним объектам управления), повышению ее качественных характеристик и принятию обоснованных управ-

ленческих решений по обеспечению безопасного состояния организации и перспективам его повышения.

Развитие методических положений анализа и оценки ресурсного потенциала организации предполагает формирование качественного информационно-аналитического обеспечения управления ее платежными ресурсами. Экономическая безопасность организации напрямую зависит от состояния ее платежного потенциала, рационального и эффективного использования платежных ресурсов.

Разработка и использование методики комплексного анализа и оценки платежного потенциала обеспечивает эффективное управление экономической безопасностью организации. Возрастающие в условиях формирования цифровой экономики требования пользователей информации к ее качеству, достоверности, полноте, своевременности обуславливают необходимость использования системного подхода к решению задач учетно-аналитического обеспечения управления платежными ресурсами предприятий и организаций на базе инжиниринговых методов и процедур.

Расчет инжиниринговых показателей чистых активов и чистых пассивов позволяет анализировать реальные результаты функционирования организации, оценивать эффективность использования ресурсного потенциала с получением показателей зоны и маржи экономической безопасности: активная, пассивная, нейтральная (нормативная).

Платежеспособность как базовый показатель стабильности финансового состояния организации является важнейшей характеристикой ее финансово-хозяйственной деятельности и императивом обеспечения ее

безопасного состояния и развития. Анализ и контроль платежеспособности на основе использования адаптивных инжиниринговых инструментов, а именно, иммунизационно-хеджированных производных балансов, обеспечивает оценку сбалансированности притоков и оттоков денежных ресурсов по ряду принципиальных параметров (размеры и сроки платежей, процентные ставки обслуживания платежей, риски неплатежей и др.).

Использование системы производных балансов позволяет производить контроль платежеспособности в каждой точке мертвой петли на основе иммунизационного производного баланса и производного баланса интегрированного риска [2, с. 70].

Методика комплексного анализа и оценки платежного потенциала организации в целях обеспечения ее экономической безопасности строится на использовании иммунизационно-хеджированных и производных балансов интегрированного риска.

В современных условиях создания информационного общества и формирования национальной цифровой экономики, связанных с увеличением объемов и скорости распространения информационных, материальных, финансовых и других потоков особое значение приобретает учетно-аналитическое обеспечение процессов управления ресурсным потенциалом организации на всех уровнях. Поэтому анализ эффективности использования ресурсов организации и их источников в процессах реализации адаптивно-защитных мероприятий и мер по нейтрализации угроз и обеспечения ее безопасного состояния на основе адаптивных аналитических и сетевых инжиниринговых инструментов позволяет дать

качественную оценку не только достигнутого организацией уровня безопасности (допустимого уровня опасности) на основе расчета показателей результативности и эффективности используемого защитного механизма (чистые активы, чисты пассивы, зона экономической безопасности, маржа безопасности с учетом установленных нормативов ресурсов и др.), но и оценить перспективы повышения уровня безопасности с учетом входящих и исходящих ресурсов организации в целях реализации многоуровневого синергетического эффекта.

ЛИТЕРАТУРА

1. Лесняк В. В. Управленческие решения в системе обеспечения экономической безопасности организации // Проблемы современной экономики. – 2018. – № 1(65). – С. 43–47.
2. Лесняк В. В., Селезнева Е. М. Сегментарное прогнозирование и анализ в системе управления экономической безопасностью организации // Сборник статей международной исследовательской организации «Cognitio» по материалам XXVIII международной научно-практической конференции «Актуальные проблемы науки XXI века», часть 1. – М. : Изд-во Cognitio, 2017. – С. 66–71.

Селезнева Екатерина Михайловна, канд. экон. наук, доцент кафедры «Экономическая безопасность, учет и право», ФГБОУ ВО «Донской государственный технический университет»: Россия, 344000, г. Ростов-на-Дону, пл. Гагарина, 1.

Тел.: (800) 100-19-30

E-mail: seleznewa.em@yandex.ru

ANALYSIS OF THE COMPANY'S RESOURCE POTENTIAL IN THE PROCESS OF ENSURING ITS ECONOMIC SECURITY

Selezneva Ekaterina Mikhaylovna, Cand. of Econ. Sci., Ass. Prof., Don State Technical University, Rostov-on-Don, Russia.

Keywords: resource potential, economic security, adaptive engineering tools, derivative balances, performance and efficiency indicators, payment potential.

Abstract. *The article discusses the issues of the organization's resources efficient use when performing protective measures to ensure its economic security; it shows the importance of resources as a fundamental factor in achieving the organization's safe status. A comparative analysis of the economic toolkit for assessing the resource potential was carried out taking into account the classification and systematization of its integrated controlled objects, external management objects, the accounting and analytical systems used. Four systems of analysis information support are highlighted, and the expediency of using adaptive analytical and network engineering tools as compared to traditional and modular systems is shown in*

terms of improving the quality characteristics of the information received and making informed management decisions to ensure a safe state of the organization and assess its development prospects. The evaluation criteria used and the factors taken into account are presented. The possibilities of using individual adaptive engineering tools (derivative balances) in managing the safe state of the organization (permissible hazard level) have been determined. The necessity of analyzing the organization's payment potential in the system of its economic security, including the conditions of informatization and digital economy, is substantiated. The provisions of the methodology for analyzing the effectiveness of the organization's resources use are considered in relation to adaptive protective measures and those neutralizing threats to the organization's economic security using cost engineering approach and the output of the organization's cost indicators and their derivatives that determine the effectiveness and efficiency of the protective mechanisms used – net liabilities, economic security zone, resource standards, safety margin.

REFERENCES

1. Lesnyak V. V. Century Management decisions in the system of ensuring the economic security of the organization // *Problems of the modern economy*. – 2018. – No. 1 (65). – Pp. 43–47.
2. Lesnyak V. V., Selezneva E. M. Segmental forecasting and analysis in the organization's economic security management system // *Collection of articles of the international research organization "Cognitio" based on the XXVIII international scientific-practical conference "Actual problems of science of the XXI century", part 1*. – M.: Publishing House Cognitio, 2017. – P. 66–71.

ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ ОКАЗАНИЯ УЧРЕЖДЕНИЯМИ ПО МЕЛИОРАЦИИ ПЛАТНЫХ УСЛУГ ПО ПОДАЧЕ ВОДЫ

А. В. СЛАБУНОВА

*ФГБНУ «Российский научно-исследовательский институт проблем
мелиорации»,
г. Новочеркасск*

Реферат. Цель настоящей статьи – детальное рассмотрение правовых основ предоставления платных услуг по подаче воды федеральными государственными бюджетными учреждениями по мелиорации (ФГБУ по мелиорации). Проведенный анализ опыта платного водопользования в сельском хозяйстве России и нормативно-правового обеспечения оказания ФГБУ по мелиорации платных услуг по подаче воды позволил сделать два основных вывода: первый – о крайне низком уровне финансирования мелиорации земель; второй – о наличии противоречий в действующем законодательстве и правоприменительной практике оказания услуг по подаче воды на платной основе, что не позволяет обеспечить бесперебойную, в необходимых объемах, подачу воды водопотребителям. Величина платы за оказание услуг по подаче оросительной воды должна покрывать затраты на строительство, модернизацию, эксплуатацию и ремонт мелиоративных систем и в это же время стимулировать водопотребителей к рациональному расходованию воды в соответствии с зональными оросительными нормами. Для реализации указанных принципов в современных условиях ведения сельскохозяйственного производства России необходимо на законодательном уровне усилить позиции ФГБУ по мелиорации в обосновании оказания услуг по подаче воды на платной основе. Для этого в целях учета правоприменительной практики, текста государственного задания, устава ФГБУ по мелиорации и современного законодательства необходимо внесение изменений в действующий «Порядок определения платы...», утвержденный приказом Минсельхоза России № 79, что, в свою очередь, снимет сложившиеся противоречия.

Ключевые слова: правовые основы, государственное задание, платные услуги, бюджетные учреждения, нормативные затраты, субсидия, финансовое обеспечение/

На сегодняшний день остро стоит проблема крайне ограниченного финансирования мелиоративного комплекса. Очевидно, что одни только субсидии на выполнение государственного задания не в силах коренным образом изменить сложившуюся ситуацию и обеспечить высокий уровень развития водохозяйственного, а в частности мелиоративного, комплекса России. Значительная роль в решении данной проблемы возлагается на сельхозтоваропроизводителей, которые посредством оплаты

ФГБУ по мелиорации услуг по подаче воды должны произвести значительные вложения в мелиоративную отрасль. Что, в свою очередь, обеспечит финансирование расходов на реновацию имущества, техническое перевооружение, в том числе при осуществлении сельхозтоваропроизводителями реконструкции орошаемых земель в рамках государственной программы, предусматривающей использование мелиоративного имущества, находящегося на балансе ФГБУ по мелиорации земель.

Для исключения дальнейших разногласий стоит подчеркнуть, что плата берется не за воду, являющуюся природным ресурсом, а за ее доставку до водопотребителя. Размер платы за оказание услуги по подаче воды определяется в соответствии с «Порядком определения платы...», утвержденным приказом Минсельхоза России № 79 [1], и ежегодно утверждается Министерством сельского хозяйства Российской Федерации (далее – Минсельхоз России) в разрезе филиалов, подведомственных ФГБУ по мелиорации.

Размер роста расценки за услугу предварительно обсчитывается и согласовывается с Департаментом мелиорации и региональным Минсельхозом. Перед началом посевного периода в районах области проводятся совместные совещания органов власти области, ФГБУ по мелиорации, районных представителей власти и сельхозтоваропроизводителей, на которых озвучивается планируемая стоимость услуги подачи воды. После согласования с Минсельхозом России стоимости услуги, утвержденные расценки вывешиваются в доступном для ознакомления месте.

Размер платы за оказание услуги по подаче воды рассчитывается с учетом экономически обоснованных затрат на:

- содержание и ремонт мелиоративных объектов, обеспечивающих водоподачу и водоотведение;
- обеспечение безопасности эксплуатации гидротехнических сооружений (эксплуатационные мероприятия);
- организацию и проведение противопаводковых мероприятий;
- оплату труда персонала;
- электроэнергию (является наиболее значимой и существенной статьёй расходов) и др.

Для применения ФГБУ по мелиорации платы за оказание услуг по подаче воды на орошение, необходимо приведение в соответствие нормативно-правовых актов современным реалиям, чтобы на региональном уровне не возникало разногласий с контрольными органами (прокуратура, антимонопольное законодательство, комитет регулирования тарифов и цен и т. д.).

Несмотря на то, что отраслевыми органами власти разработаны нормативно-правовые акты, регламентирующие вопросы, связанные с организацией и предоставлением платных услуг бюджетными учреждениями, учитывающие отраслевую специфику, однако до сих пор остается немало вопросов по данной теме:

- могут ли ФГБУ по мелиорации оказывать платные услуги по подаче воды,
- оказание платных услуг возможно в пределах государственного задания или сверх него,
- на каком нормативно-правовом основании возможно оказание платных услуг в пределах государственного задания, которое выполняется за счет субсидий,
- как рассчитать стоимость оказания услуг по подаче воды и т. д.

В связи с чем, нами проведен детальный анализ нормативно-правового обеспечения организации и предоставления ФГБУ по мелиорации платных услуг по подаче воды.

В соответствии с действующим законодательством Российской Федерации (Гражданским кодексом (ГК РФ) [2], Налоговым кодексом (НК РФ) [3], Бюджетным кодексом (БК РФ) [4], Федеральным законом от 06 декабря 2011 г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» [5], Федеральным законом от 12 января 1996 г. № 7-ФЗ

«О некоммерческих организациях» [6], Федеральным законом от 10 января 1996 г. № 4-ФЗ «О мелиорации земель» [7] и другими нормативно-правовыми актами), а также в соответствии с учредительными документами (Уставами) ФГБУ по мелиорации являются бюджетными учреждениями, осуществляющими свою деятельность, связанную с выполнением работ, оказанием услуг, относящихся к его основным видам деятельности, в соответствии с государственным заданием федерального органа исполнительной власти, который осуществляет функции по выработке государственной политики и нормативно-правовому регулированию в сфере агропромышленного комплекса, включая мелиорацию земель (Минсельхоз России).

Государственное задание формируется на оказание государственных услуг, определенных в качестве основных видов деятельности для ФГБУ по мелиорации, в соответствии с общероссийскими базовыми (отраслевыми) перечнями (классификаторами) государственных и муниципальных услуг, оказываемых физическим лицам (общероссийские базовые перечни), и федеральными перечнями (классификаторами) услуг и работ, утвержденных Минсельхозом России [6, 8, 9].

Порядок формирования государственного задания на оказание государственных услуг в отношении ФГБУ по мелиорации и финансового обеспечения выполнения этого задания регулируется следующими нормативно-правовыми актами:

- БК РФ (пп. 3 и 4 ст. 69.2) [4];
- Федеральный закон от 12 января 1996 г. № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях» (п. 7 ст. 9.2) [6];

- «Положение о формировании государственного задания на оказание государственных услуг...», утвержденное постановлением Правительства РФ от 26 июня 2015 года № 640 [8].

Финансовое обеспечение выполнения государственного задания ФГБУ по мелиорации осуществляется в виде субсидий из бюджетов бюджетной системы Российской Федерации [6]. Размер финансового обеспечения выполнения государственного задания определяется на основании нормативных затрат на оказание государственных услуг и регламентируется следующими нормативно-правовыми актами:

- БК РФ (п. 4 ст. 69.2) [4];
- «Порядок определения нормативных затрат на выполнение государственных работ федеральными государственными бюджетными учреждениями...», утвержденный приказом Минсельхоза России от 20 июня 2016 г. № 245 [10];
- «Общие требования к определению нормативных затрат на оказание государственных (муниципальных) услуг в сфере сельского хозяйства...», утвержденные приказом Минсельхоза России от 17 июня 2015 г. № 253 [11];

- «Методические рекомендации по установлению общих требований к порядку расчета объема финансового обеспечения выполнения государственного (муниципального) задания ...», разъясненные в письме Министерства финансов Российской Федерации (далее – Минфина РФ) от 01 октября 2014 г. № 02-01-09/49180 [12].

В соответствии с п. 2 ст. 24, п. 4 ст. 9.2 Федерального закона № 7-ФЗ [6] и п. 3 ст. 161 БК РФ [4]

ФГБУ по мелиорации, являясь некоммерческой организацией (бюджетным учреждением), вправе осуществлять деятельность, приносящую доходы, лишь постольку, поскольку это служит достижению цели, ради которой учреждение создано, и соответствующую этой цели, при условии, что данная деятельность указана в учредительных документах.

Таким образом, деятельностью, приносящей доход, признается деятельность по оказанию услуг на возмездной основе, в соответствии с целью создания бюджетного учреждения. Полученные от названной деятельности доходы и имущество, приобретенное за счет этих доходов, поступают в самостоятельное распоряжение бюджетного учреждения (п. 3 ст. 298 ГК РФ) [2].

Учитывая изложенные положения, законодательство Российской Федерации не воспрещает государственным учреждениям оказывать платные услуги при следующих условиях:

– возможность осуществления деятельности, приносящей доход, закреплена в уставе бюджетного учреждения;

– осуществление деятельности, приносящей доход, соответствует цели создания учреждения, также отраженной в его уставе.

Закрепление нормативно-правовым документом перечня платных услуг, которые вправе оказывать государственное бюджетное учреждение, не обязательно.

В соответствии с п. 4 ст. 9.2 Федерального закона № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях» ФГБУ по мелиорации вправе сверх установленного государственного задания, а также в пределах установленного

государственного задания (если это закреплено федеральными законами) оказывать услуги, которые относятся к его основным видам деятельности, закрепленным его уставом, для граждан и юридических лиц на возмездной основе и на одинаковых условиях [6].

Эта же норма корреспондируется со ст. 33 № 4-ФЗ «О мелиорации земель», в которой сказано, что финансирование мелиорации земель (мелиоративных мероприятий) осуществляется за счет средств федерального бюджета, средств бюджетов субъектов Российской Федерации, а также за счет средств собственников, владельцев и пользователей мелиорируемых (мелиорированных) земель [7].

Аналогичные положения о законности осуществления приносящей доход деятельности бюджетным учреждением отмечены в п. 8 Письма Минфина РФ от 22 октября 2013 г. № 12-08-06/44036 [13].

ФГБУ по мелиорации самостоятельно, исходя из наличия материальных и трудовых ресурсов, спроса на услуги и иных факторов, определяет возможность и объем оказания платных услуг, относящихся к основным видам деятельности, формирует перечень оказываемых основных платных услуг и устанавливает размер платы за оказание данных услуг. Далее перечень оказываемых платных услуг согласовывается с Минсельхозом России.

Согласно разъяснениям п. 8 Письма Минфина РФ № 12-08-06/44036 [13], платные услуги, оказываемые бюджетными учреждениями можно разделить на два вида:

– основные платные услуги – услуги, которые уставом относятся к основным видам деятельности бюд-

жетного учреждения, оказываемые учреждением сверх государственного задания, а в случаях, предусмотренных законодательством Российской Федерации, включенные в государственное задание;

– неосновные платные услуги – услуги, которые не относятся согласно уставу к основным видам деятельности, но оказываемые учреждением для достижения цели, ради которой это учреждение создано.

В соответствии с п. 4 ст. 9.2 Федерального закона № 7-ФЗ [6] порядок определения платы за основные платные услуги устанавливается Минсельхозом России. Плата же за неосновные платные услуги бюджетным учреждением устанавливается самостоятельно [13].

Плата за оказание платных услуг (основных и неосновных) должна обеспечивать полное возмещение обоснованных и документально подтвержденных затрат (расходов) ФГБУ по мелиорации на их оказание.

Специфика определения размера платы за оказание ФГБУ по мелиорации гражданам и юридическим лицам услуг, которые относятся к основным видам деятельности учреждения, отражена в ряде нормативных актов:

– «Порядок определения платы за оказание федеральным бюджетным учреждением, находящимся в ведении Минсельхоза России, гражданам и юридическим лицам услуг ...», утвержденный приказом Минсельхоза России от 31 августа 2010 г. № 300 [14];

– «Порядок определения платы за оказание федеральным государственным бюджетным учреждением в области мелиорации, находящимся в ведении Минсельхоза России, гражданам и юридическим лицам

услуг ...», утвержденный приказом Минсельхоза России от 18 февраля 2013 г. № 79 [1].

Согласно принципу, установленному Федеральным законом № 83-ФЗ, из соответствующего бюджета Российской Федерации за счет субсидии осуществляется финансовое обеспечение выполнения исключительно только государственного задания [15].

В Письме № 12-08-06/44036 [13] Минфин разъясняет, что если основные платные услуги включены в государственное задание, то размер субсидии на выполнение государственного задания уменьшается на объем средств, которые планируются к поступлению от потребителей данных услуг. При этом указанные планируемые поступления от оказания бюджетным учреждением платных услуг, в том числе в рамках государственного задания, не являются доходами бюджетной системы Российской Федерации.

Доходы, полученные бюджетным учреждением от деятельности, приносящей доход (оказания как основных и неосновных платных услуг), согласно пп. 2–3 ст. 298 ГК РФ [2] поступают в самостоятельное распоряжение данного учреждения. Указанные доходы расходуются согласно плану финансово-хозяйственной деятельности учреждения. Порядок расходования средств, полученных от приносящей доход деятельности, бюджетное учреждение определяет самостоятельно.

Здесь также стоит отметить отсутствие в «Порядке определения платы...», утвержденном приказом Минсельхоза России № 79 [1], начисления прибыли, что противоречит требованию п. 2 ст. 24 Федерального

закона от 12 января 1996 г. № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях» [6], которая гласит, что предпринимательской и иной приносящей доход деятельностью «признается приносящее прибыль производство товаров и услуг...». Начисление прибыли, в свою очередь, позволило бы финансировать расходы на реновацию и техническое перевооружение, реконструкцию мелиоративных объектов.

ФГБУ по мелиорации обязан вести статистический, налоговый и бухгалтерский учет результатов оказания платных услуг и предоставлять отчетные данные в установленном федеральным законодательством и иными нормативно-правовыми актами порядке. Бухгалтерский учет операций, связанных с предоставлением платных услуг, осуществляется в соответствии с действующим законодательством РФ.

Таким образом, в действующий Порядок определения платы за оказание услуг по подаче воды, утвержденный приказом Минсельхоза России № 79 от 18 февраля 2013 г. [1], необходимо внести изменения в целях учета правоприменительной практики и действующего законодательства, т. к. при крайне ограниченном выделении финансирования на субсидии по выполнению государственного задания платное оказание услуг по подаче воды является единственным дополнительным источником в поддержании водохозяйственного, в частности мелиоративного, комплекса России в работоспособном состоянии.

ЛИТЕРАТУРА

1. Об утверждении Порядка определения платы за оказание федеральным государственным бюджетным учреждением в области мелиорации, находящимся в ведении Минсельхоза России, гражданам и юридическим лицам услуг (выполнение работ), относящихся к основным видам деятельности федерального государственного бюджетного учреждения: приказ Министерства сельского хозяйства РФ от 18 февраля 2013 г. № 79: по состоянию на 18 февраля 2013 г. // Гарант Эксперт 2018. – НПП «Гарант-Сервис», 2018.
2. Гражданский Кодекс Российской Федерации часть вторая от 26 января 1996 г. № 14-ФЗ: по состоянию на 29 апреля 2018 г. // Гарант Эксперт 2018. – НПП «Гарант-Сервис», 2018.
3. Налоговый Кодекс Российской Федерации часть 1 от 31 июля 1998 г. № 146-ФЗ: по состоянию на 1 мая 2018 г. // Гарант Эксперт 2018. – НПП «Гарант-Сервис», 2018.
4. Бюджетный Кодекс Российской Федерации от 31 июля 1998 г. – № 145-ФЗ: по состоянию на 3 августа 2018 г. // Гарант Эксперт 2018 – НПП «Гарант-Сервис», 2018.
5. О бухгалтерском учете: Федеральный закон от 6 декабря 2011 г. № 402-ФЗ: по состоянию на 29 июля 2018 г. // Гарант Эксперт 2018. – НПП «Гарант-Сервис», 2018.
6. О некоммерческих организациях: Федеральный закон от 12 января 1996 г. – № 7-ФЗ: по состоянию на 29 июля 2018 г. // Гарант Эксперт 2018. – НПП «Гарант-Сервис», 2018.
7. О мелиорации земель: Федеральный закон от 10 января 1996 г. – № 4-ФЗ: по состоянию на 5 апреля 2016 г. // Гарант Эксперт 2018. – НПП «Гарант-Сервис», 2018.

-
-
8. О порядке формирования государственного задания на оказание государственных услуг (выполнение работ) в отношении федеральных государственных учреждений и финансового обеспечения выполнения государственного задания: постановление Правительства РФ от 26 июня 2015 г. № 640: по состоянию на 19 июля 2018 г. // Гарант Эксперт 2018. – НПП «Гарант-Сервис», 2018.
 9. О формировании, ведении и утверждении общероссийских базовых (отраслевых) перечней (классификаторов) государственных и муниципальных услуг, оказываемых физическим лицам, и федеральных перечней (классификаторов) государственных услуг, не включенных в общероссийские базовые (отраслевые) перечни (классификаторы) государственных и муниципальных услуг, оказываемых физическим лицам, и работ, оказание и выполнение которых предусмотрено нормативными правовыми актами Российской Федерации: постановление Правительства РФ от 30 августа 2017 г. № 1043: по состоянию на 31 марта 2018 г. // Гарант Эксперт 2018 [Электронный ресурс]. – НПП «Гарант-Сервис», 2018.
 10. Об утверждении Порядка определения нормативных затрат на выполнение государственных работ федеральными государственными бюджетными учреждениями, в отношении которых Минсельхоз России осуществляет функции и полномочия учредителя: приказ Министерства сельского хозяйства РФ от 20 июня 2016 г. № 245: по состоянию на 28 ноября 2017 г. // Гарант Эксперт 2018. – НПП «Гарант-Сервис», 2018.
 11. Об утверждении общих требований к определению нормативных затрат на оказание государственных (муниципальных) услуг в сфере сельского хозяйства, ветеринарии и рыболовства, применяемых при расчете объема субсидии на финансовое обеспечение выполнения государственного (муниципального) задания на оказание государственных (муниципальных) услуг (выполнение работ) государственным (муниципальным) учреждением: Приказ Министерства сельского хозяйства РФ от 17 июня 2015 г. № 253: по состоянию на 17 июня 2015 г. // Гарант Эксперт 2018. – НПП «Гарант-Сервис», 2018.
 12. Методические рекомендации по установлению общих требований к порядку расчета объема финансового обеспечения выполнения государственного (муниципального) задания на оказание государственных (муниципальных) услуг (выполнение работ): письмо Минфина России от 01 октября 2014 г. № 02-01-09/49180 // Гарант Эксперт 2018. – НПП «Гарант-Сервис», 2018.
 13. Комплексные рекомендации органам исполнительной власти субъектов Российской Федерации, органам местного самоуправления по реализации Федерального закона от 8 мая 2010 г. № 83-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений (для органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации и органов мест-

- ного самоуправления)»: Письмо Минфина России от 22 октября 2013 г. № 12-08-06/44036 // Гарант Эксперт 2018. – НПП «Гарант-Сервис», 2018.
14. Об утверждении Порядка определения платы за оказание федеральным бюджетным учреждением, находящимся в ведении Минсельхоза России, гражданам и юридическим лицам услуг (выполнение работ), относящихся к основным видам деятельности федерального бюджетного учреждения: приказ Министерства сельского хозяйства РФ от 31 августа 2010 г. № 300: по состоянию на 21 декабря 2012 г. // Гарант Эксперт 2018. – НПП «Гарант-Сервис», 2018.
15. О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений: Федеральный закон от 8 мая 2010 г. № 83-ФЗ: по состоянию на 27 ноября 2017 г. // Гарант Эксперт 2018. – НПП «Гарант-Сервис», 2018.

Слабунова Александра Васильевна, ORCID: 0000-0001-6769-3866, канд. техн. наук, старший научный сотрудник, ФГБНУ «Российский научно-исследовательский институт проблем мелиорации»: Россия, 346421, г. Новочеркасск, просп. Баклановский, 190.

Тел.: (8635) 26-65-00

E-mail: slabunovaAV@yandex.ru

LEGAL FRAMEWORK FOR PROVIDING PAID WATER SUPPLY SERVICES BY AMELIORATION ENTERPRISES

Slabunova Aleksandra Vasilyevna, Cand. of Tech. Sci., Senior Researcher, Russian Research Institute of Amelioration Problems, Novocherkassk, Russia.

Keywords: legal framework, state task, paid services, public institutions, regulatory costs, subsidies, financial support

Abstract. *The purpose of this article is a detailed consideration of the legal framework for the provision of paid water supply services by the federal government budgetary agencies on land amelioration (FGBA on amelioration). The analysis of the experience of paid water use in agriculture in Russia and the regulatory and legal framework for the provision of paid services for the supply of water by the FGBU on amelioration allowed us to make two main conclusions: the first is about the extremely low level of funding for land reclamation; the second is about the presence of contradictions in the current legislation and the law enforcement*

practice of providing paid water supply services, which does not allow for the uninterrupted supply of water to water consumers in the required volumes. The amount of payment for the provision of irrigation water supply should cover the costs for construction, modernization, operation and repair of reclamation systems and at the same time stimulate water consumers to rational use of water in accordance with the zonal irrigation norms. To implement these principles in the conditions of up-to-date agriculture in Russia, it is necessary to strengthen the position of the FGBA on amelioration at the legislative level in justifying the provision of water supply services on a paid basis. To do this, in order to take into account the law enforcement practice, and the text of the state assignment and the charter of the FGBU on amelioration and the modern legislation, it is necessary to make changes to the current "Procedure for determining fees ..." approved by the order of the Russian Ministry of Agriculture no. 79, which will remove existing contradictions.

REFERENCES

1. On approval of the procedure for determining payments for the provision of services (works) to the federal state budgetary institution in the field of land reclamation by the Ministry of Agriculture of Russia, citizens and legal entities, relating to the main activities of the federal state budgetary institution: Order of the Ministry of Agriculture of the Russian Federation dated February 18 2013 No. 79: as of February 18, 2013 // Garant Expert 2018. – NPP Garant-Service, 2018.

-
-
2. *Civil Code of the Russian Federation part two dated January 26, 1996 No. 14-ФЗ: as of April 29, 2018 // Garant Expert 2018. – NPP Garant-Service, 2018.*
 3. *Tax Code of the Russian Federation, part 1 of July 31, 1998 No. 146-FZ: as of May 1, 2018 // Garant Expert 2018. – NPP Garant-Service, 2018.*
 4. *Budget Code of the Russian Federation of July 31, 1998 – No. 145-ФЗ: as of August 3, 2018 // Garant Expert 2018 – NPP Garant-Service, 2018.*
 5. *On Accounting: Federal Law of December 6, 2011 No. 402-ФЗ: as of July 29, 2018 // Garant Expert 2018. – NPP Garant-Service, 2018.*
 6. *On non-profit organizations: Federal Law of January 12, 1996 – No. 7-ФЗ: as of July 29, 2018 // Garant Expert 2018. – NPP Garant-Service, 2018.*
 7. *On Land Reclamation: Federal Law of January 10, 1996 – No. 4-ФЗ: as of April 5, 2016 // Garant Expert 2018. – NPP Garant-Service, 2018.*
 8. *On the order of formation of the state task for the provision of public services (execution of works) in relation to federal government agencies and financial support for the fulfillment of the state task: Government Decree of June 26, 2015 No. 640: as of July 19, 2018 // Garant Expert 2018. – Garant-Service Research and Production Enterprise, 2018.*
 9. *On the formation, maintenance and approval of all-Russian basic (industry) lists (classifiers) of state and municipal services provided to individuals, and federal lists (classifiers) of state services not included in all-Russian basic (industry) lists (classifiers) of state and municipal services provided to individuals and works, the provision and implementation of which is provided for by the regulatory legal acts of the Russian Federation: Resolution of the Government of the Russian Federation of August 30, 2017 No. 1 043: as of March 31, 2018 // Garant Expert 2018 [Electronic resource]. – NPP «Garant-Service», 2018.*
 10. *On approval of the procedure for determining regulatory costs for the execution of state works by federal state budgetary institutions in respect of which the Ministry of Agriculture of Russia performs the functions and powers of the founder: Order of the Ministry of Agriculture of the Russian Federation of June 20, 2016 No. 245: as of November 28, 2017 // Garant Expert 2018. – Garant-Service Scientific Enterprise, 2018.*
 11. *On approval of general requirements for determining the standard costs for the provision of state (municipal) services in the field of agriculture, veterinary medicine and fisheries, used in calculating the amount of subsidies for financial support for the implementation of state (municipal) tasks for the provision of state (municipal) services (execution of works) state (municipal) institution: Order of the Ministry of Agriculture of the Russian Federation of June 17, 2015 No. 253: as of June 17, 2015 // Garant Expert 2018. – NPP Garant-Service, 2018.*
 12. *Methodical recommendations on the establishment of general requirements for the procedure for calculating the amount of financial support for the fulfillment of state (municipal) tasks for rendering state (municipal) services (performance of work): Letter No. 02-01-09 / 49180 of the Ministry of Finance of Russia dated October 1, 2014 // Garant Expert 2018. – NPP Garant-Service, 2018.*
 13. *Comprehensive recommendations to the executive authorities of the constituent entities of the Russian Federation, local governments on the implementation of the Federal Law of May 8, 2010 No. 83-FZ “On Amendments to Certain Legislative Acts of the Russian Federation in connection with the improvement of the legal status of state (municipal) institutions (for executive authorities of the constituent entities of the Russian Federation and local governments) ”: Letter of the Ministry of Finance of Russia dated October 22, 2013 No. 12-08-06 / 44036 // Garant Expert 2018. – NPE Garant-Serv with «, 2018.*
 14. *On approval of the procedure for determining fees for providing federal budgetary institutions under the jurisdiction of the Ministry of Agriculture of Russia, citizens and legal entities services (works) related to the main activities of the federal budget institution: Order of the Ministry of Agriculture of the Russian Federation of August 31, 2010 No. 300 : as of December 21, 2012 // Garant Expert 2018. – NPP Garant-Service, 2018.*
 15. *On Amendments to Certain Legislative Acts of the Russian Federation in connection with the improvement of the legal status of state (municipal) institutions: Federal Law of 8 May 2010 No. 83-ФЗ: as of November 27, 2017 // Garant Expert 2018. – NPP «Garant-Service», 2018.*
-
-

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО КОНТРОЛЯ НАЛОГОВЫХ РАСЧЕТОВ

А. Ю. СМАГИНА,

*ФГБОУ ВО «Тольяттинский государственный университет»,
г. Тольятти*

Реферат. В настоящее время осуществление управленческого (внутреннего) контроля является необходимым действием по обеспечению сохранности активов и их эффективного использования, повышения финансовых результатов деятельности организации, достаточного уровня экономической безопасности и пр. Одним из объектов управленческого контроля являются налоговые расчеты, под которыми понимается исчисление налоговых платежей путем определения объектов налогообложения, расчета налоговой базы, применения налоговых льгот и налоговых ставок, погашение налоговых обязательств путем уплаты налоговых платежей в бюджет и представление соответствующих показателей в налоговой отчетности. Данный объект (налоговые расчеты) представляет актуальность для целей исследования ввиду смежной области интересов государства и налогоплательщика: необходимости соблюдения оптимального уровня налоговой нагрузки, обеспечения налоговой безопасности. С целью реализации данного направления используется система управленческого контроля налоговых расчетов, позволяющая путем проведения процедур контроля обеспечить внутренних заинтересованных пользователей оперативной, достаточной и достоверной информацией о налоговых расчетах и состоянии налоговой системы экономического субъекта, на основе которой могут быть приняты соответствующие управленческие решения. Для формирования представления заинтересованных внутренних пользователей об эффективности реализации управленческого контроля, в том числе налоговых расчетов, необходимо использовать системы показателей, позволяющих провести оценку эффективности такого контроля. В данной статье предлагается осуществлять оценку эффективности управленческого контроля налоговых расчетов с использованием количественных и качественных показателей посредством оценки надежности и результативности такой системы.

Ключевые слова: оценка эффективности, результативность, надежность управленческого контроля, количественные и качественные показатели оценки.

Осуществление управленческого контроля, в том числе налоговых расчетов, обуславливает необходимость оценки деятельности такой системы для информирования руководства высшего звена о результатах ее реализации и соответствии установленным требованиям. Оценка управленческого контроля налоговых расчетов позволяет заинтересованному пользователю составить представление о ее надежности и результативно-

сти для принятия решения о направлениях развития данной системы.

Оценка управленческого контроля относится к элементам контроля, поэтому исследованием механизма ее осуществления занимались такие ученые как: В. А. Пискунов, В. А. Маняева, А. А. Фадеева, М. А. Азарская, Т. Ю. Серебрякова и другие [1–4]. В. А. Пискунов, исследуя вопросы оценки эффективности управленческого контроля,

к критериям его оценки относит результативность и определенную сумму расходов на осуществление такого контроля [1]. В. А. Маняева и А. А. Фадеева предлагают один критерий оценки – результативность [2]. М. А. Азарская указывает на необходимость оценки управленческого контроля посредством оценки эффективности его дизайна и операционной эффективности управленческого контроля [3]. Т. Ю. Серебрякова предлагает использовать два критерия оценки эффективности управленческого контроля: действенность и результативность, используя качественные и количественные показатели оценки [4].

Исходя из представленных мнений ученых можно сделать вывод об отсутствии единства мнений в отношении оценки эффективности управленческого контроля, в том числе налоговых расчетов.

Анализ мнений ученых, а также практического опыта по вопросу оценки управленческого контроля позволил предложить оценивать эффективность управленческого контроля налоговых расчетов через его надежность и результативность.

Надежность управленческого контроля налоговых расчетов предлагается понимать как систему показателей, которые позволяют получить представление об организации и реализации такого вида контроля, а также корреляции контрольных процедур с установленными целями и задачами контроля.

Результативность управленческого контроля налоговых расчетов (УК НР – далее по тексту) предлагается понимать как благоприятную реакцию на налоговые расчеты как объект контроля, которая достигается путем применения контрольных процедур.

Оценку надежности и результативности управленческого контроля предлагается осуществлять с использованием количественных и качественных показателей. Количественные показатели представляют собой систему числовых данных, выраженные через коэффициенты, позволяющие оценить определенные процессы и охарактеризовать налоговую систему организации. Качественные показатели характеризуют организацию и осуществление управленческого контроля налоговых расчетов, контрольных процедур. Допустимо трансформировать качественные показатели в количественные путем использования оценочных коэффициентов для повышения информативности оценки эффективности управленческого контроля налоговых расчетов.

Модель оценки эффективности управленческого контроля налоговых расчетов через определение качественных и количественных показателей такой оценки отражена на рис. 1.

Для оценки надежности управленческого контроля налоговых расчетов и выявления правильности организации и реализации процедур контроля, определения их достаточности, следует установить направления оценки управленческого контроля:

- установление соответствия профессиональных компетенций сотрудника требованиям, закрепленных в профстандартах;

- установление качества осуществления исполнительной дисциплины сотрудников, осуществляющих управленческий контроль;

- установление соответствия осуществляемых сотрудниками действий по управленческому контролю утвержденным требованиям и регламентам;

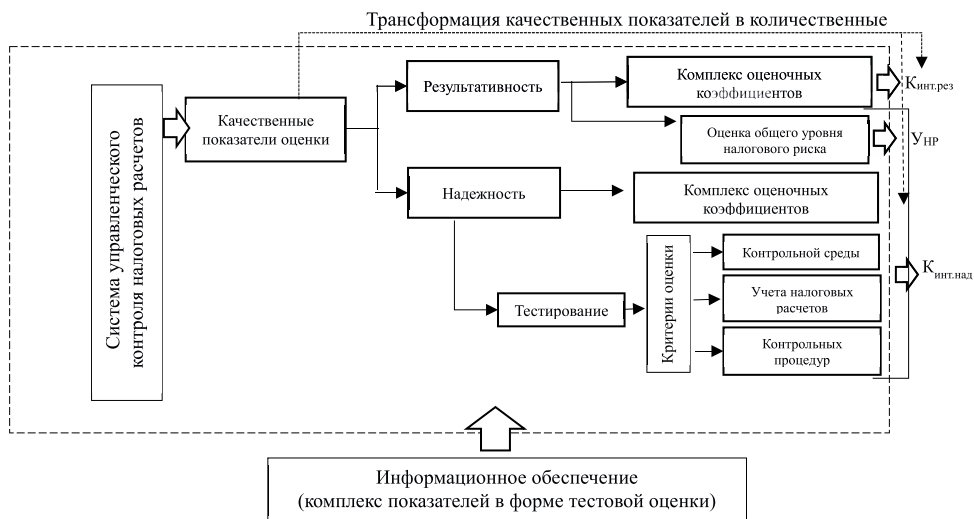


Рисунок 1. Модель оценки эффективности управленческого контроля налоговых расчетов

– контроль движения потоков информации и использования компьютеризированных систем информации для осуществления управленческого контроля;

– установление соответствия исполнению графика документооборота;

– установление соответствия содержания внутренних регламентов по управленческому контролю внешним нормативно-правовым актам;

– установление соответствия контрольной среды утвержденным целям и задачам управленческого контроля.

Для оценки управленческого контроля налоговых расчетов осуществляется мониторинг надежности организации и осуществления такого контроля, который проводится с использованием таких приемов, как:

1. Наблюдение за осуществлением контрольной процедуры;

2. Повторная реализация соответствующей контрольной процедуры;

3. Тестирование управленческого контроля налоговых расчетов.

Тестирование позволяет оценить контрольную среду, а также произвести оценку учета и контрольных процедур, то есть выявить непредотвращенные ошибки в деятельности службы (отдела, департамента) управленческого контроля, бухгалтерской или иной службы.

Для осуществления тестирования оценки надежности управленческого контроля налоговых расчетов необходимо ранжировать в баллах ответы на вопросы каждого из предложенных автором блоков.

Таблица 1 – Оценка организации контрольной среды УК НР

№ п/п	Показатель	Критерии оценки	Количество баллов
	1	2	3
1	Уровень профессиональной компетенции специалиста по УК НР	1 – высокий 0,5 – средний 0 – низкий	

	1	2	3
2	Соответствие УК НР целям, задачам, масштабу, специфике, виду деятельности организации	1 – Полностью 0,5 – Частично 0 – не соответствует	
3	Распределение обязанностей по учету и контролю налоговых расчетов между различными сотрудниками организации	1 – да 0 – нет	
4	Наличие актуальной информации о характеристике и осуществлении УК НР в Положении о УК НР	1 – Полностью 0,5 – Частично 0 – не соответствует	
5	Соблюдение правил осуществления УК НР согласно локальным нормативным актам организации, соответствие законодательству РФ о налогах и сборах, внутреннем контроле	1 – Полностью 0,5 – Частично 0 – не соответствует	
6	Взаимодействие информационных потоков между службой управленческого контроля налоговых расчетов и другими отделами организации	1 – Присутствует отсутствует	
7	Осуществление УК НР в рамках общей системы управленческого контроля в организации и подконтрольность начальнику службы УК	Да нет, система УК НР автономна	

Таблица 2 – Оценка учета налоговых расчетов

№ п/п	Показатель	Критерии оценки	Количество баллов
	1	2	3
1	Наличие в учетной политики для целей бухгалтерского (финансового и налогового) учета положений об учете налоговых платежей, налоговой отчетности с актуальной информацией	1 – да 0 – нет	
2	Соответствие положений учетных политик требованиям законодательства, применение положений учетных политик учете	1 – Полностью 0,5 – Частично 0 – не соответствие	
3	Полнота и правильность отражения информации в учете и отчетности о налоговых расчетах	1 – да 0 – нет	
4	Наличие управленческого учета налоговых расчетов и внутренней управленческой отчетности	1 – да 0 – нет	
5	Оперативность отражения операций в бухгалтерском (финансовом и налоговом) учете	1 – Оперативно 0,5 – Не всегда оперативно 0 – Не оперативно	

	1	2	3
6	Наличие отдельного специалиста, занимающегося бухгалтерским (финансовым и налоговым) учетом налоговых расчетов	1 – да 0 – нет	
7	Возникновение ошибок в учете и отчетности по налоговым расчетам	1 – Есть несущественные ошибки, их немного, существенные отсутствуют 0,5 – Есть много несущественных ошибок и немного существенных 0 – Есть и несущественные, и существенные ошибки в учете	
8	Оперативность исправления ошибок в учете и отчетности по налоговым расчетам, самостоятельно выявленных специалистом по бухгалтерскому учету	1 – ошибки исправляются своевременно 0 – Не своевременно	
9	Степень автоматизации учета	1 – полностью автоматизирован 0,5 – частично автоматизирован 0 – ручной учет	

Таблица 3 – Оценка контрольных процедур

№ п/п	Показатель	Критерии оценки	Количество баллов
	1	2	3
1	Установление сроков для осуществления контрольных процедур по налоговым расчетам	1 – да 0 – нет	
2	Соблюдение сроков реализации контрольных процедур по налоговым расчетам	1 – Оперативно 0,5 – Не всегда оперативно 0 – Не оперативно	
3	Документальное оформление контрольных процедур УК НР	1 – да 0,5 – не всегда/не всех 0 – нет	
4	Периодическое предоставление отчета об осуществлении УК НР и доклад на собрании службы УК	1 – да 0 – нет	
5	Проведение всех процедур УК НР, предусмотренных Положением о УК НР	1 – да 0,5 – не всегда 0 – нет	

	1	2	3
6	Понятность проведения процедур УК НР и их результата	1 – да 0,5 – не всегда 0 – нет	
7	Положительный эффект на налоговые расчеты экономического субъекта реализации процедуры «мониторинг изменений законодательства о налогах и сборах»	1 – да 0,5 – не всегда 0 – нет	
8	Положительный эффект на налоговые расчеты экономического субъекта реализации процедуры «мониторинг сроков исчисления, уплаты налогов и представления отчетности и сопоставление с рабочим налоговым календарем»	1 – да 0,5 – не всегда 0 – нет	
9	Положительный эффект на налоговые расчеты экономического субъекта реализации процедуры «сопоставление фактических показателей по налоговым расчетам с бюджетлируемыми, выявление факторов, вызвавших отклонения»	1 – да 0,5 – не всегда 0 – нет	
10	Положительный эффект на налоговые расчеты экономического субъекта реализации процедуры «мониторинг ошибок в бухгалтерском (финансовом и налоговом), управленческом учете и отчетности, минимизация их последствий»	1 – да 0,5 – не всегда 0 – нет	
11	Положительный эффект на налоговые расчеты экономического субъекта реализации процедуры «оценка налоговых рисков для целей обеспечения налоговой безопасности»	1 – да 0,5 – не всегда 0 – нет	
12	Документальное фиксирование обнаруженных ошибок в учете и отчетности о налоговых расчетах и предоставление сведений в центры ответственности для оперативного их исправления	1 – да 0,5 – не всегда 0 – нет	
	Проведение контрольных процедур в зависимости от выявленного налогового риска	1 – Да, контрольные процедуры всегда осуществляются в зависимости от выявленного налогового риска	

	1	2	3
13		0,5 – Контрольные процедуры зачастую осуществляются в зависимости от выявленного налогового риска, если риск определен как высокий Контрольные процедуры осуществляются все зависимости от выявленного налогового риска	
14	Повышение достоверности и полноты информации о налоговых расчетах в учете и отчетности экономического субъекта вследствие реализации контрольных процедур	1 – да, для всех процедур 0,5 – да, но отдельные процедуры не влияют на степень достоверности и полноты информации о НР 0 – нет, в результате контрольных процедур достоверность и полноты информации о НР не повышается	

Формулы оценочных коэффициентов по трем блокам вопросов тестов и уровня надежности управленческого контроля налоговых расчетов путем вычисления среднего взвешенного разработаны автором и представлены на рисунке 2.

Нормальным значением показателей ОКС, УНР, ОКП является приближенное к единице. После расчета средних взвешенных баллов по каждому из трех блоков тестирования оценки надежности управленческого контроля налоговых расчетов, производится ранжирование по значимости результатов таких тестов (табл. 4).

Величина показателя значимости W позволяет осуществить корректировку каждого из полученных значений оценочных коэффициентов и рассчитать среднее взвешенное значение уровня надежности управленческого контроля налоговых расчетов по результатам тестирования по формуле, разработанной автором и представленной на рис. 1.

Величина показателя $У_{т}$, так же как и оценочных коэффициентов, должна стремиться достичь единицы. Система управленческого контроля налоговых расчетов по результатам оценки с помощью тестирования считается тем более надежной, чем больше по-

казатель Y_T приближается к единице. Выявление наименее надежных и нуждающихся в актуализации областей тестирования управленческого контроля

налоговых расчетов происходит в момент анализа результатов каждого из трех блоков тестов и определения оценочных коэффициентов.



Рисунок 2. Система оценочных коэффициентов надежности управленческого контроля налоговых расчетов

Таблица 4 – Ранжирование тестов для оценки надежности УК НР

Наименование теста УК НР	Значимость (W)
OKC	W_1
УНР	W_2
ОКП	W_3

Таким образом, с помощью представленных направлений тестирования и оценочных коэффициентов возможно определить качественное состояние надежности управленческого контроля налоговых расчетов.

Оценку надежности УК НР с использованием количественных показателей предлагается осуществлять с использованием коэффициентов оценки, разработанных автором и содержащихся в таблице 5.

Представленные в таблице 5 оценочные коэффициенты являются составляющими интегрального коэффициента надежности УК НР, рассчитываемого по формуле 1:

$$K_{\text{интегр.над.}} = \sqrt[3]{K_{1н} + K_{2н} + Y_T} \quad (1)$$

где $K_{\text{интегр.над.}}$ – интегральный коэффициент надежности УК НР; $K_{1н...Y_T}$ – составляющие части интегрального коэффициента надежности.

Таблица 5 – Коэффициенты количественной оценки надежности процедур управленческого контроля налоговых расчетов

Составные части интегрального коэффициента	Интегрируемые показатели	Формула исчисления
1. Определение процедур УК НР, которые используются	Отношение числа процедур УК НР, которые используются или не используются к общему количеству процедур УК НР	$K_{1н} = \frac{K_{и/н}}{K}$
2. Мониторинг осуществления документирования процедур УК НР	Отношение числу процедур УК НР, подвергнутых документальному оформлению к общему количеству процедур УК НР	$K_{2н} = \frac{K_{док}}{K}$
3. Тестирование (надежность) УК НР	Надежность УК НР по результатам тестов трех блоков	$Y_{т} = \frac{ОКС \cdot W_1 + УПР \cdot W_2 + ОКП \cdot W_3}{3}$

Значение интегрального коэффициента надежности УК НР должно быть приближенным к единице – в этом случае надежность системы управленческого контроля налоговых расчетов считается высокой.

Исходя из цели осуществления УК НР – обеспечения достаточной уверенности внутренних пользователей

в том, что информация такой системы является надежной, оперативной и полной – в разрезе количественных и качественных характеристик оценки УК НР предлагается определять степень удовлетворенности информационных обеспечением таких пользователей. Для этого разработан тест, представленный в таблице 6.

Таблица 6 – Тест для определения степени удовлетворенности внутренних пользователей состоянием информационного обеспечения УК НР

№ п/п	Вопросы	Ответы	
		Да	Нет
1	Информация УК НР позволяет удовлетворить основные потребности управления НР?		
2	Присутствуют ли в информации об НР бюджетные показатели?		
3	Информация НР: – оперативна? – является ли полной для управления НР?		
4	Информация НР: – доступна для формирования представления о состоянии налоговой системы экономического субъекта?		
5	Информация УК НР помогает удостовериться в правдивости данных о НР, отраженных в учете и отчетности?		

Алгоритм оценки степени удовлетворенности заинтересованных пользователей информационным обеспечением системы УК НР основан на расчете процентного соотно-

шения положительных ответов теста к их общему количеству. Для оценки результатов по данному тесту автор предлагается выделять три группы вариантов тестирования (табл. 7).

Таблица 7 – Ранжирование результатов тестирования для оценки степени удовлетворенности заинтересованных внутренних пользователей состоянием информационного обеспечения результатами управленческого контроля

Степень удовлетворенности информационным обеспечением УК НР	Значение результата теста, %
Высокая	80–100
Средняя	60–79
Низкая	0–59

Согласно оценке автора, оптимальной степенью удовлетворенности заинтересованных пользователей информационным обеспечением УК НР считается значением теста более 80% (положительны 4 ответа из 5 возможных). Значение результата теста от 60 до 79 процентов свидетельствует об имеющихся проблемах и «узких местах», связанных с осуществлением управленческого контроля НР и представлением его результатов заинтересованным пользователям. Выявление таких проблем осуществляется путем анализа отрицательных ответов на вопросы тестирования и выявления причин таких проблем. Значение результатов тестирования менее 60% свидетельствует о необходимости оперативной реструктуризации порядка и процесса организации и осуществления управленческого контроля налоговых расчетов.

Оценка результативности управленческого контроля налоговых расчетов базируется на определении достижения или недостижения установленных значений и цели организации. Для определения результатив-

ности предлагается использование качественных и количественных показателей оценки УК НР. Качественные показатели результативности представлены в таблице 7.

Величина каждого из оценочных коэффициентов должна быть приближена к единице.

Качественные показатели оценки результативности УК НР является составляющими интегрального коэффициента, который рассчитывается по формуле 2.

$$K_{\text{интегр.рез.}} = \sqrt[3]{K_{1p} + K_{2p} + K_{3p}} \quad (2)$$

где $K_{\text{интегр.рез.}}$ – интегральный коэффициент результативности УК НР, $K_{1p} \dots K_{3p}$ – составные части интегрального коэффициента результативности.

Значение данного коэффициента, так же, как и его составляющих, должно стремиться к единице. Чем больше величина интегрального коэффициента результативности УК НР стремится достичь единицы, тем более результативным является управленческий контроль налоговых расчетов.

Таблица 7 – Коэффициенты качественной оценки результативности управленческого контроля налоговых расчетов

Составные части интегрального коэффициента	Интегрируемые показатели	Формула исчисления
Точность бюджетных реальных и условных показателей по НР по договорам	Отношение реальных фактических НР за отчетный период к общему количеству бюджетных реальных и условных показателей по НР	$K_{1p} = \frac{НР_p}{НР_{p \text{ бюдж}} + НР_y}$
2. Точность бюджетных показателей по НР по договору	Отношение фактической суммы НР за отчетный период по определенному договору к бюджетным показателям по НР по договору	$K_{2p} = \frac{НР_{p \text{ догА}}}{НР_{p \text{ бюдж догА}} + НР_{y \text{ догА}}}$
3. Точность бюджетных показателей по НР по договору за квартал	Отношение фактической поквартальной суммы НР по определенному договору к бюджетным показателям по НР по договору	$K_{3p} = \frac{НР_{p \text{ догА n}}}{НР_{p \text{ бюдж догА n}} + НР_{y \text{ догА n}}}$ где n – номер квартала

Результативность УК НР, кроме качественных показателей, характеризуется количественным показателем оценки. К нему относится изменение уровня налогового риска организации, которые разработан автором и исчисляется по формуле 3.

$$Y_{НРN} = \frac{P_1 \cdot I_1 + P_2 \cdot I_2 + \dots + P_N \cdot I_N}{n} \quad (3)$$

где $P_{1,2,N}$ – воздействие налогового риска; $I_{1,2,N}$ – вероятность возникновения налогового риска; $Y_{НРN}$ – уровень налогового риска.

Определение изменения уровня налогового риска базируется на сопоставлении его фактического уровня с планируемым значением или значением предшествующего отчетного периода. При положительном характере такого изменения система управленческого контроля налоговых расчетов на основе количественной оценки считается результативно.

Таким образом, оценка эффективности УК НР позволяет сформировать представление заинтересованных пользователей о надлежащей организации и осуществлении управленческого контроля налоговых расчетов, соответствии установленным правилам и регламентам, что позволяет быть уверенными в обеспечении налоговой безопасности экономического субъекта и принимать решения в отношении совершенствования системы управления организацией.

ЛИТЕРАТУРА

1. Пискунов В. А. Учет и контроль расходов коммерческой организации: проблемы теории и практики. СПб. : Юридический центр-Пресс, 2004. – С. 236. – С. 27–29.
2. Маняева В. А., Фадеева А. А. Формирование и оценка внутреннего контроля экономического субъекта // Вестник Самарского государ-

- ственного экономического университета. – 2014. – № 9(119). – С. 81–85.
3. Азарская М. А. Система внутреннего контроля в управлении организаций // Инновационное развитие экономики. – 2014. – № 2 (19). – С. 111–118.
 4. Серебрякова Т. Ю. Концептуальные модели сквозного внутреннего контроля дисс. На соиск. Ст. д-ра экон.наук, 2010 г.
 5. Волошин Д. А. Внутренний аудит системы управленческого учета на предприятии // Аудиторские ведомости. – 2008. – № 5. – С. 52–57.
 6. Гуськова Т. Н., Васильева Е. А. Организационный механизм системы внутреннего контроля экономического субъекта // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. – 2013. – № 2(28). – С. 93–98.
 7. Игошина Ю. А. Организация внутреннего контроля в системе управленческого учета на сельскохозяйственных организациях // Вестник НГИЭИ. – 2012. – № 1. – С. 60–69.
 8. Сафонова М. Ф. Методика управления рисками финансово-хозяйственной деятельности в организации / М. Ф. Сафонова, К. В. Мовчан // Международный бухгалтерский учет. – 2013. – № 29(275). – С. 23–32.
 9. Сивцова Е. В. Методические аспекты осуществления внутреннего контроля качества аудита / Е. В. Сивцова // Аудиторские ведомости. – 2012. – № 1/2.
 10. Стафиевская М. В. Необходимость идентификации и управления налоговым риском // Вестник Казанского государственного аграрного университета. – 2010. – Т. 5. – № 2 (16). – С. 80–82.
 11. Филин С. А. Риск как элемент стратегического управления в инновационной сфере // Управление риском. – 2010. – № 3.
 12. Хмелев С. А. Организация внутреннего контроля на предприятии // Экономика и управление. – 2009. – № 11 (49). – С. 56–59.
 13. Юнусова Д. А. Внутренний аудит в системе управления предприятием // Научное обозрение. Серия 1: Экономика и право. – 2014. – № 5. – С. 56–59.

Смагина Анастасия Юрьевна, старший преподаватель департамента «Предпринимательство» Института финансов, экономики и управления, ФГБОУ ВО «Тольяттинский государственный университет»: Россия, 445020, г. Тольятти, ул. Белорусская, 14.

Тел.: (848-2) 53-92-47

E-mail: anastasiasmgn@rambler.ru

EVALUATION OF MANAGEMENT CONTROL EFFECTIVENESS IN TAX CALCULATIONS

Smagina Anastasiya Yuryevna, senior lecturer, Tolyatti State University, Tolyatti, Russia.

Keywords: *performance evaluation, performance, reliability of management control, quantitative and qualitative indicators of evaluation.*

Abstract. *Currently, implementation of managerial (internal) control is a necessary action to ensure the safety of assets and their effective use, to improve the financial performance of the organization and the sufficient level of economic security, etc. One of the objects of management control is tax calculations, which means calculating tax payments by de-*

termining the objects of taxation, calculating the tax base, applying tax benefits and tax rates, paying off tax liabilities by paying tax payments to the budget and presenting relevant indicators in tax reporting. This object (tax calculations) is relevant for research purposes because of the common sphere of interests of the state and the taxpayer, which is the need to comply with the optimal level of tax burden and ensure tax security. In order to do this, the system of management controlling tax calculations is used, which allows, through the control procedures, to provide internal interested users with timely, sufficient and reliable information on tax cal-

culations and the state of the tax system of an economic entity, on the basis of which relevant management decisions can be made. To form the interested internal users' perception of the implemented management control effectiveness, including tax calculations, it is necessary to use a system of indicators that will allow an assessment of the effectiveness of such control. This article proposes to assess the effectiveness of managerial control in tax calculations using quantitative and qualitative indicators by assessing the reliability and effectiveness of such a system.

REFERENCES

1. Piskunov V. A. *Accounting and control of expenses of a commercial organization: problems of theory and practice*. SPb. : Legal Center-Press, 2004. – P. 236. – P. 27–29.
2. Manyayeva V. A., Fadeeva A. A. *Formation and evaluation of the internal control of the economic entity* // *Bulletin of the Samara State University of Economics*. – 2014. – No. 9 (119). – P. 81–85.
3. Azarskaya M. A. *The system of internal control in the management of organizations // Innovative development of the economy*. – 2014. – No. 2 (19). – Pp. 111–118.
4. Serebryakova T. Yu. *Conceptual models of end-to-end internal control diss. On the competition*. Art. Dr. Econ.Sci., 2010
5. Voloshin D. A. *Internal audit of the management accounting system at an enterprise // Auditor statements*. – 2008. – No. 5. – P. 52–57.
6. Gus'kova, T. N., Vasilyeva, E. A. [Organizational mechanism of the system of internal control of an economic entity]. *Vestnik Volga Region State University of Service. Series: Economy*. – 2013. – No. 2 (28). – Pp. 93–98.
7. Igoshina Yu. A. *Organization of internal control in the management accounting system at agricultural organizations* // *Vestnik NIIEI*. – 2012. – No. 1. – P. 60–69.
8. Safonova M. F. *Methodology of risk management of financial and economic activities in an organization / MF Safonova, KV Movchan* // *International Accounting*. – 2013. – No. 29 (275). – Pp. 23–32.
9. Sivtsova, Ye. V. *Methodological aspects of the implementation of internal audit quality control / E.V. Sivtsova* // *Audit statements*. – 2012. – No. 1/2.
10. Stafievsckaya M.V. *The necessity of identification and management of tax risk* // *Bulletin of Kazan State Agrarian University*. – 2010. – Vol. 5. – No. 2 (16). – P. 80–82.
11. Filin S. A. *Risk as an element of strategic management in the innovation sphere* // *Risk Management*. – 2010. – No. 3.
12. Khmelev S. A. *Organization of internal control at the enterprise* // *Economy and Management*. – 2009. – No. 11 (49). – Pp. 56–59.
13. Yunusova D. A. *Internal audit in the enterprise management system* // *Scientific Review. Series 1: Economics and Law*. – 2014. – No. 5. – P. 56–59.

ПОРЯДОК ПРИЗНАНИЯ И ПРИМЕНЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ АУДИТА В ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ПРАКТИКЕ

Л. О. ПУДЕЯН, И. В. СМИРНОВА

*ФГБОУ ВПО «Донской государственный технический университет»,
г. Ростов-на-Дону*

Реферат. В статье рассматривается порядок признания Советом по аудиторской деятельности на территории Российской Федерации Международных стандартов аудита. В результате проведенных к настоящему времени экспертиз для внедрения в отечественную практику подтверждены сорок восемь документов, которые применяются с «01» января 2017 года. Несмотря на то, что признание международных стандартов аудита в качестве правовой основы аудиторской деятельности в России способствовало существенному сближению отечественной и мировой практики аудита, существующих в области аудита проблем это не решило. В частности это касается проведения аудиторских процедур. Многие отечественные исследователи сходятся во мнении, что аудиторские процедуры занимают особенное место в аудиторском процессе. В практике аудита аналитические процедуры, состоящие в выявлении, анализе и оценке различных показателей финансово-экономической деятельности проверяемого экономического субъекта и их соотношений, являются наиболее часто применяемыми для получения доказательств. Именно данному типу процедур уделено особое внимание в Федеральном правиле (стандарте) аудиторской деятельности № 20 «Аналитические процедуры» (ФПСАД № 20) и Международном стандарте аудита 520 «Аналитические процедуры» (МСА 520). Сравнительный анализ требований, предъявляемых этими стандартами, позволяет сделать вывод, что, несмотря на явное сходство, их суть, содержание и структура различны как по форме, так и по существу. Поэтому адаптация международных стандартов аудита к отечественной практике требует качественно новых теоретических разработок от отечественной экономической науки. Но, прежде всего, более глубокого и объективного подхода отечественных практиков к аудиторской деятельности.

Ключевые слова: международные стандарты аудита, экспертиза применимости, аналитические процедуры.

Правительство РФ Постановлением от 11 июня 2015 г. № 576 ратифицировало на территории Российской Федерации Положение о признании Международных стандартов аудита (далее – Положение), устанавливающее порядок признания международных стандартов аудита в России [2].

Признание Международных стандартов аудита применимыми на территории России подразумевает процесс введения в действие на территории нашей страны каждого доку-

мента, который содержит международные стандарты аудита. При этом признание документа, содержащего международные стандарты аудита, подлежащим применению возможно только в том случае, если проводимая экспертным органом (Советом по аудиторской деятельности) по поручению Министерства финансов РФ экспертиза подтвердит соответствие данного документа установленным законодательством Российской Федерации основам регулирования аудиторской деятельности. По ито-

гам экспертизы оформляется заключение, содержащее один из следующих выводов:

а) подтверждение применимости на территории Российской Федерации документа, содержащего международные стандарты аудита, в целом;

б) подтверждение применимости на территории Российской Федерации документа, содержащего международные стандарты аудита, с изъятием отдельных положений этого документа, применимость которых на территории Российской Федерации подтверждена быть не может;

в) невозможно подтверждение применимости на территории Российской Федерации документа, содержащего международные стандарты аудита, в целом.

На основе заключения Министерство финансов РФ принимает решение о введении в действие на территории России документа, содержащего международные стандарты аудита [5].

Результаты проведенных к настоящему времени экспертиз подтвердили применимость на территории Российской Федерации 48 документов, утвержденных Приказом Министерства финансов РФ от 24.10.2016 г. № 192н и Приказом Министерства финансов РФ от 09.11.2016 г. № 207н [6, 7]. Международные стандарты аудита, перечисленные в указанных Приказах, стали применяться с 1 января 2017 года, если договор на оказание аудиторских услуг был заключен до этой даты, аудиторская компания или индивидуальный аудитор вправе применять действовавшие до этих пор Федеральные правила (стандарты) аудиторской деятельности.

Таким образом, с 1 января 2017 г. профессиональная аудиторская деятельность в России регулируется Федеральным законом от 30.12.2008 № 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности» [1] и введенными в действие на территории Российской Федерации Международными стандартами аудита.

Признание международных стандартов аудита, оценка возможности их применения в российской действительности и, в конце концов, принятие их в качестве правовой основы аудиторской деятельности в России способствовали существенному сближению отечественной и мировой практики аудита, так как международные стандарты аудита общепризнаны механизмом выработки единого понимания роли и значения, целей и задач, способов и процедур осуществления аудита. Однако принимаемые меры не в полной мере решают существующие в области аудита проблемы. В настоящее время вопрос осуществления аудиторской деятельности на основе применения международных стандартов аудита приобретает особую актуальность, в частности, на наш взгляд, пристального внимания заслуживает вопрос аудиторских процедур.

Многие отечественные и зарубежные авторы, такие как В. А. Андреев, Р. Адамс, С. М. Бычкова, А. Брюне, Е. М. Гутцайт, И. Гариссон, К. Друри, Дж. Лоббек, С. В. Панкова, Д. Робертсон, В. П. Суйц, исследовали принципы, теории и практики международной системы аудита. Однако вопросы внедрения на территории России международных стандартов аудита по-прежнему остаются дискуссионными.

Так, по мнению Е. И. Дробышевской и К. С. Сурниной, «аудит

состоит из аудиторских процедур, осуществляемых в определенной последовательности с применением конкретных методов и приемов аудита. Аудиторские процедуры занимают особенное место в аудиторском процессе» [10, с. 1076], «аудиторские процедуры являются реальным воплощением применения соответствующих методов и приемов, определенная последовательность которых формирует методику проверки. Значимость аудиторских процедур в процессе проведения аудита трудно переоценить. Именно поэтому обязательные из них приводятся в международных стандартах аудита и составляют содержательную основу требований, предъявляемых к аудиторам» [8, с. 179].

В своих трудах И. М. Пожарицкая отмечает, что «процедурное обеспечение аудита должно обеспечивать использование надлежащих критериев согласно поставленным целям» [9, с. 15].

В практике аудита аналитические процедуры являются наиболее часто применяемыми аудиторскими процедурами для получения доказательств. Аналитические процедуры – один из видов независимых процедур, состоящих в выявлении, анализе и оценке различных показателей финансово-экономической деятельности проверяемого экономического субъекта и их соотношений.

Особое внимание применению аналитических процедур уделено в Федеральном правиле (стандарте) аудиторской деятельности № 20 «Аналитические процедуры» (далее – ФПСАД № 20) [3] и международном стандарте аудита МСА 520 «Аналитические процедуры» [4]. По сути МСА 520, введенный в действие на территории

Российской Федерации, обновляет содержащиеся в ФПСАД № 20 требования к аналитическим процедурам. Сравнение требований в отношении аналитических процедур Международного стандарта аудита 520 «Аналитические процедуры» и ФПСАД № 20 «Аналитические процедуры» представлено в таблице 1.

Сравнение российского стандарта ФПСАД № 20 и международного – МСА 520 позволяет сделать следующие выводы.

1. Сфера применения аналитических процедур в российском и международном стандартах существенно различается. Так, МСА 520 регламентирует обязанность аудитора по проведению аналитических процедур ближе к окончанию аудита с целью формированию у аудитора общего вывода относительно финансовой отчетности. ФПСАД № 20 обязывает аудитора применять аналитические процедуры на стадии планирования и на завершающей стадии, но они могут применяться и на других стадиях аудита.

2. ФПСАД № 20 глубже и детальнее раскрывает суть применения аналитических процедур в процессе аудита, в то время как сущность и цели аналитических процедур в МСА 520 ограничены только целями аудитора.

3. В ФПСАД № 20, в отличие от МСА 520, нет четкого определения аналитических процедур: отсутствует трактовка взаимосвязи финансовых и нефинансовых данных.

4. Методы (приемы) осуществления аналитических процедур по МСА 520 и ФПСАД № 20 значимых отличий не имеют.

5. В ФПСАД № 20 перечень объектов, в отношении которых могут проводиться аналитические процедуры, шире, чем в МСА 520.

Таблица 1 – Сравнение требований МСА 520 и ФПСАД № 20 относительно аналитических процедур

Критерии	МСА 520 «Аналитические процедуры»	ФПСАД № 20 «Аналитические процедуры»
Область применения	Устанавливает обязанности аудитора в отношении аналитических процедур как процедур проверки по существу, регламентирует обязанность аудитора по проведению аналитических процедур ближе к концу аудита, что способствует формированию у аудитора общего вывода относительно отчетности	Устанавливает единые требования к применению аналитических процедур в ходе аудита. Аудитор должен применять аналитические процедуры на стадии планирования аудита, завершающей стадии аудита, но может и на других стадиях аудита
Цель	Цель аудитора заключается в: – получении надежных аудиторских доказательств при проведении аналитических процедур проверки по существу; – разработке и проведении аналитических процедур ближе к окончанию аудита	Аналитические процедуры используются: – при планировании аудитором характера, срока и объема других аудиторских процедур; – в качестве аудиторских процедур проверки по существу; – в качестве проверки отчетности на завершающей стадии аудита
Определение	Аналитические процедуры – оценка финансовой информации путем анализа вероятных взаимосвязей между финансовыми и нефинансовыми данными; исследование выявленных отклонений или соотношений, противоречащих прочей имеющейся информации или расходящихся с ожидаемыми показателями	Применяя аналитические процедуры в ходе аудита, аудитор анализирует соотношения и закономерности, основанные на сведениях о деятельности аудируемого лица, изучает связь этих соотношений и закономерностей с другой имеющейся у аудитора информацией или причины возможных отклонений от нее
Методы (приемы)	Аналитические процедуры могут осуществляться различными методами - от простого сопоставления до комплексного анализа с применением передовых статистических методик	Аналитические процедуры могут быть осуществлены разными способами (простое сравнение, комплексный анализ с применением сложных статистических методов и др.)
Применение аналитических процедур	Аналитические процедуры могут быть проведены в отношении консолидированной финансовой отчетности, ее компонентов и отдельных элементов информации	Аналитические процедуры проводят в отношении консолидированной финансовой отчетности, финансовой отчетности дочерних организаций, подразделений или сегментов и отдельных элементов информации

6. В МСА 520 указываются только аналитические процедуры проверки по существу. В то же время в ФПСАД № 20 выделяются аналитические процедуры как разновидность аудиторских процедур проверки по существу, как общая проверка финансовой отчетности и аналитические процедуры при планировании аудита.

Проанализировав и сравнив посвященные аналитическим процедурам российский и международный стандарты (ФПСАД № 20 и МСА 520), можно заключить следующее: несмотря на явное сходство, их суть, содержание и структура различны как по форме, так и по существу.

Принятие международных стандартов аудита в качестве нормативной базы осуществления аудиторской деятельности на территории Российской Федерации требует качественно новых теоретических разработок от отечественной экономической науки, которые бы обеспечили эффективность организации и результативность аудита. Большинство отечественных практиков воспринимает аудит как определенную совокупность технических процедур. Однако такой ограниченный подход мешает аудитору объективно и в полной мере сформировать мнение о достоверности финансовой отчетности. Следовательно, необходимо лучше адаптировать международные стандарты аудита к отечественной практике.

ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральный закон от 30.12.2008 № 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://minfin.ru/ru/document>.
2. Постановление Правительства РФ от 11 июня 2015 г. № 576 «Об утверждении Положения о признании международных стандартов аудита подлежащими применению на территории Российской Федерации».
3. Постановление Правительства Российской Федерации от 23 сентября 2002 г. № 696 «Федеральные правила (стандарт) аудиторской деятельности № 20 «Аналитические процедуры»».
4. Международный стандарт аудита 520 «Аналитические процедуры» (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 24.10.2016 № 192н). [Электронный ресурс]. – Режим доступ: <http://minfin.ru/ru/performance/audit/standarts/international/documents>.
5. Приказ Министерства финансов РФ от 05.08.2015 № 122н «Об утверждении Порядка проведения экспертизы применимости документов, содержащих международные стандарты аудита, на территории Российской Федерации».
6. Приказ Минфина России от 24.10.2016 № 192н «О введении в действие международных стандартов аудита на территории Российской Федерации».
7. Приказ Минфина России от 09.11.2016 № 207н «О введении в действие международных стандартов аудита на территории Российской Федерации».
8. Дробышевская Е. И., Сурнина К. С. Теоретические аспекты аудиторских процедур / Студенческая наука XXI века: материалы VIII Международной студенческой научно-практической конференции (Чебоксары, 25 янв. 2016 г.). В 2 т. Т. 2 /

- ред. кол.: О. Н. Широков [и др.]. Че-
боксары : ЦНС «Интерактив плюс»,
2016. – № 1(8). – С. 177–181.
9. Пожарицкая И. М. Критериальный
подход в аудите // Международный
научный журнал. М. : Учебно-
методический центр «Триада»,
2014. – № 1. – С. 13–18.
10. Сурнина К. С., Дробышевская
Е. И. Процедуры аудита: теория
и практика / Исследование различ-
ных направлений современной на-
уки. VIII Международная научно-
практическая конференция. М. :
Олимп, 2016. – С. 1076–1080.

*Пудеян Любовь Овагемовна, стар-
ший преподаватель кафедры «Бухгалтер-
ский учет, анализ и аудит», ФГБОУ ВО
«Донской государственной техниче-
ский университет»: Россия, 344000, г. Ростов-
на-Дону, пл. Гагарина, 1.*

*Смирнова Ирина Валерьевна, ма-
гистрант кафедры «Бухгалтерский учет,
анализ и аудит», ФГБОУ ВО «Донской
государственный технический универси-
тет»: Россия, 344000, г. Ростов-на-Дону,
пл. Гагарина, 1.*

Тел.: (800) 100-19-30

E-mail: irenkaulitz.ru@mail.ru

PROCEDURE FOR ACCEPTANCE AND APPLICATION OF INTERNATIONAL AUDITING STANDARDS IN DOMESTIC PRACTICE

*Pudayan Liubov' Ovagemovna, senior
lecturer, Don State Technical University, Ros-
tov-on-Don, Russia.*

*Smirnova Irina Valeryevna, graduate
student, Don State Technical University, Ros-
tov-on-Don, Russia.*

Keywords: *international Auditing
Standards, applicability examination, analytical
procedures.*

Abstract. *The article discusses the pro-
cedure for the recognition of international
auditing standards by the Audit Council on
the Territory of the Russian Federation. As a
result of examination conducted to date, forty-
eight documents have been confirmed for
the introduction into domestic practice, which
are applicable from January 01, 2017. Despite
the fact that the recognition of international
auditing standards as the legal basis for audit-
ing activities in Russia contributed to a signifi-
cant convergence of national and international
audit practices, this did not solve the problems*

*existing in the field of auditing. In particular,
this concerns the conduct of audit procedures.
Many domestic researchers agree that audit
procedures occupy a special place in the audit
process. In the practice of auditing, analytical
procedures consisting in identifying, analyzing,
and evaluating various indicators of the finan-
cial and economic activity of an audited eco-
nomic entity and their ratios are most often used
to obtain evidence. It is this type of procedure
that is given special attention in the Federal Rule
(standard) of audit activity No. 20 "Analytical
Procedures" (PPSAD No. 20) and International
Audit Standard 520 "Analytical Procedures"
(ISA 520). A comparative analysis of the require-
ments of these standards leads to the conclusion
that, despite the obvious similarity, their essence,
content and structure differ both in form and
in substance. Therefore, the adaptation of inter-
national auditing standards to domestic practice
requires qualitatively new theoretical develop-
ments from domestic economic science. But,
above all, a deeper and more objective approach
of domestic practitioners to auditing is needed.*

REFERENCES

1. Federal Law of 30.12.2008 No. 307-ФЗ "On Auditing". [Electronic resource]. – Access mode: <http://minfin.ru/ru/document>.
2. Decree of the Government of the Russian Federation of June 11, 2015 No. 576 "On approval of the Regulation on the recognition of international auditing standards to be applied in the territory of the Russian Federation".
3. Decree of the Government of the Russian Federation of September 23, 2002 No. 696 "Federal Regulations (Standard) of Auditing Activity No. 20 "Analytical Procedures"".
4. International Audit Standard 520 "Analytical Procedures" (entered into force in the territory of the Russian Federation by the Order of the Ministry of Finance of Russia dated 10.24.2016 No. 192n). [Electronic resource]. – Mode of access: <http://minfin.ru/ru/performance/audit/standarts/international/documents>.

5. Order of the Ministry of Finance of the Russian Federation of 05.08.2015 No. 122n “On Approval of the Procedure for Examining the Applicability of Documents Containing International Auditing Standards in the Territory of the Russian Federation”.

6. Order of the Ministry of Finance of Russia dated 10.24.2016 No. 192n “On the implementation of international auditing standards in the territory of the Russian Federation”.

7. Order of the Ministry of Finance of Russia dated November 9, 2016 No. 207n “On the implementation of international auditing standards in the Russian Federation”.

8. Drobyshevskaya E. I., Surnina K. S. Theoretical aspects of audit procedures / Student science of the XXI century: materials of the VIII International Student Scientific and Practical Conference (Cheboksary, January 25, 2016). In 2 t. T. 2 / ed. Col.: O. N. Shirokov [et al.]. Cheboksary: CNS «Interactive plus», 2016. – No. 1 (8). – P. 177–181.

9. Pozharitskaya I.M. Criterion approach in auditing // International Scientific Journal. M.: Educational center “Triad”, 2014. – No. 1. – P. 13–18.

10. Surnina K. S., Drobyshevskaya E. I. Audit procedures: theory and practice / Research of various directions of modern science. VIII International Scientific and Practical Conference. M.: Olimp, 2016. – P. 1076–1080.

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ОБОСОБЛЕННЫЙ ОБЪЕКТ АУДИТА

*Е. Л. ФЕСИНА, Т. А. СИБГАТУЛЛИН**

*Казанский кооперативный институт (филиал)
АНОО ВО ЦС РФ «Российский университет кооперации»,*

г. Казань, Республика Татарстан

**ФГАОУ ВПО «Казанский (Приволжский) федеральный университет»,
г. Казань, Республика Татарстан*

Реферат. Важнейшей частью внешнеэкономической деятельности (ВЭД) любого хозяйствующего субъекта является осуществление операций и сделок, которые имеют непосредственное отношение к внешней торговле. Под торговлей, как особым видом экономической деятельности, понимается осуществляемая на свой страх и риск предпринимательская деятельность, основной задачей которой является реализация товаров, работ и услуг в условиях расширения каналов сбыта, в том числе на международном рынке. В данной научной работе уделяется внимание тому, как хозяйствующий субъект, являясь участником ВЭД, должен иметь четкие цели осуществляемой им своей предпринимательской деятельности, основные аспекты которой отражаются в учредительных документах компании. Направленность сделок и хозяйственных операций, осуществляемых на международном рынке, не должна противоречить экономическому содержанию целей и видов деятельности фирмы, определенных в учредительных документах. Участники ВЭД деятельности самостоятельны в ведении сделок на внешнем рынке, однако государство законодательно регулирует важнейшие аспекты ВЭД, которые должны учитываться фирмами. Авторами рассматриваются вопросы необходимости проведения независимой аудиторской проверки с целью подтверждения результатов финансово-хозяйственной деятельности предприятия. В статье обоснован вывод о том, что представители российского бизнес-сообщества стали больше проявлять заинтересованность в ведении бизнеса на международном рынке, однако немногие способны успешно осуществлять внешнеторговые сделки и операции. Причиной является отсутствия достаточного опыта ведения деятельности фирмы на внешнем рынке. Кроме того, эффективность функционирования фирм на международной арене снижена ввиду того, что законодательство в этой сфере не всегда однозначно трактует отдельные аспекты хозяйственных операций. В силу этого возникают определенные трудности при отражении в учете таких хозяйственных операций. В статье рассмотрены вопросы, относящиеся как непосредственно к аудиту, так и к учету хозяйственных операций, связанных с ВЭД.

Ключевые слова: эффективность внешнеторговых сделок, экспортно-импортные операции, аудиторская проверка, валютное регулирование и контроль.

Как любая предпринимательская деятельность, внешнеторговые сделки и операции по экономическому содержанию схожи со сделками, осуществляемыми на национальном рынке, однако они существенно отличаются. Поэтому данный тезис позволяет выделить особенности этих экономических сделок в отдельное на-

правление финансово-хозяйственной деятельности фирм. Ниже перечисленные особенности оказывают определенное влияние на систему учета и отчетности компании как субъекта ВЭД: продолжительность проведения сделок купли-продажи во времени выше вследствие значительной удаленности контрагентов; пересечения

товаров таможенной границы РФ влечет за собой выполнение дополнительных обязательств, большинство расчетов между контрагентами ведется в иностранной валюте; наличие большого числа мест возникновения затрат Все это требует формирования в бухгалтерском учете и финансовой отчетности достоверной информации о результатах экспортно-импортных операций с целью эффективного ведения ВЭД, а также глубокого знания и понимания методологии отечественного и международного ведения бухгалтерского учета, таможенного законодательства, законодательства по налогам и сборам; принципов международных коммерческих договоров, а также законодательных основ, формирующих правовые отношения условий поставки и ответственности за их нарушения.

Цель исследования

Рассмотреть разновидности аудита экспортно-импортных торговых сделок для выявления ошибок в отражении операций по реализации товаров на экспорт и нарушений действующего законодательства. Обосновать необходимость проведения аудита внешнеэкономических сделок, которая должна найти отражение в программе независимой аудиторской проверки предприятия. Определить значимость экспертизы контрактов на соответствии требованиям их оформления и содержания, а также нормам международного права и законодательства РФ.

Материалы и методы исследования

Главной основой теоретических и методологических исследований послужили законода-

тельные и нормативные акты РФ, межправительственные соглашения, Конвенции ООН, международные и российские стандарты финансовой отчетности и аудита, а также труды отечественных и зарубежных ученых в области бухгалтерского учета и аудита.

Результаты исследования и их обсуждение

В условиях развитой интеграции международного экономического сотрудничества внешняя торговля стала важным направлением хозяйственной деятельности большинства российских предприятий. Повышение эффективности осуществления контроля за ВЭД российских компаний остается актуальным вопросом на сегодняшний день, так как данный вид контроля осуществляется в форме аудита. Проведение достаточно качественной оценки внешнеторговых сделок затруднительно ввиду существенных различий между внутри – и внешнеторговыми сделками, заключаемыми юридическими лицами. Основное отличие заключается в том, что одной из сторон внешнеторговой сделки является нерезидент, подчиняющийся законодательству своей страны.

Расчеты субъектами ВЭД осуществляются в валюте одного из контрагентов. Данный факт требует соблюдение валютного законодательства всеми сторонами, так как данное законодательство ведет к уменьшению экономических выгод, получаемых субъектами ВЭД: государственные уполномоченные органы вводят штрафы и санкции, которые могут оказать серьезное влияние на финансовое положение компании в условиях динамичного рынка [7].

Профессиональное суждение аудитора, которое заключается в том, чтобы выделять внешнеторговые операции в отдельный объект аудита, помогает выявлять недостоверность информации в бухгалтерской отчетности. Это является своего рода рисками при проведении внешнеторговых сделок [4]. В настоящее время многие из участников ВЭД не полностью знакомы с основами ВЭД [7]. Право на внешнеэкономическую деятельность предусмотрено в Указе Президента РФ № 213 от 15 ноября 1991 г. «О либерализации внешнеэкономической деятельности на территории РФ». В нем отмечается, что любое предприятие независимо от формы собственности и организационной структуры имеет право осуществлять ВЭД, если это входит в ее уставный регламент [6].

При выходе на международный рынок молодая и неопытная компания имеет большие шансы столкнуться с новыми проблемами. Наибольшее количество проблем возникают в экспортно-импортной политике компании, и чаще всего трудности возникают в заключении внешнеторгового контракта. Одним из главных моментов в коммерческой сделке будет то, насколько полно в контракте учтены все детали сделки, как с юридической стороны, так и с экономической точки зрения.

Кроме того, еще одна отличительная особенностей ВЭД состоит в том, что органы таможенного контроля и финансовые институты также являются активными участниками внешнеэкономических операций. В этом случае нормативная база, регулируемая сферу валютного и таможенного регулирования, влечет за собой необходимость проведе-

ния дополнительных процедур в ходе аудита. Согласно ФЗ № 307-03 аудиторские процедуры не должны подменять контроль за достоверностью бухгалтерской (финансовой) отчетности, который проводится соответствующими государственными органами и органами местного самоуправления.

Основными пользователями итогов аудиторских проверок, предоставляемых аудиторских заключений, являются внешние пользователи бухгалтерской информации, а именно потенциальные инвесторы и собственники бизнеса. В это же время таможенные и валютные зависят от интересов государства [5]. У специалистов по аудиту сложилось мнение, что внешнеэкономическая деятельность компании должна быть направлена на исполнение условий договоров экспортно-импортных отношений между контрагентами. Они считают, что выполнение данного условия позволяет в полной мере оценить выполнения внешнеэкономических договоров, и, соответственно, проверить подлинность и полноту фактов хозяйственной жизни в системе учета и отчетности. Однако принятые формы отчетности согласно РСБУ не позволяют предоставлять информацию о внешнеэкономической деятельности пользователям, которые могут быть заинтересованы. Это может создать для них трудности в оценке бизнеса.

Существуют особенности внешнеэкономических сделок, в разной степени влияющих на порядок отражения фактов хозяйственной жизни у субъектов ВЭД: отдаленность контрагентов друг от друга; длительность осуществления экспортно-импортных операций, влекущих возникновение различных рисков таких, как кредит-

ные риски и риск неисполнения условий договоров; проведение расчетов по отгрузке и поставке в валюте с плавающим курсом; постоянно возникающие места затрат при проведении сделки; отличия в законодательстве разных стран, которые впоследствии приводят к возникновению дополнительного налогового бремени [6]. Из вышесказанного следует, что ведение внешнеэкономической деятельности напрямую влияет учет финансовых результатов ВЭД и возникновение налоговых рисков. В случае исполнения обязательств по договору налоговые риски представляют собой такие последствия, которые были вызваны несоблюдением экономическим субъектом законодательства о налогах и сборах [4]. Они могут быть вызваны в результате необоснованного использования экономическим субъектом того или иного налогового режима, включение расходов, которые не уменьшают налогооблагаемую базу, несвоевременном принятии к вычету сумм налога на добавленную стоимость по приобретенным товарам (работам, услугам). Субъективное суждение аудитора в данном конкретном случае основывается на сравнении реальных данных учетной системы предприятия и данными в предоставляемой отчетности, и какие образом составленная отчетность отражает основные принципы ведения бухгалтерского учета и нормы действующего законодательства по экспорту.

Полноценная аудиторская проверка ВЭД фирмы также состоит из оценки выполнения требований валютного и таможенного законодательства. Эта процедура увеличивает качество аудиторской проверки и, в том числе, формирует оценочное суждение аудитора о легальности и досто-

верности бухгалтерской отчетности, в том числе в стабильности финансового положения и финансовых результатов деятельности хозяйствующего субъекта.

Хозяйственные операции должны быть проведены в соответствии с законодательством РФ. Главной частью законодательства РФ является таможенное, валютное и правовое регулирование внешнеэкономических операций. Указанные нормы законодательства РФ должны входить в задачи аудиторских проверок [6]. Бухгалтерские данные должны отражать полную и достоверную информацию о финансовом состоянии предприятия и его финансовых результатах. Если выявлено, что у предприятия такой информации недостаточно, то ему нужно дополнить отчетность недостающими показателями и пояснить их.

При обнаружении нарушений правового, таможенного и валютного законодательства финансовые органы вводят санкции против нарушившего закон экономического субъекта, тем самым оказав влияние на финансовое положение компании. Введение меры наказания за нарушение закона могут привести к его закрытию предприятия, что нанесет значительный ущерб не только самой фирме, но и работникам этой компании. Аудиторская проверка, которая не относится к внешним экономическим операциям и не направлена на проверку соответствия операций фирмы вышеперечисленному законодательству и при прочих равных условиях подтверждающая при этом достоверность финансовой отчетности, повышает вероятность возникновения аудиторского риска при формировании профессионального суждения по вопросу применения

к экономическому субъекту допущения к продолжению его деятельности.

Вышеописанную проблему, в которой объектом выступает соответствие деятельности предприятия валютному, таможенному и правовому законодательству, может решить достоверная и прозрачная информационная база для проведения аудита. Для того чтобы провести аудит внешнеэкономических операций на их соответствие нужна достоверная информационная база. Внешнеторговый контракт – это основной документ, в котором содержатся сведения о заключенной сделке. Во время его заключения поднимаются вопросы правового регулирования отношений участвующих сторон. Для урегулирования различных внешнеторговых сделок необходимо соблюдать международное право, национальное законодательство и требования договора купли-продажи. Все это указывается в контракте по договоренности в соответствие с действующим международным и национальным правом.

Международные нормы во всем мире являются более значимыми, чем национальные. Данный пункт имеется в Конституции РФ. Международные нормы указаны в Венской конвенции (Конвенция), которая регламентирует определенный спектр вопросов, касающихся договора международной купли-продажи [1]. В Конвенции дается понятие международного договора. Она регулирует права и обязанности сторон ВЭД за нарушение своих обязательств по договору, дает им право отказаться от отдельных условий контракта. Конвенция является сводом унифицированных правил, которые обеспечивают одинаковые условия участникам ВЭД их прав и обязанностей по междуна-

родному договору. При этом должно соблюдаться условие, при котором, отдельные аспекты международного договора не противоречили нормам законодательства, как в стране базирования, так и в стране контрагента.

С другой стороны, условия договора должны охранять интересы участников ВЭД. Им необходимо разработать такие условия, которые состояли бы из их интересов и требований национального законодательства и международных правовых норм [8]. Совсем недавно Министерством внешних экономических связей РФ были приняты рекомендации, согласно которым по отношению к внешнеторговым договорам стали предъявляться минимальные требования к обязательным реквизитам и оформлению договоров [7]. Предложенные рекомендации содержат несколько обязательных разделов, которые должны быть учтены при составлении внешнеторгового контракта: предмет контракта, в котором также указывается цена и сумма сделки; тип платежа, сроки поставки; условия приемки-передачи товара, груза, сырья по критериям качества и количества; форс-мажорные обстоятельства; решение споров; санкции и прочие условия и обстоятельства внешнеторговой сделки.

Условия договора можно разделить на первостепенные и второстепенные. Каждая сторона самостоятельно решает, какие условия являются таковыми. К существенным условиям относят: предмет контракта, цена, качество, базисные условия поставки. Если одна из сторон нарушает условия контракта, то потерпевшая сторона или сторона, понесшая убытки от несоблюдения условий договора своим контрагентом, имеет право осуществить досрочное рас-

торжение договора в одностороннем порядке и, соответственно, требовать компенсации понесенных расходов из-за срыва сделки (неустойка). При нарушении второстепенных условий контракта, стороны могут применить только штрафные санкции, если это предусмотрено контрактом [8].

При перемещении товаров и грузов через границу необходимо платить таможенные пошлины. Так, согласно требованиям, установленным Федеральной таможенной службой, ввоз товаров на территорию России облагается налогом на добавленную стоимость (НДС) в зависимости от конкретного таможенного режима, акцизами по отдельным категориям подакцизных товаров. Существование следующих обязательств по отношению к импортерам предполагает выработку определенной методики, которой заранее оценивается таможенная стоимость ввозимого товара. Информация о товаре и его стоимости является информационной базой для дальнейшего начисления адвалорных пошлин, таможенных сборов и НДС. При этом стоит отметить, что размер таможенных пошлин и невозвратных налогов определяется по-разному для экспортируемых и импортируемых товаров. При расчете соответствующих налогов и сборов при совершении экспортно-импортных сделок в качестве нормативно-правовой базы выступает Закон РФ «О таможенном тарифе» и постановление Правительства РФ «О порядке определения таможенной стоимости товаров вывозимых с таможенной территории РФ». Чтобы убедиться в отсутствии сговора между таможенным органом и аудируемой фирмой, необходимо также проводить проверку за тем, насколько обо-

снованно был сделан выбор в сторону того или иного метода оценки таможенной стоимости товаров и услуг.

Как уже упоминалось ранее, в результате отношений с контрактных отношений между контрагентами возникают валютные отношения в процессе экспортно-импортных сделок. Субъектами этих сделок выступают: граждане РФ, лица без гражданства или иностранные граждане, юридические лица и организации, не являющиеся юридическими лицами, а также государство. Перечень валютных ценностей и валютных операций установлен Законом РФ «О валютном регулировании и валютном контроле» (Закон).

Хозяйствующие субъекты можно подразделить на резидентов и нерезидентов по следующим основаниям: для физических лиц – по месту постоянного проживания (если они находятся на территории РФ), для юридического лица – исходя из законодательства страны, в котором оно функционирует и местонахождения его головной организации [2]. Разделение хозяйствующих субъектов на такие категории очень важно, так как благодаря ей можно судить о правах и обязанностях, возникающих вследствие контрактных отношений. В отношении ряда валютных операций Закон устанавливает нормы прямого действия. Остальные операции регулируются нормативными документами Банка России, являющегося наряду с Правительством РФ главным органом валютного регулирования и валютного контроля [4].

Закон «О валютном регулировании и валютном контроле» определяет нормативную базу в сфере регулирования валютных операций. С помощью данного нормативно-правового

акта аудитор осуществляет проверку ВЭД предприятий на предмет ответственности внешнеэкономических операций нормам валютного законодательства страны. Аудит внешнеэкономических операций на их соответствие валютному регулированию можно рассматривать в качестве аналитической процедуры для получения аудиторских доказательств. По результатам данной проверки аудитор дает оценочное суждение о степени прозрачности и достоверности бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности, обусловленной нарушением валютного законодательства [4].

При проведении аудиторских процедур по отношению к экспортным операциям значительное внимание должно уделяться проверке достоверности в определении выручки от продажи товаров и ее учету, правильному формированию финансового результата от экспортных сделок. При этом отдельные аудиторские процедуры направлены на выявление ошибок при учете и списании отдельных видов затрат при проведении экспортных операций, поэтому аудитор также проводит дополнительную проверку в отношении обоснованности списания затрат на себестоимость экспортируемой продукции, так как именно путем снижения себестоимости достигается максимальный финансовый результат от продаж. Так себестоимость экспортируемой продукции состоит из производственных затрат, отдельных статей накладных расходов и расходов на продажу (коммерческие расходы).

При проверке обоснованности включения отдельных статей накладных расходов в себестоимость реализованных товаров или их списания на финансовый результат, следует для

начала выявить, являются ли данные расходы первичными затратами при выполнении контракта в соответствии с прописанными условиями поставок и оправданно ли их включение в учет по мере возникновения таких затрат по вине участников сделки. В том случае, когда в возникновении дополнительных издержек виновна одна из сторон договора, то такие затраты возмещаются за счет виновной стороны. Для этого необходимо выявить факты своевременности покрытия накладных расходов, правильности их распределения по статьям калькуляции по отчетным периодам, выявления случаев отнесения на накладные расходы сумм, оплаченных путем перечисления авансов по периодам и месту их фактического возникновения затрат [6]. Если аудитор выявит списание на себестоимость продукции непроизводственных затрат, то такие затраты необходимо отнести в состав прочих расходов периода, в котором они возникли, так как это может привести к искажению финансового результата от продажи экспортной продукции.

При сверке экспортером обязательств по поставке товара аудитор проводит проверку фактических обязательств с данными товарно-транспортные документы, выписываемых при прямых отправлениях. Данные, полученные на основании этих документов, отражаются на отдельном субсчете счета 41 «Экспортные товары по прямым отправлениям». Если отгрузка товара происходит в порту или в ином пограничном пункте, например, в железнодорожном пункте, то в таком случае поставщиком выписывается внутренняя железнодорожная накладная и товар учитывается на субсчете счета 41 «Экспортные товары в пути РФ». Если товар был снят с экспор-

та, то данный факт должен найти отражение в дополнении к договору поставки о его аннулировании. При обнаружении ошибок в учете товаров на экспорт аудитор может заключить, что на фирме действует неэффективная система материально-технического снабжения и внутреннего контроля за сохранностью и движением товарно-материальных ценностей и грузов. Отражение в учете экспортных товаров ведется по тем же ценам, которые используются при учете выпущенной готовой продукции в соответствии с принятой учетной политикой [6].

Контроль за правильностью расчета конечного финансового результата от совершения экспортных операций и правильности учета выручки от реализации осуществляется ПБУ 3 / 2006. Признание доходов организацией в валюте другой страны исчисляется по принятому Банком России курсу на дату совершения экспортной операции. Конечный финансовый результат от экспортных продаж определяется как разница между экспортной выручкой и фактической стоимостью экспортной продукции вместе с накладными расходами по экспорту. При этом курсовые разницы, возникающие на дату совершения операций, должны признаваться в качестве прочего дохода или расхода соответственно [6].

При контроле открытых субсчетов к счету 45 «Товары отгруженные» каждая из партий товара отгружается в учете согласно месту ее реального нахождения. При отправлении товаров на экспорт, используя договор комиссии с российским посредником, данный учет ведется комиссионером, так как он обладает данными о месте конкретного местонахождения товара.

В соответствие с гражданским и валютным законодательством любые расчеты между резидентами должны осуществляться в рублях. Именно это должно быть учтено при контроле обоснованности оплаты расходов в иностранной валюте. Экспортеры могут воспользоваться оплатой не национальной валютой лишь в таких конкретных случаях как: транспортировка и страховка товара, если стоимость этих услуг входит в цену товара и оплачивается иностранным покупателем.

Контроль своевременности отражения в учете экспортной валютной выручки указывается в учете на дату перехода права собственности на товар к иностранному потребителю. В ходе проверки полноты и актуальности поступления экспортной выручки за реализованные иностранным покупателям товары необходимо соблюдать порядок как зачисления так и списания валютной выручки на транзитный и текущий валютные счета [7].

При работе с иностранными покупателями необходимо проверять следующие пункты: сравнить даты расчетов по контрактам и реальное поступление экспортной выручки; установить причины появления непогашенной дебиторской задолженности иностранных покупателей; узнать своевременность зачисления валютной выручки на счета в уполномоченном банке [6]. Аудитор обязан совершать проверки счетов и выписки иностранным покупателям и их оплату, а так же производить контроль по срокам отгрузки и поставки экспортных и импортных товаров. Указанные в выписках суммы должны совпадать с данными первичных документов.

Аудитор также должен проводить проверку налогового учета предприятия, а именно сверку задолженности по налогу на прибыль, выявление отложенных налоговых активов или обязательств и текущих расчетов по налогу на прибыль. При этом также оценивается легальность получения прибыли (убытка) от реализации товаров на экспорт; отнесения затрат по производству на себестоимость в целях снижения налогооблагаемой прибыли; утверждение прочих доходов и расходов для снижения налоговой базы; корректность расчета налогооблагаемой прибыли; предъявления к возмещению из бюджета НДС по приобретенным материальным ценностям (работам, услугам); применения ставки НДС, равной 0,0%.

Выводы

На настоящее время аудитор должен обращать пристальное внимание на внешнеэкономические операции, которые заключаются в нестандартных для российской практики формах. Они недостаточно отрегулированы в правовом законодательстве РФ, что приводит к недостоверности информации бухгалтерского учета и финансовой отчетности. Когда проводится аудит внешнеэкономических операций стоит уделить время анализу разделов внешнеторговых контрактов, которые имеют прямое отношение к бухгалтерскому учету, также они оказывают влияние на финансовые результаты деятельности предприятия: тип расчета и наличие санкций.

При совершении внешнеэкономических операций правовое, валютное и таможенное законодательства должны строго соблюдаться, а также стать важнейшим элементом

внутреннего аудита. Это требует от специалистов, которые занимаются ВЭД, обладать обширными знаниями законодательной базы валютных операций. При проведении аудита хозяйствующих субъектов, соблюдающий ВЭД, необходимо осуществлять аудиторскую проверку внешнеэкономических операций в качестве самостоятельного объекта аудита.

ЛИТЕРАТУРА

1. О Стратегии развития таможенной службы РФ до 2020 года: Распоряжения Правительства РФ от 28.12.2012 г. № 2575-Р // Собрание законодательства РФ. – 01.01.2013. – № 1. – Часть 1. – С. 163.
2. О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд: ФЗ от 05.04.2013 № 44-ФЗ (в послед. ред. ФЗ от 31.12.2017 № 506-ФЗ) // Собрание законодательства РФ. – 01.01.2018. – № 1. – Часть 1. – С. 90.
3. О службе в таможенных органах Российской Федерации: ФЗ от 21 июля 1997 г. № 114-ФЗ (в послед. ред. ФЗ от 1 июля 2017 г. №123 – ФЗ) // Собрание законодательства РФ. – 03.07.2017. – № 27. – С. 3929.
4. О таможенном регулировании в Российской Федерации: ФЗ от 27.11.2010 № 311 – ФЗ (в послед. ред. ФЗ от 29.12.2017 № 470 – ФЗ) // Собрание законодательства РФ. – 01.01.2018. – № 1. – Ч/ 1. – С. 54.
5. Артамонов Д. С. История таможенного дела и таможенной политики: курс лекций. – Саратов : СЮИ МВД РФ, 2017. – С. 450.
6. Бекашев К. А., Моисеев Е. Г. Аудит внешнеэкономических опера-

- ций / К. А. Бекашев, Е. Г. Моисеев. – М. : ТК Велби, 2015. – С. 184.
7. Буваева Н. Э. Международное таможенное дело. – М. : Юрайт, 2016. – С. 376.
8. Дмитриева О. А. Интеграция автоматизированных таможенных технологий принятия управленческих решений / О. А. Дмитриева // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. – 2015. – № 10. – С. 32–37.

Фесина Елена Леонидовна, д-р экон. наук, профессор, Казанский кооперативный институт (филиал) АНОО ВО ЦС РФ «Российский университет кооперации»: Россия, Республика Татарстан, 420081, г. Казань, ул. Николая Еришова, 58.

Сибгатуллин Тимур Айратович, студент, ФГАОУ ВПО «Казанский (Приволжский) федеральный университет»: Россия, Республика Татарстан, 420008, г. Казань, ул. Кремлевская, 18.

Тел.: (843) 233-71-09

E-mail: fesina@bk.ru

FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY OF THE ENTERPRISE AS A SEPARATE OBJECT OF AUDIT

Fesina Elena Leonidovna, Dr. of Econ. Sci., Prof., Russian University of Cooperation (Kazan branch), Kazan, Russia.

Sibgatullin Timur Ayratovich, student, Kazan (Volga) Federal University, Kazan, Russia.

Keywords: effectiveness of foreign trade transactions, export-import operations, audit, currency regulation and control.

Abstract. The most important part of foreign economic activity (FEA) of any business entity is the implementation of operations and transactions that are directly related to foreign trade. Under trade, as a special type of economic activity, is meant an entrepreneurial activity carried out at one's own risk, the main task of which is the sale of goods, works and services in the context of expanding sales channels, including the international market. In this scientific work, attention is paid to how an economic entity, as a participant in foreign economic activity, should set clear goals for its business activities, the main aspects of which are reflected in the constituent documents of the company. The focus of transactions carried out on the international market should not con-

tradict with the economic content of the goals and activities of the company, as defined in the constituent documents. The participants of foreign economic activity are independent in conducting transactions on the external market, but the state regulates the most important aspects of foreign economic activity, which fact should be taken into account by the firms. The authors consider the need for independent audit to confirm the results of financial and economic activities of the enterprise. The article substantiates the conclusion that representatives of the Russian business community have become more interested in doing business at the international market, but few of them are able to successfully carry out foreign trade transactions and operations. The reason is the lack of sufficient experience in conducting business on the foreign market. In addition, the efficiency of firms in the international arena is reduced due to the fact that legislation in this area does not always unequivocally interpret certain aspects of business operations. Because of this, certain difficulties arise in accounting for such business transactions. The article deals with issues related both directly to the audit and the accounting of business transactions related to foreign economic activity.

REFERENCES

1. On the Strategy for the Development of the Customs Service of the Russian Federation until 2020: Orders of the Government of the Russian Federation of December 28, 2012 No. 2575-P // Collection of the Legislation of the Russian Federation. – 01/01/2013. – No. 1. – Part 1. – P. 163.
2. On the contract system in the field of procurement of goods, works, services for the provision of state and municipal needs: Federal Law of 05.04.2013. No. 44-ФЗ (in the last edition of the Federal Law of December 31, 2017 No. 506-ФЗ) // Meeting of the legislation of the Russian Federation. – 01/01/2018. – No. 1. – Part 1. – P. 90.
3. On service in the customs authorities of the Russian Federation: Federal Law of July 21, 1997 No. 114-ФЗ (in the last edition of the Federal Law of July 1, 2017 No. 123-ФЗ) // Collection of the legislation of the Russian Federation. – 07/03/2017. – No. 27. – P. 3929.

4. *On customs regulation in the Russian Federation: Federal Law of 11/27/2010. No. 311-ФЗ (in the last edition of the Federal Law of December 29, 2017 No. 470-ФЗ) // Meeting of the legislation of the Russian Federation. – 01/01/2018. – No. 1. – Part 1. – P. 54.*

5. *Artamonov D. S. The history of customs and customs policy: a course of lectures / D.S. Artamonov. – Saratov: SUI of the Ministry of Internal Affairs of the Russian Federation, 2017. – P. 450.*

6. *Bekyashev K. A., Moiseev E. G. Audit of foreign economic operations / K. A. Bekyashev, E. G. Moiseev. – M.: TK Velbi, 2015. – P. 184.*

7. *N. Buvaeva. International Customs Affairs / N. E. Buvaeva. – M.: Yurayt, 2016. – P. 376.*

8. *Dmitrieva O. A. Integration of automated customs technologies for making management decisions / O. A. Dmitrieva // Actual problems of the humanities and natural sciences. – 2015. – No. 10. – P. 32–37.*

ОПТИМИЗАЦИЯ ЛОГИСТИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ ПОЭТАПНОЙ ДОСТАВКИ МЕЛКООПТОВЫХ БЫТОВЫХ ТОВАРОВ

Н. Л. ЛЕПЕ, И. В. МУЗЫКАНТОВА

*ФГБОУ ВО «Российский государственный гуманитарный университет»,
г. Москва*

Реферат. Основным предметом изучения распределительной логистики является рационализация процесса распределения имеющегося запаса материалов. Логистика изучает и осуществляет сквозное управление материальными потоками, поэтому решение задач распределительного характера, является актуальным на всех этапах процесса управления.

Ключевые слова: логистика, распределение, склад, материалы, запасы, время, оптимизация.

Жесткая конкурентная борьба стимулирует предприятия к поиску новых резервов конкурентоспособности, которые ранее не рассматривались как источник укрепления их конкурентного положения на рынке. В решении этой проблемы все более весомую роль начинает играть логистика. Именно концепция логистики включает в себя значительные резервы экономии времени и оптимизации затрат на выполнение логистических операций. Исследования, проводившиеся Национальным советом по управлению физическим распределением (National Council of Physical Distribution Management, USA) [10], показали, что внедрение интегрированной логистической системы может привести к экономии в размере 10–20% от общих корпоративных расходов.

Можно выделить наиболее важные логистические составляющие конкурентоспособности предприятия:

– элиминация времени логистических операций;

– повышение качества предоставления услуг;

– снижение логистических расходов.

Особое место в обеспечении конкурентоспособности мелкооптового торгово-производственного предприятия в динамической рыночной среде могут занять конкурентные преимущества, связанные с изменениями в приоритетах формирования цепей стоимости и, соответственно, появлением новых возможностей логистического обеспечения конкурентоспособности.

Сбытовая логистика, или логистика распределения, – неотъемлемая часть общей логистической системы, обеспечивающая наиболее эффективную организацию распределения производимой продукции. Она охватывает всю цепь системы распределения: маркетинг, транспортировку, складирование и др.

В логистике под распределением понимается физическое, осязаемое, вещественное содержание этого

процесса. Закономерности, связанные с распределением прав собственности, здесь также принимаются во внимание, однако не они являются основным предметом исследования и оптимизации.

Элиминация времени выполнения логистических операций заключается в использовании «Метода целостности времени производства». Ученые по-разному трактуют сущность данного метода. И. Монден [11] описывает этот метод так: «Метод целостности времени производства – это производство продукции в необходимом количестве в нужное время за минимальный промежуток времени». Р. Халл, определяя этот метод как философию производства, отмечает: «Метод целостности времени производства – это транспортировка и доставка материалов с целью поставки необходимых ресурсов и материалов в определенное время в определенном месте». Таким образом, метод целостности времени производства включает весь процесс производства с поставкой необходимого количества ресурсов и материалов в определенное время [12].

Использование метода сокращения времени логистических операций дает возможность предприятию гибко реагировать на изменения в рыночной среде. Поэтому, рассматривая сущность понятия производственного цикла, который измеряется синхронностью времени, включает в себя производство, планирование ассортимента и качества, изменения технологий и транспорта, хранения и организации сбыта, в качестве критерия организации производства следует применять метод целостности времени, минимизируя общие затраты времени. В таком случае основной целью мелкооптового предприятия

как посредника, является организация работы и согласование интересов поставщиков и конечных потребителей. Как следствие, показатели организационной деятельности влияют на минимизацию дополнительных расходов, повышение устойчивости технологических процессов и качества продукции. Целостность времени производственного цикла определяет, что необходимую продукцию нужно производить в нужное время и в нужном количестве и качестве, что требует синхронного планирования доставки продукции от производителя к потребителю.

Оптимизация времени производства продукции благодаря логистическому анализу данного процесса значительно влияет на конечную цену изделия. Один и тот же продукт может быть изготовлен предприятием при различных способах организации его деятельности. Как отмечает Д. Бауэрсокс, «логистическая система побуждает товар проходить ряд последовательных шагов, которые придают ему стоимость, в результате чего товар попадает в нужное место, в нужное время в соответствующем количестве и форме» [13].

Согласно логистической концепции, добавление стоимости товара происходит в процессе полезного изменения параметров времени, места и формы. Таким образом, стоимость товара формируется в течение всей цепи, однако благодаря логистике предприятия обеспечивают необходимый уровень обслуживания потребителей, предоставляя определенные дополнительные ценности, кроме тех, которые обеспечивает производственный процесс.

Принятая сегодня логистическая идеология «customer focused

manufacturing» (производство, ориентированное на покупателя) на первое место выдвигает требования гибкости производства и использования обратной связи между стадиями товародвижения. В соответствии с этими требованиями приспособление к интересам потребителей требует от предприятий-производителей не просто адаптации товара к нуждам конкретного покупателя, а поддержки постоянной обратной связи с ним и адаптации всей цепи к таким потребностям. Результатом реализации данных условий является повышение качества обслуживания и, прежде всего, сокращение времени выполнения заказов и соблюдение согласованного графика поставок.

Обслуживание потребителя – это комплекс действий, который охватывает и объединяет все сферы деятельности для поставки товаров таким образом, чтобы удовлетворить потребителя и достичь цели деятельности предприятия. Обслуживание потребителя достигается при использовании всех форм логистической деятельности: транспортировке, складировании, управлении запасами, информационном обеспечении и упаковке.

В качестве сервисного обслуживания потребителя выделяют следующие виды:

- удовлетворение потребительского спроса;
- услуги производственного характера;
- послепродажное обслуживание;
- информационное обслуживание;
- финансово-кредитное обслуживание.

Качественное обслуживание потребителей предполагает учет индивидуальных потребностей клиентов.

Конкурентоспособность предприятия, основанная на качественном логистическом обслуживании, строится не на получении новых потребителей, а на увеличении предлагаемых ценностей существующим потребителям. Поэтому главной целью в таком случае, является полное удовлетворение потребностей. Увеличение стоимости для потребителя может происходить через развитие логистических процессов, облегчающих обслуживание при более низких затратах, которые имеют целью улучшение качества и полезности.

Увеличить полезность обслуживание можно за счет срочной доставки, более коротких сроков реализации заказа, эластичного реагирования на изменения, происходящие в рыночной среде. Также, используя логистические процессы, можно уменьшить затраты на создание этих полезностей благодаря меньшим запасам, более низким расходам на заказ или снижению потерь от дефицита запасов.

Сокращение времени реализации заказа зависит от трех факторов: процессов, информации и принятия решения. Цикл реализации заказа, который охватывает следующие элементы: составление заказа, обработка, подготовка и отправка заказанных товаров, указывает на возможность ускорения отдельных логистических действий и процессов в перспективе. Адаптация к изменениям условий рыночной среды происходит за счет быстрого перемещения достоверной информации при использовании электронного оборота документов (EDI). Целью EDI является исключение возможности многократного внесения данных, а также ускорение и увеличение точности перемещения информации благодаря сочетанию

соответствующих компьютерных приложений на предприятиях, участвующих в обмене.

Практические решения по улучшению качества логистического обслуживания, а в частности в сфере ускорения реализации заказа и сжатия сроков доставки возможны благодаря следующим концепциям: cross-docking, системы just-in-time, системы быстрой реакции (QR), применение штрих кодов, стратегии эффективного обслуживания клиента (ECR).

Для потребителей ценности экономического характера выходят на первое место. Например, благодаря внедрению стратегии ECR уменьшаются количество товаров на складах и соответственно затраты на складирование, а также административные расходы. Внедренная стратегия также влияет на рост продаж и соответственно рыночной доли предприятия. Благодаря внедрению системы быстрой реакции происходит сокращение времени выполнения операций и периода доставки. Существуют две основные формы организации распределения готовой продукции:

а) реализация продукции напрямую конечному потребителю через собственную сбытовую сеть;

б) реализация продукции через посредников.

Чаще всего промышленная компания комбинирует варианты использования собственной сбытовой сети и зависимых и независимых посредников.

Логистический канал распределения – это совокупность независимых юридических или физических лиц, участвующих в процессе продвижения товара от производителя к потребителю, а также сопутствующий этому движению сервис.

Существуют различные определения каналов распределения. Так, американская маркетинговая ассоциация (American Marketing Association) определяет канал распределения следующим образом: структура, объединяющая внутренние подразделения организации с внешними агентами и дилерами, оптовыми и розничными торговцами, через которых осуществляется продажа товаров, продуктов или услуг.

В отечественной литературе встречаются такие трактовки канала распределения. А. Д. Чудаков отмечает [14]: канал распределения представляет собой ряд организаций или отдельных лиц, которые осуществляют передачу того или иного товара на пути от производителя к потребителю. При этом происходит не простое перемещение товара из рук в руки, а имеет место передача права собственности на передаваемый товар [15]. Происходит своеобразная перепродажа товара, причем, за исключением конечного потребителя, другие участники этой цепочки покупают его с целью последующей продажи, а не для использования в соответствии с назначением. В связи с этим логистический канал распределения представляет собой соответствующим образом организованную цепь более или менее постоянных перекупщиков, осуществляющих посредничество между производителем и потребителем.

Другие авторы представляют логистический канал распределения как обособленную совокупность звеньев логистической системы, ориентированных по основному потоку, сформированному с целью выполнения маркетинговых требований и/или экономии на масштабах логистиче-

ской деятельности за счет гармонизации транзакционных единиц упаковки, хранения, грузопереработки и транспортировки продукции.

Полное множество каналов распределения образует распределительную сеть предприятия.

Виды каналов распределения и структура сети зависят от множества факторов стратегических и тактических целей и задач предприятия на рынке сбыта готовой продукции, логистической стратегии предприятия, видов и параметров материальных и других потоков, продуктовых атрибутов и прочих факторов.

Использование каналов распределения способствует экономии финансовых средств на распределение продукции, появлению возможности вложения сэкономленных средств в основное производство и продаже продукции более эффективными способами, высокой эффективности обеспечения широкой доступности товара и доведения его до целевых рынков, сокращает объем работ по выбору каналов распределения продукции.

Преимуществом увеличения количества каналов распределения является рост степени охвата рынка, так как новые каналы распределения привлекают ранее недоступную часть потребителей, снижается уровень общих затрат на содержание всех каналов распределения. Дополнительный канал формируется для снижения уровня общих затрат на сбыт продукции существующей группе потребителей, повышается уровень качества продаж, в новом создаваемом канале, как правило, учитываются неудовлетворительные потребности потребителей.

Канал распределения характеризуют его длина (звенность) и шири-

на. Под длиной канала подразумевают число промежуточных звеньев, выполняющих работу по продвижению товара от производителя к потребителю.

Канал длиной, равной нулю, называется каналом прямого маркетинга, так как в нем нет промежуточных звеньев, он состоит только из продавца и потребителя.

Ширина канала распределения – число участников канала распределения, выделяемое для каждого уровня канала.

Остальные каналы являются каналами опосредованного маркетинга и могут включать от одного до трех и более уровней.

Одноуровневый канал предполагает наличие одного посредника. На потребительских рынках этим посредником обычно бывает розничный торговец, а на рынках товаров промышленного назначения им нередко оказывается агент по сбыту или брокер.

Двухуровневый канал включает двух посредников. На потребительских рынках такими посредниками обычно становятся оптовые и розничные; торговцы, на рынках товаров промышленного назначения это могут быть промышленный дистрибьютор и дилеры.

Трехуровневый канал охватывает трех посредников.

Существуют каналы и с большим числом уровней, но они встречаются реже.

С точки зрения производителей, чем больше уровней имеет канал распределения, тем меньше возможностей контролировать его.

Шириной канала является количество посредников на каждом уровне, участвующих в распространении продукции. Поэтому основной зада-

чей любой фирмы является принятие решения о том, какое количество посредников будет использовано на каждом уровне канала. При формировании канала распределения товара на первое место выдвигается решение о структуре канала, то есть о количестве уровней канала и конкретном составе участников канала.

Выделяют основных и специализированных участников канала. Основной участник канала – это предприятие, принимающее на себя ответственность, связанную с владением запасами, или иные значительные формы финансового риска. Специализированный участник канала – это предприятие, оказывающее важные специальные услуги основному участнику за соответствующее вознаграждение. Распределение риска между этими категориями имеет существенное значение. Однако при установлении хозяйственных связей в канале больше внимания уделяют тому, чтобы организовать возможности всех потенциальных участников в такую систему, которая отвечала бы ожиданиям конечного потребителя.

Основные и специализированные участники канала распределения сообща должны обеспечивать рыночные требования к ассортименту, к качественному и количественному составу продуктов, направленному на удовлетворение конкретных потребностей покупателя. Кроме того, организация каналов распределения предусматривает проведение маркетинговых исследований, осуществление сбора информации, необходимой для планирования и облегчения обмена, определение условий закупки и продажи продукции (по факту, предоплата, консигнация), стимулирование сбыта, налаживание и поддержка

контактов с постоянными покупателями, согласование цен. Полное множество каналов распределения образует распределительную или дистрибутивную сеть предприятия.

Таким образом, движение материальных потоков можно рассматривать как движение, которое исходит из различных источников – источника сырья, производства или из распределительного центра. Поставщик и потребитель материального потока в общем случае представляют собой две микрологистические системы, связанные так называемым логистическим каналом, или иначе – каналом распределения.

Логистический канал – это частично упорядоченное множество различных посредников, осуществляющих доведение материального потока от конкретного производителя до его потребителей.

Важное условие ресурсного обеспечения предприятия – это поиск резервов снижения затрат на закупку, складирование, погрузку, разгрузку и отправку продукции. Сокращение расходов на транспортно-складские операции повышает конкурентную позицию предприятия и обеспечивает лидерство в системе рыночных отношений. Существенное влияние при этом играет выбор оптимального варианта затрат на логистические операции. По оценкам многих зарубежных экспертов применение логистики не только обеспечивает уменьшение размера запасов на 50–95%, сроков доставки товаров на 25–45%, общей продолжительности выполнения заказа предприятием на 50–70%, но и приносит дополнительные выгоды. Так, при уменьшении товарных запасов предприятия всего на 10% прибыль увеличивается на 15% и уменьшается

потребность в складских и производственных площадях на 40–70% [16].

При построении логистической системы распределения применяется следующая последовательность выбора оптимального варианта распределения:

1. Изучение конъюнктуры рынка и определение стратегических целей системы распределения.

2. Определение прогнозируемой величины материального потока, проходящего через систему распределения.

3. Составление прогноза необходимой величины запасов по системе в целом и на отдельных участках материалопроводящей цепи.

4. Изучение транспортной сети региона обслуживания, составление схемы материальных потоков в пределах системы распределения.

5. Изучение различных вариантов движения системы распределения.

6. Оценка логистических издержек для каждого из вариантов.

7. Реализация выбранного для выполнения одного из разработанных вариантов.

Распределительная логистика – процесс управления коммерческим, канальным и физическим распределением готовой продукции и услуг с целью удовлетворения спроса потребителей и извлечения прибыли. Принципы распределительной логистики: координация всех процессов товародвижения, начиная от конечных операций товаропроизводителя и заканчивая сервисом потребителя; интеграция всех функций управления процессами распределения готовой продукции и услуг, начиная с определения цели и заканчивая контролем; адаптация распределения к постоянно меняющимся требованиям рынка; си-

стемность как управление распределением в его целостности и взаимозависимости всех элементов сбытовой деятельности. Это дает решение всей совокупности проблем, связанных с удовлетворением платежеспособного спроса покупателей, реализацию принципа оптимальности как в соотношении частей системы, так и в режиме ее функционирования.

К задачам распределительной логистики можно отнести следующие проблемы:

– оптимизация формирования портфеля заказов;

– заключение договоров с заказчиками на поставку продукции;

– обеспечение ритмичности и соблюдение плановости реализации продукции;

– изучение и удовлетворение потребностей в логистическом сервисе;

– рационализация параметров, структуры и продвижения динамичных материальных потоков;

– оптимизация параметров и условий содержания запасов товарного характера;

– контроль над выполнением договорных обязательств с партнерами;

– формирование и совершенствование системы информационного обеспечения.

– Функции распределительной логистики:

– планирование, организация и управление транспортно-перемещающими процессами в логистической системе в после производственный период;

– управление товарными запасами;

– получение и эффективная обработка заказов;

– комплектация, упаковка и выполнение ряда других логистических

операций по подготовке товарных потоков к генерации;

– организация рациональной отгрузки;

– управление доставкой и контроль над выполнением транспортно-перемещающих операций в логистических целях;

– планирование, организация и управление логистическим сервисом.

Таким образом, из всего вышесказанного можно сделать вывод, что складская сеть, через которую осуществляется распределение материального потока, является значимым элементом логистической системы. Построение этой сети оказывает существенное влияние на издержки, возникающие в процессе доведения товаров до потребителей, а через них и на конечную стоимость реализуемого продукта. Величина транспортных расходов может существенно меняться не только в зависимости от количества складов, но также и в зависимости от места расположения этих складов на обслуживаемой территории (ранее мы исходили из предположения, что склады на территории расположены оптимально). Задача размещения распределительного центра приобретает актуальность только при наличии развитой транспортной сети.

ЛИТЕРАТУРА

1. Мясникова О. В. Распределительная логистика – М. : Литрес, 2017.
2. Розина Т. Распределительная логистика – М. : Литрес, 2012.
3. Маликов О. В. Складская и транспортная логистика в цепях поставок. Учебное пособие для бакалавров и специалистов – М. : Питер, 2015.
4. Логистика товародвижения / М. П. Гордон, С. Б. Карнаухов. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : Центр экономики и маркетинга, 2011.
5. Сергеев В. И. Логистика снабжения / В. И. Сергеев, И. П. Эльяшевич. – М. : Рид Групп, 2011.
6. Гаджинский А. М. Логистика: Учебник. – 20-е изд. – М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К⁰», 2012.
7. Hull C. L., Hovland C. I., Ross R. T., Hall M., Perkins D. T., Fitch F. V. *Mathematico-Deductive Theory of Rote Learning*: Yale University Press. – P. 194.
8. Чудаков А. Д. ЛОГИСТИКА: Учебно-практическое пособие. – М. : Издательство «Альфа-Пресс», 2008. – С. 352.
9. Лепе Н. Л., Музыкантова И. В. Проблемы оптимизации уровня логистических расходов, статья в сборник трудов конференции, V Сперанские чтения «Актуальные проблемы управления: история и современность». Москва, 29 марта, 2018. – С. 353–361.
10. Логистика товародвижения / М. П. Гордон, С. Б. Карнаухов. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : Центр экономики и маркетинга, 2011. – С. 200.
11. Гаджинский А. М. Логистика: Учебник. – 20-е изд. – М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К⁰», 2012.
12. Hull C. L., Hovland C. I., Ross R. T., Hall M., Perkins D. T., Fitch F. V. *Mathematico-Deductive Theory of Rote Learning*. – Yale University Press. – P. 194.
13. Гаджинский А. М. Логистика: Учебник. – 20-е изд. – М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К⁰», 2012.

14. Степанов В. И. Логистика: учеб. – М. : ТК Велби, Изд-во Проспект, 2014.
15. Чудаков А. Д. Логистика: Учебно-практическое пособие. – М. : Изд-во «Альфа-Пресс», 2008. – С. 352.
16. Сергеев В. И. Логистика снабжения / В. И. Сергеев, И. П. Эльяшевич. – М. : Рид Групп, 2011.
- сийский государственный гуманитарный университет»: Россия, 125993, г. Москва, Миусская пл., 6.*
- Музыкантова Инна Владимировна**, соискатель, ФГБОУ ВО «Российский государственный гуманитарный университет»: Россия, 125993, г. Москва, Миусская пл., 6.
- Тел.: (495) 250-61-18
E-mail: ivkurilova@gmail.com

Лепа Николай Леонидович, канд. физ.-мат. наук, доцент, ФГБОУ ВО «Рос-

OPTIMIZATION OF LOGISTIC PROCESSES IN WHOLESALE HOUSEHOLD GOODS STEP-BY-STEP DELIVERY

Lepe Nikolay Leonidovich, Cand. of Phys.-Math. Sci., Ass. Prof., Dean, Russian State University for the Humanities, Moscow, Russia.

Muzykantova Inna Vladimirovna, contender, Russian State University for the Humanities, Moscow, Russia.

Keywords: logistics, distribution, warehouse, materials, stocks, time, optimization.

Abstract. The main subject of study in distribution logistics is a rationalization of distributing the available stock of materials. Logistics studies and carries out end-to-end material flow management, therefore the solution of distributional tasks is relevant at all stages of the management process.

REFERENCES

1. Myasnikova O. V. *Distribution logistics* – М.: Litres, 2017.
2. Rosina T. *Distribution logistics* – М.: Liters, 2012.
3. Malikov O. V. *Warehouse and transport logistics in supply chains. Textbook for bachelors and specialists* – М.: Peter, 2015.
4. *Logistics of product distribution* / M. P. Gordon, S. B. Karnaukhov. – 3rd ed., Pererab. and add. – М.: Center for Economics and Marketing, 2011.
5. Sergeev V. I. *Logistics supply* / V. I. Sergeev, I. P. Elyashevich. – М.: Reed Group, 2011.
6. Gadzhinsky A. M. *Logistics: Textbook*. – 20th ed. – М.: Publishing and trading corporation «Dashkov and K0», 2012.
7. Hull C. L., Hovland C. I., Ross R. T., Hall M., Perkins D. T., Fitch F. B. *Mathematico-Deductive Theory of Rote Learning*: Yale University Press. – R. 194.
8. Chudakov A. D. *LOGISTICS: Educational and practical manual*. – М.: Alfa-Press Publishing House, 2008. – P. 352.
9. Lepe N. L., Muzykantova I. V. *Problems of optimizing the level of logistics costs, an article in the collection of conference proceedings, V SPERAN READINGS "Actual problems of management: history and modernity."* Moscow, March 29, 2018. – P. 353–361.
10. *Logistics of product distribution* / M. P. Gordon, S. B. Karnaukhov. – 3rd ed., Rev. and enl. – М.: Center for Economics and Marketing, 2011. – P. 200.
11. Gadzhinsky A. M. *Logistics: Textbook*. – 20th ed. – М.: Publishing and trading corporation «Dashkov and K0», 2012.
12. Hull, S. L., Hovland, C.I., Ross, R.T., Hall, M., Perkins, D.T., Fitch, F. B. *Mathematico-Deductive Theory of Rote Learning*. – Yale University Press. – R. 194.
13. Gadzhinsky A. M. *Logistics: Textbook*. – 20th ed. – М.: Publishing and trading corporation «Dashkov and K0», 2012.
14. Stepanov V. I. *Logistics: studies*. – М.: TK Velbi, Prospect Publishing House, 2014.
15. Chudakov A. D. *LOGISTICS: Educational and practical manual*. – М.: Alfa-Press Publishing House, 2008. – P. 352.
16. Sergeev V. I. *Logistics supply* / V. I. Sergeev, I. P. Elyashevich. – М.: Reed Group, 2011.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СБЫТОВОЙ ЛОГИСТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА РЫНКЕ АВТОЗАПЧАСТЕЙ

Л. Б. ШАБАНОВА, И. Г. МОРОЗОВА

*ЧОУ ВО «Казанский инновационный университет им. В. Г. Тимирязева»,
г. Казань, Республика Татарстан*

Реферат. Исследование основных форм и методов сбыта направлено на выявление перспективных средств продвижения товаров от производителя до конечного потребителя и организацию их розничной продажи на основе всестороннего анализа и оценки эффективности используемых или намечаемых к использованию каналов сбыта, включая те из них, которыми пользуются конкуренты. В связи с этим, проблемы управления сбытовой деятельностью являются актуальными для успешного функционирования предприятий в условиях развития рыночных отношений. Целью исследования является совершенствование сбытовой деятельности ООО «Автозапчасть КАМАЗ». Методология анализа сбытовой деятельности базируется на использовании ABC-анализа и XYZ-анализа, которые позволяют ранжировать анализируемую продукцию по важности и востребованности на рынке сбыта. ABC-анализ продаж ООО «Автозапчасть КАМАЗ» позволил разделить ассортиментные позиции предприятия на три группы: высокой, средней и низкой приоритетности. XYZ-анализ продаж ООО «Автозапчасть КАМАЗ» позволил сгруппировать ассортимент исходя из стабильности спроса. В результате была составлена совмещенная матрица, позволяющая учесть частоту продаж и спрос на отдельные номенклатурные позиции. Применение данной методики позволило выявить проблемы предприятия в области ассортиментной и сбытовой политики, а также дать рекомендации в области сбытовой логистики. В частности, было предложено производить закупку товаров, состоящих в группе «С», исключительно под заказ, чтобы избежать неоправданного накопления остатков продукции на складах, а также внедрить автоматизированную систему по управлению продажами в деятельность отдела продаж. Совершенствование и оптимизация сбытовой логистики предприятия на рынке запасных частей для автомобилей марки «КАМАЗ» имеет практическую значимость не только для исследуемого предприятия ООО «Автозапчасть КАМАЗ», но и для иных предприятий, род деятельности которых связан с торговлей запасными частями для автомобилей.

Ключевые слова: логистика, сбыт, продажи, ABC-анализ, XYZ-анализ.

В настоящее время различают три основных типа организации продаж предприятия-изготовителя:

1) ориентированная на потребителя (вертикальная дистрибутивная сеть, возглавляемая директором по продажам, которому подчинены менеджеры оптовиков и ритейлеров);

2) регионально-ориентированная (горизонтальная дистрибутивная сеть, когда директор по продажам воз-

главляет соответствующие отделения по регионам рынка сбыта);

3) продуктово-ориентированная (смешанная дистрибутивная сеть, когда директору по продажам подчинены региональные менеджеры по видам продукции).

На практике все три базовых типа организации продаж могут комбинироваться в различных сочетаниях [1, с. 95–96]. Логистика сбыта является неотъемлемой частью общей

логистической системы, обеспечивающая наиболее эффективную организацию распределения производимой продукции.

Анализ многочисленных литературных источников отечественных и зарубежных авторов таких как Гаджинский А. М., Аникин Б. А., Канке А. А., Нагапетьянц Н. А., Носов А. Л. Джеймс Р. Сток, Дуглас М. Ламберт, Д. Бауэрсокс, Д. Клосс, Дональд Уотерс и многих других позволяет установить, что чаще всего, говоря о логистике сбыта, используют такое понятие как логистика распределения.

Гаджинский А. М. дает следующее определение: «распределительная логистика – это управление материальными потоками в процессе распределения продукции между различными потребителями на протяжении нескольких звеньев цепи товародвижения (вплоть до точек конечного сбыта), взаимосвязанное и скоординированное с процессами закупок и производства собственного предприятия и предприятий-получателей продукции» [4, с. 165].

Носов А. Л. под распределительной логистикой понимает комплекс взаимосвязанных логистических функций, реализуемых в процессе распределения материального потока при оптовой продаже товаров. По его мнению, распределительная логистика характеризуется: системной взаимосвязью с процессами производства и закупок; подчинением целям и задачам маркетинга; системной взаимосвязью всех функций внутри распределения [9, с. 57].

Оценить работу логистики сбыта можно посредством использования ряда коэффициентов: опозданий, качества, равномерности поставок,

размера поставок за весь период. Применению описанных коэффициентов предшествует ABC-анализ и XYZ-анализ, которые позволяют ранжировать анализируемую продукцию по важности и востребованности на рынке сбыта [4, с. 71–73].

В настоящее время исследуемое предприятие ООО «Автозапчасть КАМАЗ» осуществляет продажи запасных частей к автомобилям КАМАЗ. Основными покупателями предприятия являются индивидуальные предприниматели: ИП Калимуллин (г. Екатеринбург); ИП Муртазин (г. Оренбург); ИП Ярыгин (г. Тюмень); ИП Хамзатханов (респ. Дагестан); ИП Черкасов (респ. Башкортостан) [5].

Экономические показатели предприятия представлены в таблице 1.

В результате анализа актива баланса с целью оценки финансового состояния компании [6, с. 100] за 1 квартал 2017 года можно отметить следующие тенденции. Имущество предприятия уменьшилось на 1659 тыс. руб., в том числе за счет снижения оборотных средств на 1375 тыс. руб. Особое внимание необходимо обратить на снижение запасов как в абсолютной величине (–923 тыс. руб.), так и в структуре активов с 31,52% до 26,62%. Также критическим можно считать резкое снижение статьи наиболее ликвидных средств на 685 тыс. руб. В результате проведенного анализа, можно сделать вывод, что в первом квартале 2017 года финансовое положение фирмы ухудшилось, что и сказалось на отрицательном финансовом результате. Причиной стало снижение платежеспособности покупателей [7, с. 12–13].

Анализ продаж за 2016 год позволил выявить тенденцию снижения общих объемов продаж.

Таблица 1 – Анализ активов предприятия за первый квартал 2017 г.

Актив баланса	на 01.01.2017 г.		на 31.03.2017 г.		Отклонение (+,-)		Темп роста, в %
	тыс. руб.	уд.вес, в %	тыс. руб.	уд.в., в %	тыс. руб.	в %	
Имущество всего	9826	100	8167	100	-1659	-	83,12
1. Внеоборотные активы	5370	54,65	5086	62,28	-284	7,62	94,71
2. Текущие активы	4456	45,35	3081	37,72	-1375	-7,62	69,14
2.1. Запасы и затраты	3097	31,52	2174	26,62	-923	-4,90	70,20
2.2. Дебиторская задолженность	375	3,82	608	7,44	233	3,63	162,13
2.3. Денежные средства и краткосрочные фин. вложения	984	10,01	299	3,66	-685	-6,35	30,39

Продажи за 2016 год составили 32 192 055,10 руб., себестоимость продукции (с учетом затрат на осуществление сбытовой деятельности) 26 606 043,30 руб. Чистая прибыль была получена в размере 5 586 011,80 руб.

Таблица 2 – Анализ продаж за 2016 год

Номенклатура	Себестоимость	Продажи	Прибыль
Двигатель	4 407 479,30	5 356 472,40	948 993,10
Инструменты и принадлежности	503 110,00	586 907,80	83 797,80
Кабина	215 150,00	267 047,00	51 897,00
Колеса и шины	1 166 550,00	1 341 730,50	175 180,50
КПП	642 830,00	791 307,90	148 477,90
Платформа	371 640,00	434 038,70	62 398,70
Подвеска	7 592 721,00	9 008 870,80	1 416 149,80
Подшипники	1 851 800,00	2 152 896,00	301 096,00
РТИ, Манжеты, Прокладки	69 222,00	82 025,20	12 803,20
Рулевое управление	240 295,00	294 362,80	54 067,80
Система выпуска газов	467 300,00	550 612,60	83 312,60
Система охлаждения	2 030 394,00	2 492 280,80	461 886,80
Система питания	2 808 137,00	3 366 334,00	558 197,00
Сцепление	1 132 710,00	1 547 736,00	415 026,00
Тормозная система	3 006 735,00	3 805 285,60	798 550,60
Электрооборудование	99 970,00	114 147,00	14 177,00
Всего	26 606 043,30	32 192 055,10	5 586 011,80

Структура продаж по покупателям выглядит следующим образом: на первое место по объемам закупок вышел ИП Калимуллин Р. Р. (Екатеринбург) (10 366 829,00 руб.), обогнав ИП Ярыгин Ю. А. (Тюмень) на 787 292,20 руб. (9 579 536,80 руб.).

Третье место получил ИП Хамзатханов С. А. (Дагестан), его закупки составили 6 184 022,30 руб.

В таблице 4 представлена динамика продаж ООО «Автозапчасть КАМАЗ» за 2013–2015 гг.

Таблица 3 – Анализ продаж по покупателям за 2016 год

Покупатель	Себестоимость	Продажи	Прибыль
ИП Калимуллин Р. Р. – Екатеринбург	8 815 103,50	10 366 829,00	1 551 725,50
ИП Муртазин Р. М. – Оренбург	1 748 384,00	2 143 148,00	394 764,00
ИП Хамзатханов С. А. – Дагестан	4 916 569,80	6 184 022,30	1 267 452,50
ИП Черкасов М. Н. – Башкортостан	3 254 970,00	3 918 519,00	663 549,00
ИП Ярыгин Ю. А. – Тюмень	7 871 016,00	9 579 536,80	1 708 520,80
Всего	26 606 043,30	32 192 055,10	5 586 011,80

Таблица 4 – Динамика продаж ООО «Автозапчасть КАМАЗ» за 2014–2016 гг.

Номенклатура	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Темп прироста, %	
				2015/2014	2016/2015
1	2	3	4	5	6
Двигатель	6 508 719,00	3 907 619,00	5 356 472,40	-40,0	37,1
Инструменты и принадлежности	1 159 210,00	1 151 710,00	586 907,80	-0,6	-49,0
Кабина	713 965,00	414 835,00	267 047,00	-41,9	-35,6
Колеса и шины	1 325 260,00	992 110,00	1 341 730,50	-25,1	35,2
КПП	1 127 770,00	1 039 250,00	791 307,90	-7,8	-23,9
Платформа	623 450,00	555 150,00	434 038,70	-11,0	-21,8
Подвеска	8 418 406,00	5 899 724,00	9 008 870,80	-29,9	52,7
Подшипники	1 271 740,00	1 201 540,00	2 152 896,00	-5,5	79,2
РТИ, Манжеты, Прокладки	678 199,00	166 654,00	82 025,20	-75,4	-50,8
Рулевое управление	809 580,00	735 580,00	294 362,80	-9,1	-60,0
Система выпуска газов	519 880,00	374 730,00	550 612,60	-27,9	46,9
Система охлаждения	4 956 190,00	2 976 600,00	2 492 280,80	-39,9	-16,3

1	2	3	4	5	6
Система питания	2 334 085,00	2 190 865,00	3 366 334,00	-6,1	53,7
Сцепление	1 501 485,00	1 350 450,00	1 547 736,00	-10,1	14,6
Тормозная система	4 598 248,00	3 997 648,00	3 805 285,60	-13,1	-4,8
Электро-оборудование	696 850,00	6 19 950,00	114 147,00	-11,0	-81,6
Всего	37 243 037,00	2 7574 415,00	32 192 055,10	-26,0	16,7

Из таблицы видно, что наблюдается ежегодное снижение продаж компании по многим номенклатурным позициям: инструменты и принадлежности (в 2015 году сократились на 0,6%, а в 2016 – на 49%), кабины (в 2015 году сократились на 41,9%, а в 2015 – на 35,6%), КПП (в 2015 году сократились на 7,8%, а в 2015 – на 23,9%), платформа (в 2014 году сократились на 11%, а в 2016 – на 21,8%), РТИ, манжеты и прокладки (в 2015 году сократились на 75,4%, а в 2016 – на 50,8%), рулевое управление (в 2015 году сократились на 9,1%, а в 2016 – на 60%), электро-оборудование (в 2015 году сократились на 11%, а в 2016 – на 81,6%). Улучшили

свои продажи в 2016 году такие позиции как двигатель (на 37,1%), колеса и шины (на 35,2%), подвески (на 52,7%) и подшипники (на 79,2%). Себестоимость забирает большую часть денежных средств полученных от продаж запасных частей [8, с. 3].

С целью оптимизации логистических процессов закупок необходимо провести АВС-анализ выпускаемой продукции. Это самый распространенный инструмент, позволяющий отслеживать анжирование товаров по количеству или объему продаж [9, с. 122]. В таблице 7 представлены результаты АВС-анализа продаж ООО «Автозапчасть КАМАЗ».

Таблица 5 – АВС-анализ продаж ООО «Автозапчасть КАМАЗ»

Номенклатура	Сумма продаж за 3 года, руб.	Доля в продажах, %	Доля в продажах нарастающим итогом, %	Группа
1	2	3	4	5
Подвеска	23327000,8	24,0	40,3	А
Двигатель	15772810,4	16,3	53,1	
Тормозная система	12401181,6	12,8	63,8	
Система охлаждения	10425070,8	10,7	71,9	
Система питания	7891284	8,1	76,7	
Подшипники	4626176	4,8	81,2	В
Сцепление	4399671	4,5	85	

1	2	3	4	5
Колеса и шины	3 659 100,5	3,8	88	
Инструменты и принадлежности	2 897 827,8	3,0	91	
КПП	2 958 327,9	3,0	92,9	
Рулевое управление	1 839 522,8	1,9	94,6	
Платформа	1 612 638,7	1,7	96,1	С
Система выпуска газов	1 445 222,6	1,5	97,6	
Электрооборудование	1 430 947	1,5	99	
Кабина	1 395 847	1,4	40,3	
РТИ, Манжеты, Прокладки	926 878,2	1,0	100%	
Всего	97 009 507,1	100%	–	

АВС-анализ продаж ООО «Автозапчасть КАМАЗ» позволил разделить ассортиментные позиции предприятия на три группы, в зависимости от нормы прибыли, которую приносит каждая из них:

А – товарные группы высокой приоритетности, т. е., приносящие самый большой процент дохода. В данную группу вошли 5 позиций: подвеска, двигатель, тормозная система и система охлаждения;

В – товарные группы средней приоритетности, т. е., приносящие процент дохода на порядок ниже, чем группы высокой приоритетности, но составляющие существенную часть

прибыли. В данную группу вошли 6 позиций: подшипники, сцепление, колеса и шины, инструменты и принадлежности, КПП и рулевое управление;

С – товарные группы низкой приоритетности, т. е., приносящие самый маленький процент дохода. В данную группу вошли 5 позиций: платформа; система выпуска газов; электрооборудование; кабина; РТИ, манжеты, прокладки [10].

АВС-анализ был дополнен XYZ-анализом, так как он дает возможность определить наиболее стабильно продаваемые ассортиментные группы.

Таблица 6 – XYZ-анализ продаж ООО «Автозапчасть КАМАЗ»

Номенклатура	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Коэффициент вариации, %
1	2	3	4	5
Подвеска	6 508 719,00	3 907 619,00	5 356 472,40	8,3
Двигатель	1 159 210,00	1 151 710,00	586 907,80	11,3
Тормозная система	713 965,00	414 835,00	267 047,00	16,3
Система охлаждения	1 325 260,00	992 110,00	1 341 730,50	5,4

1	2	3	4	5
Система питания	1 127 770,00	1 039 250,00	791 307,90	5,9
Подшипники	623 450,00	555 150,00	434 038,70	5,9
Сцепление	8 418 406,00	5 899 724,00	9 008 870,80	7,1
Колеса и шины	1 271 740,00	1 201 540,00	2 152 896,00	11,5
Инструменты и принадлежности	678 199,00	166 654,00	82 025,20	34,8
КПП	809 580,00	735 580,00	294 362,80	15,1
Рулевое управление	519 880,00	374 730,00	550 612,60	6,5
Платформа	4 956 190,00	2 976 600,00	2 492 280,80	12,5
Система выпуска газов	2 334 085,00	2 190 865,00	3 366 334,00	8,1
Электрооборудование	1 501 485,00	1 350 450,00	1 547 736,00	2,3
Кабина	4 598 248,00	3 997 648,00	3 805 285,60	3,3
РТИ, Манжеты, Прокладки	696 850,00	619 950,00	114 147,00	22,1

Таблица 7 – Распределение ассортимента по классификации XYZ-анализа

Группа	Коэффициент вариации, %	Ассортиментная группа
Группа X	От 0 до 10%	Подвеска
		Система охлаждения
		Система питания
		Подшипники
		Сцепление
		Рулевое управление
		Система выпуска газов
		Электрооборудование
		Кабина
Группа Y	От 10 до 25%	Двигатель
		Тормозная система
		РТИ, Манжеты, Прокладки
		Колеса и шины
		КПП
		Платформа
Группа Z	От 25 до 100%	Инструменты и принадлежности

Рассчитанный коэффициент вариации [11, с. 4] позволил сгруппировать ассортимент предприятия на три группы.

Группа X имеет самые стабильные продажи. В нее вошли 9 номенклатурных групп: подвеска, система охлаждения, система питания, подшипники, сцепление, рулевое управление, система выпуска газов, электрооборудование и кабина.

Группа Y – это товары, которые подвержены различным тенденциям (сезонности, моды и т. д.) и имеют

нестабильный спрос. В данную группу попали 5 позиций: двигатель, тормозная система, колеса и шины, КПП, и платформа.

Группа Z – это товары, продажи которых невозможно предсказать. В ассортименте ООО «Автозапчасть КАМАЗ» попала 1 позиция – инструменты и принадлежности.

По результатам ABC-анализа и XYZ-анализа была составлена совмещенная матрица, позволяющая учесть частоту продаж и спрос на отдельные номенклатурные позиции [12, с. 30].

Таблица 8 – Совмещенная матрица ABC и XYZ-анализа

AX Подвеска, система охлаждения, система питания высокая потребительская стоимость, высокая степень надежности прогноза вследствие стабильности потребления	AУ Двигатель, тормозная система высокая потребительская стоимость, средняя степень надежности прогноза вследствие нестабильности потребления	AZ
BX Подшипники, сцепление, рулевое управление. средняя потребительская стоимость, высокая степень надежности прогноза вследствие стабильности потребления	BУ Колеса и шины, КПП средняя потребительская стоимость, средняя степень надежности прогноза вследствие нестабильности потребления	BZ Инструменты и принадлежности средняя потребительская стоимость, низкая степень надежности прогноза вследствие стохастического потребления
CX Система выпуска газов, электрооборудование, кабина низкая потребительская стоимость, высокая степень надежности прогноза вследствие стабильности потребления	CУ Платформа, РТИ, Манжеты, Прокладки низкая потребительская стоимость, средняя степень надежности из-за нестабильности потребления	CZ

Товары группы AX (подвеска, система охлаждения и система питания) имеют высокую потребительскую стоимость и степень надежности прогноза вследствие стабильности потребления.

Товары группы AУ (двигатель и тормозная система) имеют высокую потребительскую стоимость, но уже среднюю степень надежности прогноза вследствие нестабильности потребления.

Товары группы ВХ (подшипники, сцепление и рулевое управление) – это товары со средней потребительской стоимостью, высокой степенью надежности прогноза вследствие стабильности потребления.

Группа ВУ (колеса и шины, КПП) – это товары со средней потребительской стоимостью и степенью надежности прогноза вследствие нестабильности потребления.

Группа ВZ (инструменты и принадлежности) имеет среднюю потребительскую стоимость, низкую степень надежности прогноза вследствие стохастического потребления.

Товары группы СХ (система выпуска газов, электрооборудование и кабина) имеют низкую потребительскую стоимость, высокую степень надежности прогноза вследствие стабильности потребления.

Товары группы СУ (платформа и РТИ, манжеты, прокладки) – это товары с низкой потребительской стоимостью, средней степенью надежности прогноза вследствие нестабильности потребления [13, с. 81].

Таким образом, исследование сбытовой логистики выявило следующие проблемы:

– несовершенная структура ассортимента (большой объем позиций группы «С»);

– не полностью задействован сбытовой потенциал предприятия, так как менеджеры по продажам не осваивают новые рынки сбыта, а работают с существующей клиентской базой (за три года не появилось ни одного нового покупателя);

– недостаточно развиты навыки менеджеров по продажам в области развития и удержания клиентов.

Основываясь на итогах исследования, были предложены следующие рекомендации:

– увеличить закуп товаров, находящихся в группе «А», не под заказ, а с целью формирования определенного резерва на складе, чтобы удовлетворять потребности покупателей в этих товарах в максимально короткие сроки;

– организовать поиск новых заказчиков для товаров, находящихся в группе «В» с целью увеличения объемов продаж;

– производить закуп товаров, состоящих в группе «С», исключительно под заказ, чтобы избежать неоправданного накопления остатков продукции на складах;

– реализовать товары, залежавшиеся на складе, по сниженным ценам, с целью освобождения складских помещений и увеличения общего объема продаж;

– улучшить квалификацию менеджеров по продажам в области развития и удержания клиентов;

– внедрить автоматизированную систему по управлению продажами в деятельность отдела продаж, например, «Автоматизация продаж» от EFSOL.

ЛИТЕРАТУРА

1. Нагапетьянц Н. А. Коммерческая логистика: Учебное пособие / под общ. ред. Н. А. Нагапетьянца. – М. : Вузовский учебник: НИЦ ИНФРА-М, 2014. – С. 253.
2. Гаджинский А. М. Логистика: учебник для высших и средних специальных учебных заведений / А. М. Гаджинский. – М. : Дашков и К°, 2012. – С. 484.

3. Носов А. Л. Логистика: Учебное пособие / А. Л. Носов. – М. : Магистр: НИЦ ИНФРА-М, 2014. – С. 184.
4. Ксенофонтова О. Л., Новосельская Н. А. ABC-XYZ-анализ как средство управления товарным ассортиментом торгового предприятия // Современные наукоемкие технологии. Региональное приложение. – 2013. – № 2. – С. 70–76.
5. ООО «Автозапчасть КАМАЗ». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://kamaz.ru/about/group-companies/15146>.
6. Евстигнеева О. А. Содержание понятия финансовое состояние коммерческой организации // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. – 2014. – № 2 (28).
7. Кудряшов В. С. Теоретические и методические аспекты анализа платежеспособности финансовой устойчивости предприятий // Стратегии бизнеса. – 2016. – № 12(32).
8. Поленова С. Н. Расходы, включаемые в себестоимость: состав и правила признания // Все для бухгалтера. – 2014. – № 1.
9. Бочкарев П. А. ABC-анализ при планировании запасов // Страницы аспирантов и соискателей. – 2014. – С. 122.
10. ABC-XYZ-анализ ассортимента. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://sdamzavas.net/1-23398>.
11. Авдонин Б. Н., Батьковский А. М., Мингалиев К. Н. Развитие инструментария оценки финансовой устойчивости предприятий оборонно-промышленного комплекса // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2014. – № 10.
12. Татарина М. Н., Гришанова С. В. ABC-XYZ-анализ как эффективное средство управления затратами // Kant. – 2012. – № 1 (4).
13. Буйлин А. ABC-XYZ-анализ ассортимента выпускаемой продукции как элемент стратегического маркетинга // Ремедиум. Журнал о российском рынке лекарств и медицинской технике. – 2005. – № 3.

Шабанова Людмила Борисовна, д-р экон. наук, профессор кафедры гостиничного и туристического бизнеса, ЧОУ ВО «Казанский инновационный университет им. В. Г. Тимирязева»: Россия, Республика Татарстан, 420111, г. Казань, ул. Московская, 42.

Морозова Ирина Геннадиевна, канд. экон. наук, зав. кафедрой маркетинга и экономики, ЧОУ ВО «Казанский инновационный университет им. В. Г. Тимирязева»: Россия, Республика Татарстан, 420111, г. Казань, ул. Московская, 42.

Тел.: (843) 231 92 90

E-mail: morozovaig@yandex.ru

IMPROVEMENT OF THE COMPANY'S SALES LOGISTICS IN THE AUTO PARTS MARKET

Shabanova Liudmila Borisovna, Dr. of Econ. Sci., Prof., Kazan Innovative University, Kazan, Russia.

Morozova Irina Gennadijevna, Cand. of Econ. Sci., Head of Depart., Kazan Innovative University, Kazan, Russia.

Keywords: *logistics, off-load, sales, ABC analysis, XYZ analysis.*

Abstract. *The study of the main forms and methods of marketing is aimed at identifying promising means of promoting goods from*

the manufacturer to the final consumer and organizing their retail sales based on a comprehensive analysis and assessment of the effectiveness of sales channels used or planned for use, including those used by competitors. In this regard, the problems of sales management are relevant to the successful functioning of enterprises in the conditions of developing market relations. The purpose of the study is to improve the marketing activities of “ООО Автозачаст КАМАЗ”. The methodology for analyzing sales activities is based on the use of ABC analysis and XYZ analysis, which allow one to rank the analyzed products by importance and by relevance to the market. ABC analysis of sales of “ООО Автозачаст КАМАЗ” allowed us to divide the company’s assortment positions into three groups: high, medium and low priority. XYZ-analysis of ‘Автозачаст КАМАЗ’ sales allowed us to group the assortment based on the stability of demand. As a result, a combined

matrix was compiled, allowing to take into account the frequency of sales and the demand for certain nomenclature positions. The use of this technique allowed us to identify the problems of the enterprise in the field of assortment and sales policy, as well as provide recommendations in the field of sales logistics. In particular, it was proposed to make the purchase of goods belonging to the group “C”, exclusively for the order, in order to avoid unjustified accumulation of product residues in warehouses, as well as to introduce an automated system for sales management in the sales department. Improving and optimizing the sales logistics of an enterprise in the spare parts market for КАМАЗ vehicles is of practical importance not only for the studied enterprise “Автозачаст КАМАЗ”, but also for other enterprises whose activity is related to the sale of spare parts for automobiles.

REFERENCES

1. Nagapetyants N. A. *Commercial Logistics: A Manual / under total. ed. N. A. Nagapetyants. – M.: University textbook: SIC INFRA-M, 2014. – P. 253.*
2. Gadzhinsky A. M. *Logistics: a textbook for higher and secondary special educational institutions / A. M. Gadzhinsky. – M.: Dashkov and Co., 2012. – P. 484.*
3. Nosov A. L. *Logistics: Textbook / A. L. Nosov. – M.: Master: SIC INFRA-M, 2014. – P. 184.*
4. Ksenofontova O. L., Novoselskaya N. A. *ABC-XYZ-analysis as a means of managing the product range of a commercial enterprise // Modern high technologies. Regional application. – 2013. – №. 2. – Pp. 70–76.*
5. LLC Avtozapchast KAMAZ. [Electronic resource]. – Access mode: <https://kamaz.ru/about/group-companies/15146>.
6. Evstigneeva O. A. *Content of the concept of financial state of a commercial organization // Vector of science of Togliatti State University. – 2014. – No. 2 (28).*
7. Kudryashov V. S. *Theoretical and methodological aspects of the analysis of the solvency of the financial sustainability of enterprises // Business strategies. – 2016. – No. 12 (32).*
8. Polenova S. N. *Expenses included in the cost price: composition and recognition rules // Everything for an accountant. – 2014. – No. 1.*
9. Bochkarev P. A. *ABC-analysis in the planning of stocks // Posters of postgraduates and competitors. – 2014. – P. 122.*
10. *ABC-XYZ-analysis of the range. [Electronic resource]. – Charging mode: <http://sdamzavas.net/1-23398>.*
11. Avdonin B. N., Batkovsky A. M., Mingaliev K. N. *Development of tools for assessing the financial sustainability of enterprises of the military-industrial complex // Financial Analytics: Problems and Solutions. – 2014. – No. 10.*
12. Tatarinova M. N., Grishanova S. V. *ABC-XYZ-analysis as an effective means of cost management // Kant. – 2012. – No. 1 (4).*
13. Builing A. *ABC-XYZ-analysis of the product range as an element of strategic marketing // Remedium. Magazine about the Russian market of medicines and medical equipment. – 2005. – No. 3.*

УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ КАК МАРКЕТИНГОВЫЙ ИНСТРУМЕНТ ПРОДВИЖЕНИЯ ТЕРРИТОРИИ

Н. В. МОРОЗОВА, И. А. ВАСИЛЬЕВА

*ФГБОУ ВО «Чувашский государственный университет им. И. Н. Ульянова»,
г. Чебоксары, Чувашская республика*

Реферат. На современном этапе развития государства очень часто возникает проблема устойчивого развития ввиду экономической нестабильности территорий. Многие стратегии маркетинга по продвижению территорий уже использованы и потеряли свою актуальность и новизну. Следовательно, возникает вопрос, как же устойчивое развитие поможет продвинуть и обеспечить конкурентоспособность данной территории. Если территория будет стабильно развиваться, и изменения во всех сферах будут происходить гармонично и взаимосвязано, то регион получит преимущество. В настоящее время между территориями происходит усиление конкуренции, следовательно, каждый ищет свой инструмент продвижения, который сможет обеспечить преимущество. В основном соперничество между территориями происходит по следующим направлениям: туристы, высококвалифицированные рабочие, инвестиции, информация, новые технологии и др. Помимо обеспечения рекламы своего региона, его позиционирования на фоне остальных вопрос устойчивого развития приобретает особую актуальность.

Ключевые слова: устойчивое развитие, маркетинг территорий, социально-экономическая система, конкурентоспособность.

Устойчивое развитие – это такое развитие, когда потребности ныне живущего населения удовлетворяются таким образом, чтобы не нанести ущерб будущему населению в удовлетворении их потребностей. Такое определение появилось после доклада, подготовленного Комиссией ООН, «Наше общее будущее» в 1987 году. Именно после этого доклада устойчивое развитие стали рассматривать как нахождение баланса между поколениями.

В этом понятии объединяются также вопросы связанные: с сохранением окружающей среды, которая с каждым годом все больше разрушается из-за того, что население не до конца осознает важность природной среды в обеспечении благоприятной

жизни будущего поколения; поиском равновесия между удовлетворением потребностей населения и законами экологии для того, чтобы общество развивалось в условиях ограниченности природных ресурсов.

Началом формирования в Российской Федерации устойчивого развития стало подписание главного документа – Глобального форума ООН «Повестка дня на XXI век» в Рио-де-Жанейро в 1992 году. В документе содержался план по устойчивому развитию мира в 21 веке, после этого и начались формироваться в России законодательные, научные, методологические базы для внедрения данного плана на нашей территории.

Следующим этапом стало проведение в Стамбуле 1996 году Второй

конференции по населенным пунктам (Хабитат II), которая была организована ООН-Хабитат. Эта организация занимается обеспечением устойчивого городского строительства и ее главная цель – обеспечить всех жильем. По итогам конференции были приняты два документа: «Повестка Хабитат» и «Стамбульская декларация» [8].

Понятие «устойчивое развитие» настолько часто применялось, что оно стало иметь множество значений, достаточно сильно отличающихся друг от друга. По этой причине стало необходимо объяснять значение этого слова при использовании, как в теоретических исследованиях, так и при практическом применении [1].

На современном этапе для анализа факторов, влияющих на устойчивое развитие территории не достаточно сведений, которыми обладают маркетологи, ученые. Поэтому необходима информация: почему социально-экономическая система территории развивается нестабильно, насколько хорошо используются возможности самого региона, его сильные стороны, сколько инвестиций выделяется в социальной, экологической, экономической сферах, почему регион имеет проблемы с экологией и др.

Устойчивое развитие территории является очень актуальной темой среди: маркетологов, людей составляющих стратегию развития территории, ученых. Концепция «устойчивое развитие» ориентирована на то, что регион на современном этапе должен развиваться так, чтобы существующими благами смогло пользоваться будущее поколение. Поэтому необходимо бережно относиться к территории, рационально и эффективно использовать ее ресурсы. Устойчивое развитие

региона возможно только при условии, что территория будет благоприятна для проживания. Поэтому нужно большое внимание уделить окружающей среде, развитию социальной, экономической сферы.

Каждый регион проводит SWOT анализ территорий, на основе которого выявляются сильные, слабые стороны и его возможности. Сильные стороны региона необходимо сделать еще сильнее, а влияние слабых сократить до минимума. Для этого разрабатывается стратегия развития региона. В нее должны включаться также, какие возможности есть у данной территории и как их развить, так как они обеспечивают конкурентные преимущества среди остальных субъектов. Но концепция устойчивого развития говорит о том, что мало их найти и использовать, но и необходимо сделать их устойчивыми. Следовательно, если у региона будет хорошо разработанная, устойчивая от влияния негативных факторов стратегия развития, то он сможет сглаживать и быстро решать проблемы, обусловленные ритмичными колебаниями экономических циклов, которые негативно влияют не только на экономику, но и на другие сферы.

Несмотря на то, что рыночный механизм направлен на рациональное использование ресурсов и распределение благ, рыночная экономика имеет сбои, то есть провалы рынка. За многие годы были разработаны и применяются различные инструменты антикризисной политики, которые должны учитывать ресурсную базу, особенности территории. Она должна применяться во всех сферах управления: начиная с государственных органов до органов местного самоуправления. Только при эффективности

этих инструментов, возможно, стабилизировать экономику территории. Следовательно, одним из важнейших факторов сохранения стабильного и формирования устойчивого развития региона является то, насколько профессиональны и квалифицированы работники государственного аппарата, и какие управленческие решения были приняты, насколько они эффективно действуют [2].

Большое влияние на территорию оказывает ее экономика, т. е. если у бюджета региона достаточно средств на то, чтобы финансировать социальную сферу, внедрять программы социальной поддержки, оснащать территорию необходимыми для инвалидов средствами, оказывать материальную помощь нуждающимся слоям населения. Однако если на территории имеется бюджетный дефицит то говорить, о таких мероприятиях смысла нет, так как местные органы смогут оказывать поддержку только на минимальном уровне.

Если социальная сфера не развита на должном уровне на территории, то и низким будет показатель качества жизни. А это все влияет на то, будут ли привлекаться новые кадры на территорию, или же наоборот

они покинут ее ради более привлекательного места.

В зависимости от состояния бюджета, платежных и финансовых отношений составляется устойчивость финансовой системы региона. Это происходит потому, что от того, на каком уровне находится финансовая безопасность, зависит, как будет развита экономика. В свою очередь от того насколько хорошо финансово обеспечен регион, зависит как будут построены бюджетные отношения между региональными и федеральными органами государственной власти, и как будут распределены средства бюджетов.

Культурная, хозяйственная, производственная сферы жизнедеятельности территории определяют какое место, будет занимать данный регион среди функциональной классификации субъектов, и будет проводиться сравнение показателей данного региона с факторами устойчивого развития. В зависимости от того, какой фактор преобладает, будут определены конкурентные преимущества территории. На экономику региона влияет состояние самого фактора, а на него – политика менеджмента территории [5].



Рисунок 1. Факторы, влияющие на устойчивое развитие территории

Из сказанного выше можно выделить следующие категории, которые обеспечивают конкурентоспособность территории, его устойчивое развитие (рис. 1). Данные факторы оказывают влияние не только на устойчивое развитие территории, но и на его конкурентоспособность, т. е. власти должны проанализировать и стараться изменить именно данные факторы. В каждой категории также выделяются как мезогенные факторы, так и экзогенные.

Каждая из этих категорий связана друг с другом и объединяется в совокупность, которая называется территория. Изменение одного фактора приводит к тому, что другой тоже видоизменяется, это может произойти как в положительную, так и в отрицательную сторону.

Работа подготовлена при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований (проект № 18-410-210008).

ЛИТЕРАТУРА

1. Богомолова И. В., Машенцова Л. С. Методика оценки факторов, обеспечивающих устойчивое развитие // Российское предпринимательство. – 2015. – № 16.
2. Воробьева И. П. Пределы и проблемы государственного регулирования экономики в условиях экономической нестабильности // Вестник науки Сибири. – 2015. – № 2(17).
3. Иваницкая И. П. Влияние экологических факторов на стоимость недвижимости // Национальная безопасность в экологической сфере: проблемы теории и практики: сборник материалов Междунар.

науч.-практ. конф. – Чебоксары, 2017. – С. 195–198.

4. Морозова Н. В., Васильева И. А. Региональное стратегическое управление: сущность и подходы // Научное обозрение. – 2014. – № 12-1. – С. 343–345.
5. Рожков М. М. Индексы и индикаторы устойчивого развития как элемента качества жизни населения Российской Федерации // Экономика, Статистика и Информатика. – 2015. – № 2.
6. Соколова Г. Н., Васильева И. А. Зарубежный опыт эколого-экономического регулирования и возможности его использования в Чувашской Республике // Национальная безопасность в экологической сфере: проблемы теории и практики: сборник материалов Междунар. науч.-практ. конф. – Чебоксары : 2017. – С. 266–268.
7. Урусова И. Н. Концепции и механизмы формирования институциональной системы // Научное обозрение. – 2015. – № 17. – С. 324–328.
8. Шеина С. Г., Стародубцева А. С. Устойчивое развитие городов. Комплексный подход к преобразованию городской среды // Инженерный вестник Дона. – 2017. – № 2.
9. Яковлева А. В., Соколова Г. Н., Ладькова Т. И. Отечественные и зарубежные методики оценки регионального развития // Научное обозрение. – 2016. – № 16. – С. 126–130.

Морозова Наталья Витальевна, канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «Чувашский государственный университет имени И. Н. Ульянова»: Россия, Чувашская республика, 428015, г. Чебоксары, Московский просп., 15.

Васильева Инесса Анатольевна,
старший преподаватель, ФГБОУ ВО «Чу-
вашский государственный университет
им. И. Н. Ульянова»: Россия, Чувашская
республика, 428015, г. Чебоксары, Москов-
ский просп., 15.

Тел.: (8352) 58-30-36
E-mail: inka107@mail.ru

SUSTAINABLE DEVELOPMENT AS A MARKETING TOOL FOR PROMOTION OF THE TERRITORY

Morozova Nataliya Vitalyevna, *Cand.
of Econ. Sci., Ass. Prof., Chuvash State Uni-
versity, Cheboksary, Russia.*

Vasilyeva Inessa Anatolyevna, *senior
lecturer, Chuvash State University, Chebok-
sary, Russia.*

Keywords: sustainable development,
territorial marketing, socio-economic system,
competitiveness.

Abstract. *Very often at the present stage
of the state development there appear problems
in providing sustainable growth due to the eco-
nomic instability of the territories. Many mar-
keting strategies to promote the territories have
already been used and have lost their relevance*

*and novelty. Therefore, the question arises of
how sustainable development will help pro-
mote and ensure the competitiveness of a given
territory. If the territory develops steadily and
changes in all spheres occur harmoniously and
in an interconnected way, the region will gain
an advantage. At present, there is an increasing
competition between the territories; therefore,
everyone is looking for his own promotion
tool that can provide an advantage. Basically,
the rivalry between the territories takes place
in the following areas: tourism, highly skilled
workers, investments, information, new tech-
nologies, etc. In addition to providing adverti-
sing for the region and its positioning against
the rest, the issue of sustainable development is
of particular relevance.*

REFERENCES

1. Bogomolova I. V., Mashentsova L. S. Methodology for assessing factors ensuring sustainable development // *Russian Journal of Entrepreneurship*. – 2015. – No. 16.
2. Vorobieva I. P. Limits and problems of state regulation of the economy in the conditions of economic instability // *Bulletin of science of Siberia*. – 2015. – No. 2 (17).
3. Ivanitskaya I. P. Influence of environmental factors on the value of real estate // *National security in the environmental field: problems of theory and practice: a collection of materials of the Intern. scientific-practical conf.* – Cheboksary, 2017. – P. 195–198.
4. Morozova N. V., Vasilyeva I. A. Regional strategic management: essence and approaches // *Scientific Review*. – 2014. – No. 12–1. – P. 343–345.
5. Rozhkov M. M. Indices and indicators of sustainable development as an element of the quality of life of the population of the Russian Federation // *Economics, Statistics and Informatics*. – 2015. – No. 2.
6. Sokolova G. N., Vasilyeva I. A. Foreign experience of environmental-economic regulation and the possibility of its use in the Chuvash Republic // *National safety in the environmental field: problems of theory and practice: a collection of materials of the Intern. scientific-practical conf.* – Cheboksary: 2017. – P. 266–268.
7. Urusova I. N. Concepts and mechanisms for the formation of the institutional system // *Scientific Review*. – 2015. – No. 17. – P. 324–328.
8. Sheina S. G., Starodubtseva A. S. Sustainable urban development. An integrated approach to the transformation of the urban environment // *Engineering Bulletin of the Don*. – 2017. – No. 2.
9. Yakovleva A. V., Sokolova G. N., Ladikova T. I. Domestic and foreign methods for assessing regional development // *Scientific Review*. – 2016. – No. 16. – P. 126–130.

МЕХАНИЗМ ГАРМОНИЗАЦИИ ПРОМЫШЛЕННОЙ И ТОРГОВОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ

К. С. БАРМАШОВ

*ФГБОУ ВО «Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова»,
г. Москва*

Реферат. Разработан механизм гармонизации промышленной и торговой политики предприятия, способствующий формированию рационального баланса между производством и сбытом товаров повседневного спроса по критерию обеспечения экономической безопасности на всех этапах жизненного цикла политик. При этом критерии гармонизации и экономической безопасности являются основой применения методов внутрифирменного и стратегического планирования, а также существенно повышают качество формирования и выполнения стратегии, программы и бизнес-планов предприятия. Раскрыты особенности формирования и реализации промышленной и торговой политики предприятий парфюмерно-косметической промышленности, учет которых при гармонизации промышленной и торговой политики на примере ОАО «Фаберлик» позволил модернизировать систему внутрифирменного планирования, повысить экономическую безопасность, а также уточнить стратегические приоритеты развития предприятия в части удовлетворения различных слоев населения качественной парфюмерно-косметической продукцией с последующим выходом на мировые рынки.

Ключевые слова: предприятие, гармонизация, промышленная политика, торговая политика, планирование.

Повышение конкурентоспособности экономики России невозможно без устойчивого роста промышленного производства, что требует не только улучшения методов и механизмов стратегического планирования и управления экономической деятельностью промышленных предприятий, но и одновременного обеспечения их экономической безопасности. Альтернативные варианты роста промышленного производства связаны с повышенными рисками в условиях активного использования рядом стран экономических и политических санкций не представляются возможными к реализации. В этой связи нельзя говорить о росте промышленного производства без учета запросов ко-

нечного потребителя. Следовательно, рост промышленного производства должен опираться на рациональный баланс между производством и обращением продукции, сформированный по критерию обеспечения экономической безопасности.

Сопоставимость развития производственной и сбытовой деятельности предприятия, как правило, определяется степенью согласованности его промышленной и торговой политики или степенью их гармонизации, теоретические основы которой приведены в работе А. С. Муратова [3]. При этом в основе гармонизации политик должен лежать критерий экономической безопасности предприятия, что позволит существенно ускорить

процесс устойчивого роста промышленного производства. Кроме того, каждая из гармонизируемых политик должна реализовываться предприятием как целенаправленная системная деятельность, регламентирующая постановку целей и механизмов их достижения, а также определяющая общие правила организации регулируемой деятельности. В нашем случае это согласование большинства промышленных и торговых процессов предприятия и учет взаимосвязей между ними.

Парфюмерно-косметическая промышленность и производимые ей товары повседневного спроса (далее сокращенно ТПС) являются в последние годы одной из перспективных отраслей промышленного производства, которые привлекают внимание инвесторов и показывают устойчивые темпы роста [4]. Российский парфюмерно-косметический рынок является одним из наиболее развивающихся рынков. Темпы его роста в среднем составляют около 10–15%. Одним из основных условий, которые могут обеспечить конкурентоспособность парфюмерно-косметической продукции является гармонизация промышленной и торговой политики с учетом обеспечения экономической безопасности предприятия. Это позволит не только выявить дополнительные возможности роста отрасли, но и обеспечить безопасный рост промышленного производства предприятий с учетом приоритетного использования в производстве отечественного сырья и материалов.

В целом, развитие теории и методологии гармонизации промышленной и торговой политики предприятий на основе обеспечения их экономической безопасности являет-

ся актуальной проблемой, имеющей существенное народнохозяйственное значение. В настоящее время научные подходы и концепции в данной области экономической науки находятся на начальной стадии разработанности. Это говорит не только о высокой актуальности темы предлагаемой статьи, но и практической значимости выработки разработки механизма гармонизации промышленной и торговой политики на примере предприятий, парфюмерно-косметической промышленности.

В экономической теории в недостаточной степени изучены вопросы организации стадий воспроизводственного цикла как многофакторного процесса в ходе которого необходимо сформировать рациональный баланс между сферами производства, обращения и потребления путем согласования этапов формирования, реализации и развития промышленной и торговой политики предприятия с учетом обеспечения его экономической безопасности. Промышленная и торговая политики предприятия как составные части ее социально-экономической политики должны основываться на положениях системного подхода и предусматривать внутреннее согласование промышленных и торговых процессов и учет взаимосвязей между ними.

Механизм гармонизации промышленной и торговой политики предприятия по производству ТПС, который способствует формированию рационального баланса между производством и сбытом по критерию обеспечения экономической безопасности на всех этапах жизненного цикла политик. Обеспечение стратегического развития предприятия по производству ТПС включает в себя

определение основных функций подразделения стратегического развития предприятия; моделирование параметров промышленной и торговой политики, то есть выбор целей, задач, принципов, методов, критериев и показателей в рамках производственной и сбытовой составляющей; диагностику параметров промышленной и торговой политики, то есть количественную и качественную оценку указанных параметров с точки зрения их возможного вхождения в интервалы позитивных значений для процессов гармонизации рассматриваемых политик и обеспечения высокого уровня экономической безопасности на всех этапах жизненного цикла политик; а также гармонизацию промышленной и торговой политики по критерию экономической безопасности как реализацию конкретных мероприятий по гармонизации параметров и самих политик на предприятии.

В рамках приведения в гармоничное и согласованное соответствие параметров и промышленной и торговой политик, важно учесть специфические особенности, характер развития современной отрасли ТПС, действующую концепцию и стратегию развития предприятия по производству ТПС, всевозможные территориальные и региональные аспекты в размещении производственных и торговых объектов; достаточность и наличие материальных и нематериальных ресурсов; создание институциональной среды на предприятии, которая будет ответственна за приведение параметров гармонизации к интервалу «позитивных и непротиворечивых» значений, с одновременной реализацией действий по разграничению функций, зон ответственности и полномочий

подразделений, должностных лиц на предприятии, вовлеченных в проекты по гармонизации.

Обеспечение реализации промышленной и торговой политики по производству ТПС по критерию обеспечения экономической безопасности делает важным создание информационной и кадровой систем, которые будут использоваться для управления производственными и торговыми процессами предприятия. Эти системы применительно к производственной и сбытовой составляющей будут определять: за какие производственные и торговые процессы какие подразделения на предприятии несут ответственность, какие информационно-коммуникационные системы потребуются для контроля над выполнением мероприятий политики, какая будет требоваться подготовка и переподготовка работников с учетом изменения внешних обстоятельств ведения производственной и торговой деятельности.

В рамках регулирования промышленной и торговой политики и согласованной корректировки их параметров возникает ряд проблем:

- возможное несоответствие между промышленной и торговой политикой, а также структурой предприятия, в результате данного несоответствия указанные конструкции противодействуют друг другу, гармонизации и эффективной реализации производственных и торговых процессов;

- недостаток, отсутствие требуемых навыков, компетенций работников предприятия, потребность компенсации в отсутствии данных навыков и компетенций в реализации производственных и торговых процессов;

– кадровые системы и системы информации, связи на предприятии в полной мере не могут отвечать требованиям внешней социально-экономической среды и требованиям руководства и давать всесторонней и адекватной оценки изменениям производственных и торговых процессов, поэтому менеджмент предприятия в определенной мере не будет владеть ситуацией, что негативно скажется на обеспечении экономической безопасности предприятия;

– регулирование промышленной и торговой политики включает ряд изменений, которые, как правило, содержат риск и неопределенность для осуществления производственных и торговых процессов, что вызывает настороженность менеджмента, нежелание отдельных работников предприятия брать ответственность в отношении принятия рискованных решений по ведению перспективной производственной и торговой деятельности;

– методы управления и программы рационального развития управленческих структур и прочие программы, действующие на предприятии, могут не в полной мере соответствовать целям гармонизации промышленной и торговой политики.

Развитие промышленной и торговой политики по критерию обеспечения экономической безопасности на всех этапах жизненного цикла политик включает в себя констатацию того факта, что в итоге прохождения всех этапов жизненного цикла проводится развитие или регресс политик. Это будет выражаться в первом случае в улучшении показателей и обеспечении экономической безопасности, а во втором случае – в ухудшении показателей и снижении экономической безопасности предприятия.

Методы реализации промышленной и торговой политики предприятия по производству ТПС с помощью внутрифирменного и стратегического планирования [1], включают в себя программно-целевой метод; балансовый метод; нормативный метод; бенчмаркинг; бизнес-инжиниринг; метод качественного развертывания планов, который позволяет на основе развертывания задач, комплекса работ, используемых ресурсов, ответственности, мероприятий производственной и торговой деятельности предприятия обеспечить такое качество применительно к каждому процессу, которое приводило бы к получению конечных результатов, соответствующих ожиданиям руководителей предприятия по уровню гармонизации промышленной и торговой политики, обеспечению экономической безопасности.

Основываясь на положения теории формирования стратегий предприятия [2] в качестве ключевых программных документов внутрифирменного и стратегического планирования производственной и торговой деятельности предприятия по производству ТПС при проведении гармонизации промышленной и торговой политики, при обеспечении экономической безопасности нами приняты: стратегия, программы, бизнес-планы предприятия.

Программа гармонизации промышленной и торговой политики по критерию экономической безопасности предприятия по производству ТПС включает в себя: аналитический и концептуально-прогностический разделы, механизм и ресурсное обеспечение реализации программы гармонизации, а также инструментарий диагностики, мониторинга и контроля производственных и торговых

процессов, процессов гармонизации и обеспечения экономической безопасности предприятия.

Нами предлагается порядок разработки программных документов внутрифирменного и стратегического планирования производственной и торговой деятельности предприятия по производству ТПС с учетом критериев гармонизации и обеспечения экономической безопасности, а также порядок выполнения мероприятий программных документов внутрифирменного и стратегического планирования с учетом критериев гармонизации и обеспечения экономической безопасности.

Важной составляющей порядка выполнения мероприятий программных документов является проведение контроля и приемки результатов выполненных мероприятий по гармонизации производственной и торговой деятельности по критерию обеспечения экономической безопасности, которые осуществляются на предприятии по производству ТПС в период всего срока реализации программного документа. Контроль должен быть независимым от исполнителей программного документа, чтобы были возможности для объективной оценки полученных результатов гармонизации промышленной и торговой политики, а также возможности для своевременного внесения корректив в мероприятия по гармонизации промышленных и торговых процессов. Для приемки результатов мероприятий программного документа должна быть сформирована авторитетная экспертная комиссия, которая оценивает полученные результаты гармонизации промышленной и торговой политики, соответствие полученных результатов программному докумен-

ту. Кроме этого, комиссия должна принять решение по вводу в процессы постоянной эксплуатации все созданные производственные и торговые объекты, принять решение о дальнейшем ресурсном обеспечении мероприятий по гармонизации производственных и торговых процессов на предприятии.

Предложенные положения были предложены к внедрению в одной из крупнейших предприятий отрасли в России – компании ОАО «Фаберлик». Представительства компании действуют в 24 государствах мира, а доставка продукции производится в 42 странах. С компанией активно сотрудничает порядка 1,8 млн. консультантов из стран Европы и Азии. Аудитория потребителей парфюмерно-косметической продукции компании – около 5 млн. человек.

Особенностями развития предприятий парфюмерно-косметической промышленности в условиях развитой конкуренции и глобализации мировой экономики и свободной торговли характерные и для ОАО «Фаберлик» следующие: цифровые технологии трансформируют производственную и торговую деятельность предприятий; происходит персонализация предложения продукции; инновационный характер формирования и функционирования систем сбыта требуют гармонизации промышленной и торговой политики, особенно, в части обеспечения высокой эффективности для производственных процессов в их взаимосвязи с интенсифицирующимися торговыми процессами.

Ключевым элементом механизма гармонизации является предлагаемый нами для создания в рамках Дирекции стратегического планирования ОАО «Фаберлик» Центр гар-

монизации производства и продаж. Это информационно-аналитический центр, где будет сконцентрирована вся доступная информация выявленных и потенциальных возможностей гармонизации производственных и торговых процессов, что позволит эффективно реализовать этапы полного жизненного цикла промышленной и торговой политики в части гармонизации их параметров и составляющих, ориентированной на повышение уровня рентабельности и экономической безопасности компании на основе мониторинга гармонизации и развития указанных политик.

Мониторинг гармонизации и развития промышленной и торговой политики в ОАО «Фаберлик» включает: обработку и анализ мнений экспертов, руководителей и специалистов в отношении результатов гармонизации и развития политик, а также о достигнутом уровне согласованности производственной и торговой деятельности; установление причин возникновения отклонений полученных результатов от интервалов допустимых значений и оценку степени указанных отклонений; разработку отчетов по результатам мониторинга гармонизации и развития политик.

Для ОАО «Фаберлик» на основе мониторинга нами были проведены расчет и анализ показателей гармонизации и развития промышленной и торговой политики по пяти направлениям. В начале 2013 года нами были предложены к внедрению мероприятия по гармонизации промышленной и торговой политики с учетом обеспечения экономической безопасности. Мероприятия внедрялись поэтапно в течение 2014–2017 гг., причем расчет показателя экономической безопасности в течение этого периода

модифицировался и в 2013–2015 г. не учитывал факторы риска возникновения экономического ущерба.

Проведенный анализ показал взаимосвязь тенденций изменения общей степени гармонизации политики и качества выполнения этапов жизненного цикла политики с показателями экономической безопасности, объема продаж и рентабельности ОАО «Фаберлик». Рост показателей общей степени гармонизации политики и качества выполнения этапов жизненного цикла обусловил повышение экономической безопасности, объемов продаж и рентабельности предприятия.

Для оценки тесноты взаимосвязи между двумя показателями нами был предложен коэффициент парной корреляции, который определяется процентным отношением числа темпов роста показателей за год одновременно для двух показателей к общему числу темпов изменения одновременно двух показателей за год. Расчеты показали, что коэффициент парной корреляции между общей степенью гармонизации промышленной и торговой политики и, соответственно, качеством выполнения этапов жизненного цикла указанных политик – 75%; экономической безопасностью предприятия – 100%; объемом производства – 100%; объемом продаж – 100%; рентабельностью – 75%. Указанные значения коэффициентов корреляции достаточно высоки, что показывает прямую зависимость между гармонизацией промышленной и торговой политики, обеспечением экономической безопасности и объемами производства и продаж продукции, а также рентабельностью предприятия. Таким образом, осуществленные на практике процедуры гармонизации оказали

позитивное влияние на экономическую деятельность ОАО «Фаберлик».

Анализ показал правильность выбранных для гармонизации промышленной и торговой политики ОАО «Фаберлик» методов реализации этапов полного цикла политик при их ориентации на обеспечение экономической безопасности с учетом особенностей производства и продажи ТПС. Гармонизация промышленной и торговой политики ОАО «Фаберлик» позволила модернизировать систему внутрифирменного планирования и уточнить стратегические приоритеты развития компании с последующим выходом на мировые рынки, что повысило конкурентоспособность на рынке ТПС и позитивную социально-экономическую роль предприятия в условиях общества массового потребления путем нахождения рационального баланса между производством и сбытом по критерию удовлетворения разумных потребностей конечных потребителей.

В заключении отметим, что механизм гармонизации промышленной и торговой политики предприятия должен способствовать формированию рационального баланса между производством и сбытом товаров повседневного спроса по критерию экономической безопасности на всех этапах жизненного цикла политик существенно повышать качество формирования и выполнения стратегии, программы и бизнес-планов предприятия.

Особенности формирования и реализации промышленной и торговой политики предприятий парфюмерно-косметической промышленности состоят в повышении качества производимой продукции за счет активного внедрения инноваций, изменения потребительских предпочтений

в сторону натуральной косметической продукции, а также повышения культуры ее производства и потребления.

Применение предложенных положений по гармонизации промышленной и торговой политики ОАО «Фаберлик» позволило модернизировать систему внутрифирменного планирования, повысить экономическую безопасность, а также уточнить стратегические приоритеты развития предприятия в части удовлетворения различных слоев населения качественной продукцией с последующим выходом на мировые рынки.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ансофф И. Стратегическое управление. М. : Экономика, 1989. – С. 516.
2. Минцберг Г., Альстрэнд Б., Лэмпел Д. Школы стратегий: стратегическое сафари: экскурсия по джунглям стратегий менеджмента / пер. с англ. СПб [и др.] : Питер, 2000. – С. 330.
3. Муратов А. С. Введение в теорию гармонизации. Новосибирск : Наука, 2008. – С. 92.
4. Шпилев Л. И. Методические аспекты стратегического управления на предприятиях парфюмерно-косметической промышленности: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05. – М. : МГУПП, 2006. – С. 25.

Бармаиов Константин Сергеевич,
канд. экон. наук, доцент, декан факультета бизнеса «Капитаны», ФГБОУ ВО «Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова»: Россия, 117997, г. Москва, Стремянный пер., 36.

Тел.: (800) 200-08-36
E-mail: rector@rea.ru

MECHANISM OF HARMONIZING THE ENTERPRISE'S INDUSTRIAL AND TRADE POLICY

Barmashov Konstantin Sergeevich,
Cand. of Econ. Sci., Ass. Prof., Dean, Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, Russia.

Keywords: *enterprise, harmonization, industrial policy, trade policy, planning.*

Abstract. *A mechanism has been developed for harmonizing the industrial and trade policy of an enterprise, which promotes the formation of a rational balance between the production and sale of consumer goods according to the criterion of ensuring economic security at all stages of the policies' life cycle. At the same*

time, the criteria of harmonization and economic security are the basis for the application of methods of intra-company and strategic planning; and they significantly improve the quality of forming and applying the strategy, the program and the business plans of the enterprise. The peculiarities of elaborating and performing the industrial and trade policies of the perfumery and cosmetic enterprises are disclosed. Harmonizing industrial and trade policies, for example, at "OAO Faberlic", allowed modernizing the system of corporate planning, improving economic security, and providing the population of high-quality perfume and cosmetic products with subsequent access to world markets.

REFERENCES

1. Ansoff I. *Strategic management*. M.: Economics, 1989. – P. 516.
2. Mintzberg G., Alstrend B., Lampel D. *Schools of strategies: strategic safari: a tour of the wilds of management strategies / Trans. from English St. Petersburg [et al.]*: Peter, 2000. – P. 330.
3. A. Muratov. *Introduction to the theory of harmonization*. Novosibirsk: Science, 2008. – P. 92
4. Shpilev L. I. *Methodical aspects of strategic management at the enterprises of the perfumery-cosmetic industry: author. dis. ... Cand. econ Sciences: 08.00.05*. – M.: MGUPP, 2006. – P. 25.

ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ ПО СТРУКТУРЕ И ДИНАМИКЕ ПРОИЗВОДСТВА ПРОДУКЦИИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА

А. И. КОСТЯЕВ, С. Б. ЛЕТУНОВ

*ФГБНУ «Северо-Западный научно-исследовательский институт экономики
и организации сельского хозяйства»,
г. Санкт-Петербург, г Пушкин*

Реферат. Статья посвящена диагностике неоднородности в развитии сельских территорий и выполнена на примере регионов Северо-Запада Российской Федерации. Без выяснения степени и характера дифференциации сельских территорий по их состоянию и темпам трансформации невозможно обосновать концептуальные основы сельского развития на обозримую перспективу, что и определяет актуальность данной работы. Цель исследования - выявление типов муниципальных районов Северо-Запада на основе различий в структуре производства продукции сельского хозяйства по категориям хозяйств и выделение на этой основе ареалов сельских территорий, характеризующихся общностью проблем развития. Задачи исследования – обоснование методики типологии районов; количественная характеристика выделенных типов районов; выявление сформировавшихся ареалов сельских территорий на основе выделенных типов; описание концептуальных положений развития сельских территорий с учетом результатов выполненной типологии. В ходе исследования применялись методы статистического анализа (расчет темпов роста и темпов прироста, индекса Холла-Тайдмана и др.), абстрактно-логический, расчетно-конструктивный, генерализации и картографический. Используются материалы Росстата, в том числе база данных показателей муниципальных образований. В результате исследования выделены муниципальные районы следующих типов: с корпоративным сельским хозяйством; с доминированием хозяйств населения; с сочетанием сельскохозяйственных организаций и хозяйств населения; с сочетанием хозяйств населения и крестьянских (фермерских) хозяйств; с сочетанием сельскохозяйственных организаций, хозяйств населения и крестьянских (фермерских) хозяйств. Дана количественная характеристика каждому типу районов: установлены тенденции и структурные сдвиги в развитии различных категорий хозяйств. На основе генерализации результатов типологии районов установлены типы сельских территорий (с корпоративным сельским хозяйством, с доминированием малых форм хозяйствования, с сочетанием корпоративного сельского хозяйства и малых форм хозяйствования) и на картосхеме выделены их ареалы. Сформулированы концептуальные положения развития сельских территорий, дифференцированные по типам сельских территорий с учетом их особенностей.

Ключевые слова: типология, концепция, типы муниципальных районов, структура, темпы роста, типы сельских территорий, ареал, структурные сдвиги, корпоративное сельское хозяйство.

Актуальность исследования. В условиях действия рыночных механизмов и при отсутствии плановых начал в размещении сельскохозяйственного производства, ускоряется процесс дифференциации сельских территорий, начавшийся еще в доре-

форменный период. Без выяснения характера этого явления невозможно обосновать концептуальные основы сельского развития на обозримую перспективу, что и определяет актуальность данной работы.

Вопросы дифференциации сельского хозяйства и сельских территорий рассматривались в публикациях Е. А. Чулковой [1], И. Н. Меренковой и В. Н. Перцева [2], В. В. Мищенко и И. В. Мищенко [3], Л. В. Бондаренко, В. В. Козлова и О. А. Яковлевой [4], А. А. Черняева, Р. С. Шепитько и Е. Ф. Заворотина [5] и др. Дифференциация сельских территорий по уровню вложения инвестиций исследовалась нами на примере Северо-Западного федерального округа (СЗФО) [6].

Вместе с тем, вопросы дифференциации сельских территорий на уровне муниципальных районов по структуре и динамике производства продукции сельского хозяйства до сих пор в публикациях не освещены.

Цель исследования – выявление типов муниципальных районов Северо-Запада России на основе различий в структуре производства продукции сельского хозяйства по категориям хозяйств и выделение на этой основе ареалов сельских территорий, характеризующихся общностью проблем развития. *Задачи исследования* – обоснование методики типологии муниципальных районов и выделение их основных типов; количественная характеристика выделенных типов районов; выявление сформировавшихся ареалов сельских территорий на основе выделенных типов; описание основных концептуальных положений развития сельских территорий с учетом результатов выполненной типологии.

Методы исследования и используемые материалы. В исследовании применялись методы: статистического анализа (расчет темпов роста и темпов прироста, индекса Холла-Гайдмана и др.), абстрактно-

логический, расчетно-конструктивный, генерализации и картографический. Использованы материалы базы данных показателей муниципальных образований Росстата [7]. Из-за отсутствия сопоставимых показателей по Ненецкому автономному округу, Калининградской и Мурманской областям исследование относительно их не проводилось. Расчетами были охвачены 139 из 146 муниципальных районов СЗФО, или 95% их общей численности. Такой уровень представительности позволил в полном объеме выявить тенденции и закономерности в развитии сельских территорий при решении поставленных задач. К тому же неохваченные исследованием территории обличаются от других регионов СЗФО совокупностью специфических особенностей, которые могли бы внести искажения в полученные результаты.

В статье вводится понятие «корпоративное сельское хозяйство», под которым, в соответствии со статьей 65.1 Гражданского Кодекса Российской Федерации, понимается сельское хозяйство в сельскохозяйственных организациях, имеющих организационно-правовую форму акционерных обществ, обществ с ограниченной ответственностью, иных хозяйственных товариществ и обществ, сельскохозяйственных производственных и потребительских кооперативов [8]. В статье 65.1 ГК РФ к корпорациям отнесены также крестьянские (фермерские) хозяйства, что весьма спорно с экономической точки зрения. Поэтому мы их включаем, наряду с хозяйствами населения, как обычно, в число малых форм хозяйствования.

В процессе исследования проверялись следующие гипотезы: а) о влия-

янии в муниципальных районах сельскохозяйственных организаций на развитие хозяйств населения и крестьянских (фермерских) хозяйств; б) о возможности широкого формирования К(Ф)Х на базе хозяйств населения.

Результаты исследования

Методика типологии муниципальных районов и выделение их основных типов. Для проведения типологии использованы следующие статистические показатели в разрезе муниципальных районов Северо-Запада, рассчитанные на основе данных Росстата: объем производства валовой продукции сельского хозяйства, тыс. руб.; темп прироста валовой продукции сельского хозяйства в 2016 г. относительно 2008 г., %; среднегодовые темпы прироста валовой продукции в 2008–2016 гг., %; показатели структуры производства продукции сельского хозяйства по категориям хозяйств, %.

При типологии муниципальных районов рассматривалась возможность использования различных методов, в том числе компонентного анализа и иерархических кластер-процедур. Метод главных компонент нами применялся ранее для исследования неоднородности регионов по общему уровню социально-экономического развития, уровню жизни населения, уровню развития муниципальных образований и др., а кластер-процедуры для классификации районов [9, с. 206–207].

В настоящем исследовании типология муниципальных районов осуществлялась по показателям концентрации сельскохозяйственного производства в хозяйствах различных категорий с использованием индекса

Холла-Тайдмана, рассчитываемого по формуле:

$$HT = 1/2(\sum Ri \delta i) - 1;$$

где Ri и δi – соответственно, ранг и доля i -й категории хозяйств в структуре производства продукции сельского хозяйства в соответствующем муниципальном районе. Количество категорий хозяйств (i) равно трем: сельскохозяйственные организации (корпоративное сельское хозяйство); хозяйства населения и крестьянские (фермерские) хозяйства [10].

Обычно индекс Холла-Тайдмана применяется для идентификации типа рыночной структуры [11]. Однако, как показала практика, он вполне применим и для решения поставленных нами задач.

Расчеты индекса Холла-Тайдмана позволили выделить муниципальные районы следующих типов: с корпоративным сельским хозяйством (I тип); с доминированием в структуре производства хозяйств населения (II тип); с сочетанием в структуре производства сельскохозяйственных организаций и хозяйств населения (III тип); с сочетанием в структуре производства хозяйств населения и крестьянских (фермерских) хозяйств (IV тип); с сочетанием в структуре производства сельскохозяйственных организаций, хозяйств населения и крестьянских (фермерских) хозяйств (V тип).

Количественная характеристика выделенных типов муниципальных районов. Наиболее представительными по численности являются муниципальные районы II-го типа: 54 района (38,8% от их общего количества). Далее следуют районы III-го типа – 39 (28,1%), затем I-го типа –

30 (21,6%), V-го типа – 13 (9,4%) и IV-го типа – 3 района (2,1%).

Несмотря на то, что IV тип представлен всего 3 районами, мы сочли необходимым выделить его, чтобы посмотреть специфику сочетания

хозяйств населения и крестьянских (фермерских) хозяйств.

Посевные площади распределяются по типам муниципальных районов менее равномерно, чем их численность (табл. 1).

Таблица 1 – Динамика посевных площадей Северо-Запада Российской Федерации по типам муниципальных районов в 2012–2017 гг., все категории хозяйств

Показатели по типам муниципальных районов	Годы						Темп роста, % в 2012–2016 гг., % и структурный сдвиг, п/п
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	
I тип, тыс. га	468,6	460,5	523,9	502,7	483,5	481,6	102,8
доля, %	44,7	47,1	45,8	46,0	47,6	51,5	6,8
II тип, тыс. га	112,2	94,6	92,2	81,1	76,9	60,8	54,2
доля, %	10,7	9,7	8,1	7,4	7,6	6,5	-4,2
III тип, тыс. га	394,4	357,8	454,4	429	393,1	340,9	86,5
доля, %	37,6	36,6	39,7	39,2	38,7	36,5	-1,1
IV тип, тыс. га	1,7	1,3	1,3	0,5	0,5	0,5	27,3
доля, %	0,2	0,1	0,1	0,0	0,0	0,1	-0,1
V тип, тыс. га	72	64,5	71,6	80,1	62,8	50,9	70,6
доля, %	6,9	6,6	6,3	7,3	6,2	5,4	-1,4
Всего, тыс. га	1048,9	978,6	1143,5	1093,3	1016,8	934,7	89,1

Примечание: рассчитано по данным Росстата [7]

Более половины посевных площадей Северо-Запада в 2017 г. было сосредоточено в муниципальных районах I-го типа, которые к тому же с 2012 г. выросли на 2,8% при структурном сдвиге в +6,8 процентных пункта. На долю муниципальных районов III-го типа приходилось 36,5% всех посевных площадей, которые относительно 2012 г. снизились на 13,5%. Суммарно в 2017 г. доля муниципальных районов I и III типов во всех посевных площадях рассматриваемых регионов Северо-Запада составляла 88%.

Размещение производства продукции сельского хозяйства коррелирует с распределением посевных площадей, но характеризуется еще большей степенью концентрации в муниципальных районах I-го типа: в 2016 году 61,4% от итога по Северо-Западу (табл. 2).

При этом объемы производства за период с 2008 г. по 2016 г. в действующих ценах здесь увеличились почти в три раза при структурном сдвиге + 14,5 процентных пункта. На долю муниципальных районов I и III типов в 2016 г. в совокупности

приходилось 89,1% всех объемов производства продукции сельского хозяйства округа, но с большим вкладом районов I-го типа.

Доля остальных типов муниципальных районов в производстве продукции сельского хозяйства имеет стойкую тенденцию к сокращению.

Таблица 2 – Динамика производства продукции сельского хозяйства по типам муниципальных районов Северо-Запада Российской Федерации в 2008–2016 гг., все категории хозяйств

Показатели по типам муниципальных районов	Годы					Темп роста в 2008–2016 гг., % и структурный сдвиг, п/п
	2008	2010	2012	2014	2016	
I тип, млрд. руб.	41,5	53,7	74,1	102,3	124,3	299,5
доля, %	46,9	49,7	57,9	60,6	61,4	+14,5
II тип, млрд. руб.	8,8	10	10,1	12,4	14,4	163,6
доля, %	10,0	9,3	7,9	7,3	7,1	-2,8
III тип, млрд. руб.	33,9	39,5	38,4	47,6	56,1	165,5
доля, %	38,3	36,5	30,0	28,2	27,7	-10,6
IV тип, млрд. руб.	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	100,0
доля, %	0,7	0,6	0,5	0,4	0,3	-0,4
V тип, млрд. руб.	3,6	4,3	4,7	5,9	7	194,4
доля, %	4,1	4,0	3,7	3,5	3,5	-0,6
Всего, млрд. руб.	88,4	108,1	127,9	168,8	202,4	229,0

Примечание: рассчитано по данным Росстата [7]

Последующая характеристика выделенных типов муниципальных районов нами осуществлена с использование показателей распределения продукции сельского хозяйства и их динамики для: а) сельскохозяйственных организаций; б) хозяйств населения; в) крестьянских (фермерских) хозяйств.

Распределение продукции сельского хозяйства, произведенной в сельскохозяйственных организациях, показывает, что ее основная доля (в 2008 г. – 55,6%, в 2016 г. – 74,5%) сосредоточена в СХО районов I-го типа (табл. 3).

Просматривается существенный структурный сдвиг (+18,9 процентных пункта) в сторону размещения производства продукции СХО

в муниципальных районах I-го типа. Муниципальные районы III-го типа являются вторыми по значимости для сельскохозяйственных организаций. Здесь было сосредоточено в 2008 г. 37,8%, а в 2016 г. 22,0% от всего объема продукции сельского хозяйства, произведенной в СХО Северо-Запада. В отличие от I-го типа в муниципальных районах III-го типа отмечаются более низкие темпы роста объемов производства, вследствие чего их доля в итоговых показателях по СХО Северо-Запада имеет стойкую тенденцию к снижению: структурный сдвиг к 2016 году относительно 2008 г. составил минус 15,8 процентных пункта. Суммарно на муниципальные районы данных двух типов в 2016 году приходилось 96,5% всех

объемов продукции, произведенной в СХО Северо-Запада.

В отличие от СХО продукция сельского хозяйства, произведенная в хозяйствах населения, распределя-

ется между первыми тремя типами муниципальных районов относительно равномерно без существенных структурных сдвигов с 2008 г. по 2016 г. (табл. 4).

Таблица 3 – Распределение продукции сельского хозяйства сельскохозяйственных организаций по типам муниципальных районов Северо-Запада Российской Федерации (в фактически действовавших ценах), млрд руб.

Показатели по типам муниципальных районов	Годы					Темп роста в 2008–2016 гг., % и структурный сдвиг, п/п
	2008	2010	2012	2014	2016	
I тип, млрд. руб.	31,8	42	61,7	86,3	105	330,3
доля, %	55,6	60,1	70,4	73,6	74,5	+18,9
II тип, млрд. руб.	2	1,8	1,7	1,8	2,3	116,3
доля, %	3,5	2,6	1,9	1,5	1,6	-1,9
III тип, млрд. руб.	21,6	24,2	22,5	27	31	143,7
доля, %	37,8	34,6	25,7	23,0	22,0	-15,8
IV тип, млрд. руб.	0,3	0,2	0	0	0,1	18,6
доля, %	0,5	0,3	0,0	0,0	0,1	-0,5
V тип, млрд. руб.	1,5	1,7	1,8	2,1	2,6	171,8
доля, %	2,6	2,4	2,1	1,8	1,8	-0,8
Всего, млрд. руб.	57,2	69,9	87,7	117,2	141	246,5

Примечание: рассчитано по данным Росстата [7]

Таблица 4 – Распределение продукции сельского хозяйства хозяйств населения по типам муниципальных районов Северо-Запада Российской Федерации (в фактически действовавших ценах), млрд руб.

Показатели по типам муниципальных районов	Годы					Темп роста в 2008–2016 гг., % и структурный сдвиг, п/п
	2008	2010	2012	2014	2016	
1	2	3	4	5	6	7
I тип, млрд. руб.	9,2	11,0	11,4	14,4	17,1	186,1
доля, %	31,7	31,0	31,4	31,0	31,5	-0,2
II тип, млрд. руб.	6,4	7,8	7,9	10,1	11,4	177,9
доля, %	22,1	22,0	21,8	21,8	21,0	-1,0
III тип, млрд. руб.	11,5	14,3	14,6	18,9	22,3	193,1
доля, %	39,7	40,3	40,2	40,7	41,1	+1,5
IV тип, млрд. руб.	0,2	0,3	0,3	0,3	0,4	160,0
доля, %	0,7	0,8	0,8	0,6	0,7	0,0
V тип, млрд. руб.	1,7	2,1	2,1	2,7	3,0	179,8

1	2	3	4	5	6	7
доля, %	5,9	5,9	5,8	5,8	5,5	-0,3
Всего, млрд. руб.	29,0	35,5	36,3	46,4	54,2	186,9

Примечание: рассчитано по данным Росстата [7]

Тем не менее, наибольший удельный вес в общих объемах производства продукции сельского хозяйства хозяйств населения имел III тип муниципальных районов. Продукция хозяйств населения в данном типе районов росла в 2009–2016 гг. более высокими темпами, следствием чего явился положительный структурный сдвиг.

Достаточно высокими темпами росли объемы производства продукции сельского хозяйства в хозяйствах населения в муниципальных районах I типа. Темпы роста в районах V типа также были несколько выше, чем II типа.

Таким образом, в тех муниципальных районах, где абсолютно

доминируют сельскохозяйственные организации (I тип) или они представлены в значительной степени (III и V типы), хозяйства населения имеют больше возможностей для своего развития. Это подтверждает нашу гипотезу, сформулированную выше.

Продукция, произведенная в крестьянских (фермерских) хозяйствах, в большей степени сконцентрирована в муниципальных районах III типа (38,5%), I типа (29,3%) и V типа (19,7%). Суммарно в трех данных типах муниципальных районов в 2016 г. было произведено 87,5% продукции К(Ф)Х Северо-Запада Российской Федерации (табл. 5).

Таблица 5 – Распределение продукции сельского хозяйства крестьянских (фермерских) хозяйств по типам муниципальных районов Северо-Запада Российской Федерации (в фактически действовавших ценах), млрд руб.

Показатели по типам муниципальных районов	Годы					Темп роста в 2008–2016 гг., % и структурный сдвиг, п/п
	2008	2010	2012	2014	2016	
I тип, млрд. руб.	0,66	0,67	0,97	1,53	2,17	327,2
доля, %	29,2	24,9	26,5	30,2	29,3	+0,1
II тип, млрд. руб.	0,33	0,40	0,47	0,47	0,70	212,3
доля, %	14,6	14,9	12,8	9,3	9,4	-5,2
III тип, млрд. руб.	0,79	0,95	1,27	1,75	2,85	361,1
доля, %	35,0	35,3	34,7	34,5	38,5	+3,5
IV тип, млрд. руб.	0,08	0,13	0,15	0,22	0,23	272,5
доля, %	3,5	4,8	4,1	4,3	3,1	-0,4
V тип, млрд. руб.	0,40	0,54	0,80	1,10	1,46	359,7
доля, %	17,7	20,1	21,9	21,7	19,7	+2,0
Всего, млрд. руб.	2,26	2,69	3,66	5,07	7,41	327,9

Примечание: рассчитано по данным Росстата [7]

В КФХ данных типов районов отмечается самый высокий темп роста производства продукции сельского хозяйства и положительный структурный сдвиг, что так же, как и для хозяйств населения, подтверждает гипотезу о позитивном влиянии соседства СХО на развитие крестьянских (фермерских) хозяйств. В муниципальных районах II типа, где в структуре производства доминируют хозяйства населения, в 2009–2016 гг. продукция аграрного производства выросла минимально (и то благодаря последствиям инфляции), и отмечается существенный отрицательный структурный сдвиг.

Таким образом, гипотеза о возможности широкого формирования К(Ф)Х на базе хозяйств населения не подтверждается.

Следующим шагом в исследовании является переход к **типам сельских территорий и их ареалам**.

Территории муниципальных районов с корпоративным сельским хозяйством нами отнесены к *типу сельских территорий с одноименным названием (I тип)*. С помощью метода генерализации и объединения на этой основе территорий муниципальных районов III типа и V типа выделяем *тип сельских территорий с сочетанием корпоративного сельского хозяйства и малых форм хозяйствования (II тип)*. При объединении территорий муниципальных районов II и IV типа получаем *тип сельских территорий с доминированием малых форм хозяйствования (III тип)*.

Сельские территории муниципальных районов, относящиеся к одному и тому же типу, не замыкаются в их границах, а образуют ареалы, охватывающие не только смежные муниципальные образования, но и пространства нескольких субъектов Федерации (рис. 1).

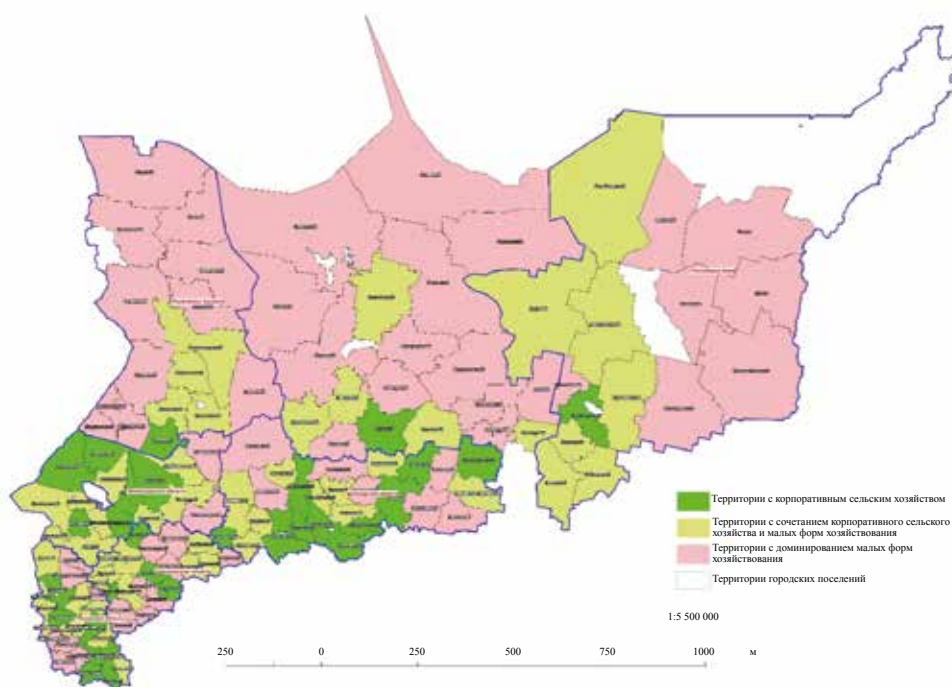


Рисунок 1. Ареалы сельских территорий Северо-Запада России

Территории *I типа* с корпоративным сельским хозяйством менее представительны, чем остальные типы, и включают в себя следующие ареалы:

1. Вологодский U-образный ареал (9 районов), в основании которого расположены Вологодский, Грязовецкий, Шекснинский и Череповецкий районы. 2. Ленинградско-Новгородский П-образный ареал, состоящий из 5 районов Ленинградской и одного района (Чудовского) Новгородской области. 3. Крестецко-Валдайский ареал в составе двух одноименных районов.

4. Псковско-Островский ареал, также включающий в себя два одноименных района. 5. Великолукский ареал (Великолукский, Бежаницкий, Новосокольнический, Невельский и Усвятский районы), сформировав-

шийся под влиянием агрохолдинга «Великолукский».

Наряду с этим в Республике Карелии, Республике Коми и Архангельской области данный тип территорий представлен в каждом отдельном случае только одним муниципальным районом, соответственно, Олонецким, Сыктывдинским и Вельским. Отдельными вкраплениями в ареалы других типов являются Великоустюжский и Чагодощенский районы Вологодской области, Волосовский район Ленинградской области и Волотовский район Новгородской области. На сельских территориях данного типа СХО абсолютно доминируют в структуре производства продукции сельского хозяйства среди других категорий хозяйств (2008 г. – 76,3%, 2016 г. – 84,5%) (табл. 6).

Таблица 6 – Структура и динамика производства продукции сельского хозяйства Северо-Запада Российской Федерации в разрезе различных типов сельских территорий по категориям хозяйств в 2008–2016 гг.

Показатели по категориям хозяйств	Годы					Темп роста в 2008–2016 гг., % и структурный сдвиг, п/п
	2008	2010	2012	2014	2016	
1	2	3	4	5	6	7
I тип – территории с корпоративным сельским хозяйством						
Все категории млрд. руб.	41,5	53,7	74,1	102,3	124,3	299,5
СХО, млрд. руб.	31,8	42,0	61,7	86,3	105,0	330,3
доля, %	76,3	78,3	83,3	84,4	84,5	+8,2
КФХ, млрд. руб.	0,7	0,7	1,0	1,5	2,2	327,2
доля, %	1,6	1,2	1,3	1,5	1,7	-0,1
ХН, млрд. руб.	9,2	11,0	11,4	14,4	17,1	186,1
доля, %	22,1	20,5	15,4	14,1	13,8	-8,3
II тип – территории с сочетанием корпоративного сельского хозяйства с малыми формами хозяйствования						
Все категории млрд. руб.	37,5	43,8	43,1	53,6	63,2	168,6

1	2	3	4	5	6	7
СХО, млрд. руб.	23,1	25,9	24,3	29,1	33,6	145,5
доля, %	61,6	59,1	56,4	54,3	53,2	-8,4
КФХ, млрд. руб.	1,2	1,5	2,1	2,9	4,3	362,2
доля, %	3,2	3,4	4,8	5,3	6,8	+3,6
ХН, млрд. руб.	13,2	16,4	16,7	21,6	25,3	191,7
доля, %	35,2	37,5	38,8	40,3	40,0	+4,8
III тип – территории с доминированием малых форм хозяйствования						
Все категории млрд. руб.	9,0	10,2	10,1	12,4	14,4	160,7
СХО, млрд. руб.	2,3	2	1,7	1,8	2,4	104,3
доля, %	25,6	19,6	16,8	14,5	16,7	-8,9
КФХ, млрд. руб.	0,1	0,1	0,2	0,2	0,2	200,0
доля, %	1,1	1,0	2,0	1,6	1,4	+0,3
ХН, млрд. руб.	6,6	8,1	8,2	10,4	11,8	178,8
доля, %	73,3	79,4	81,2	83,9	81,9	8,6

Примечание: рассчитано по данным таблиц 1–5.

Высокие темпы роста производства в СХО (рост 3,3 раза с 2008 г. по 2016 г.) обеспечили им структурный сдвиг +8,2 процентных пункта. Небольшой положительный сдвиг отмечается у К(Ф)Х, благодаря также высоким темпам роста производства. Хозяйства населения устойчиво сокращают свою долю в структуре производства.

Вместе с тем следует заметить, что высокие темпы роста и положительный структурный сдвиг на территориях с корпоративным сельским хозяйством за анализируемый период были обеспечены благодаря размещению в их пределах крупных птицеводческих и свиноводческих комплексов Северо-Запада, влияние которых на развитие сельских территорий неоднозначно. Предоставляя рабочие места и различные социальные услуги в районах своего расположения, они «стягивают» к себе трудовые ресурсы и население в целом с сельских

территорий других близлежащих муниципальных районов, усугубляя депрессивную ситуацию в них. Поэтому неслучайно многие ареалы и муниципальные районы с корпоративным сельским хозяйством окружены ареалами с доминированием малых форм хозяйствования.

На территориях данного типа существуют риски ускоренного сокращения масштабов производства продукции сельского хозяйства в хозяйствах населения, так как вокруг крупных птицеводческих и свиноводческих комплексов из-за эпизоотий периодически проводятся мероприятия по уничтожению поголовья свиней и птицы в частных подворьях.

Сельские территории II типа с сочетанием корпоративного сельского хозяйства и малых форм хозяйствования образуют следующие ареалы:

- западные территории Республики Коми (кроме Сыктывдинского и Усть-Вымского районов);

– сопредельные территории районов Архангельской (Усть-Янский) и Вологодской (Верховажский) областей;

– периферийные районы (Няндомский и Каргопольский) Архангельской области;

– центральные районы (Харовский, Усть-Кубенский, Сокольский) Вологодской области;

– центральные районы (Медвежьегорский, Кандопожский, Пряжинский и Прионежский) Республики Карелия;

– юго-западные периферийные районы (Бабаевский, Кадуйский, Устюженский) Вологодской области;

– восточные периферийные районы (Хвойнинский, Боровичский, Мошенской) Новгородской области;

– северо-восточные и восточные районы (Лодейнопольский, Тихвинский, Киришский) Ленинградской области;

– крупный трансграничный ареал, объединяющий часть центральных (Всеволожский, Гатчинский) и периферийных (Кингисеппский, Сланцевский, Лужский) районов Ленинградской области и сопредельный с ней Гдовский район Псковской области; центральные районы (Новгородский, Батецкий, Шимский, Солецкий, Старорусский) Новгородской области; пограничные с Новгородской областью Порховский и Дедовичский и примыкающие к ним Новоржевский и Пушкиногорский районы Псковской области;

– западные приграничные районы (Печорский, Палкинский, Пыталовский) Псковской области.

Отдельными вкраплениями в ареалы территорий других типов являются периферийные районы (Вашкинский и Кичменско-

Городецкий) Вологодской, (Куньинский и Локнянский) Псковской области и обособленно расположенный Холмогорский район Архангельской области.

Показатели структуры и динамики производства продукции сельского хозяйства по всей совокупности ареалов территорий *II типа* также приведены в таблице 6, из данных которой видно, что доля СХО здесь в 2016 году составила 53,2% от всех категорий хозяйств, а малых форм хозяйствования – 46,8% (40% – хозяйства населения, 6,8% К(Ф)Х).

За анализируемый период отмечается стойкая тенденция снижения доли СХО на 8,4 и рост доли хозяйств населения на 4,8 и крестьянских (фермерских) хозяйств – на 3,6 процентных пункта. Соотношение в структуре производства СХО и малых форм хозяйствования в 2016 г. было близко к паритету. Существующие темпы его изменения позволяют предположить, что уже в среднесрочной перспективе он будет достигнут. В связи с этим имеются определенные риски утраты роли СХО в создании определенных предпосылок для развития К(Ф)Х и хозяйств населения. При такой ситуации К(Ф)Х и хозяйства населения могут утратить высокие темпы роста производимой ими продукции. Существуют риски сужения рассматриваемого ареала и расширения ареала территорий с доминированием малых форм хозяйствования.

Территории *III типа*, где в структуре производства доминируют малые формы хозяйствования, фронтально охватывают в единый ареал большинство муниципальных районов Республики Карелия и Архангельской области, а также некоторые северные

районы Вологодской и Ленинградской областей и Усть-Вымский район Республики Коми.

Ареалы территорий Северо-Запада данного типа представлены:

– восточными районами Республики Коми;

– некоторыми восточными районами (Бабушкинский, Никольский, Нюксенский) Вологодской области;

– сопредельными территориями районов Архангельской (Коношский) и Вологодской (Вожегодский) областей с примыкающим к ним Сямжинским районом Вологодской области;

– сопредельными территориями районов Ленинградской (Бокситогорский) и Новгородской (Любытинский) областей с примыкающими к ним Маловишерским и Окуловским районами Новгородской области;

– юго-восточными периферийными районами (Парфинским, Демянским, Маревским, Поддорским и Холмским) Новгородской области;

– юго-западными периферийными районами (Красногорским, Опочецким, Пустошкинским и Сегежским) Псковской области;

– северными районами (Плюским и Струго-Красненским) Псковской области.

Отдельными вкраплениями в ареалы территорий других типов являются периферийные районы: Пестовский (Новгородская область) и Дновский (Псковская область).

На всей этой огромной территории, охватываемой обозначенными выше ареалами, практически отсутствуют или функционируют лишь номинально сельскохозяйственные организации со всеми вытекающими из этого последствиями. Показатели

структуры и динамики производства продукции сельского хозяйства на территориях *III типа* позволяют сделать вывод, что почти 82% продукции в 2016 г. производилось в хозяйствах населения, темпы роста которых уступали лишь крестьянским (фермерским) хозяйствам, доля последних в структуре производства была ничтожно мала, а положительный структурный сдвиг также имел незначительную величину (табл. 6).

Производство продукции в стоимостном выражении в СХО с 2008 г. по 2014 г. снижалось, а незначительный рост в 2016 г. при высоких темпах роста инфляции в 2015–2016 гг., практически указывает на дальнейшую деградацию сельскохозяйственных организаций на данных территориях. Что подтверждается существенным отрицательным структурным сдвигом.

Показатели динамики развития сельских территорий, вытекающие из данных таблицы 6, с одной стороны, характеризуют тенденции развития хозяйств различных категорий в зависимости от типа сельских территорий. С другой стороны, они позволяют выяснить, какие категории хозяйств в наибольшей степени влияют на развитие сельских территорий каждого конкретного типа. В обобщенном виде эти показатели представлены в таблице 7, из которой следует, что наиболее высокие темпы производства продукции сельского хозяйства в сельскохозяйственных организациях в 2009–2016 гг. отмечались на территориях с корпоративным сельским хозяйством. В существенно меньшей степени росли объемы производства в СХО на территориях с сочетанием корпоративного сельского хозяйства и малых форм хозяйствования.

Таблица 7 – Показатели динамики производства продукции сельского хозяйства по категориям хозяйств и типам сельских территорий Северо-Запада Российской Федерации за период 2008–2016 годов

Категории хозяйств	Типы сельских территорий					
	I тип		II тип		III тип	
	Темп роста, %	Структурный сдвиг, п/п	Темп роста, %	Структурный сдвиг, п/п	Темп роста, %	Структурный сдвиг, п/п
Все категории	299,5	0,0	168,6	0,0	160,7	0,0
СХО	330,3	+8,2	145,5	-8,4	104,3	-8,9
К(Ф)Х	327,2	+0,1	362,2	+3,6	200,0	+0,3
ХН	186,1	-8,3	191,7	+4,8	178,8	+8,6

Примечание: составлено по данным таблицы 6

Здесь они утрачивают свои позиции, уступая постепенно инициативу в развитии крестьянским (фермерским) хозяйствам и хозяйствам населения. Наконец, на территориях с доминированием малых форм хозяйствования с учетом существовавших темпов инфляции СХО сворачивали производство, прекращая свою хозяйственную деятельность.

Крестьянские (фермерские) хозяйства наиболее высокими темпами наращивали объемы производства продукции сельского хозяйства на сельских территориях, где корпоративное сельское хозяйство сочетается с малыми формами хозяйствования, а на территориях с корпоративным сельским хозяйством имели, практически, равные с СХО темпы роста. В два раза К(Ф)Х увеличили объемы производства и на территориях с доминированием малых форм хозяйствования, опередив по темпам роста в них хозяйств населения. Хозяйства населения имели более высокие темпы производства на территориях второго типа, где они развивались в сочетании с СХО и крестьянскими (фермерскими) хозяйствами.

Некоторые концептуальные положения развития различных типов сельских территорий. Прежде всего, следует заметить, что сельские территории всех типов располагают значительными ресурсами для локального развития на основе формирования институтов саморазвития. Наиболее значимым для дальнейшего развития сельских территорий является земельный потенциал [12]. Рассмотренные выше расчеты, обобщения и выводы, позволяют определить некоторые пути перспективного развития сельских территорий, дифференцированные по их типам.

Территориям с корпоративным сельским хозяйством (*I mun*) необходимо сохранить существующие границы своих ареалов и далее выйти за их пределы, перенося часть производств на территории других типов с целью формирования здесь критической массы сельскохозяйственных организаций, необходимой для развития К(Ф)Х и хозяйств населения. Данный процесс уже получил развитие и проявляется по двум направлениям.

Первое направление. Крупные агрохолдинги размещают новое

крупномасштабное производство свинины и мяса птицы. Так, агрохолдинг «Великолукский» разместил мощности по производству мяса свиней в Невельском и Усвятском районах Псковской области, где за период с 2008 г. по 2016 г. объемы производства продукции выросли, соответственно, в 30 и 68 раз. В этом случае крупные агрохолдинги, особенно если они имеют не местное происхождение, а являются «пришлыми» со стороны, выступают не столько фактором развития сельских территорий, а сколько создают предпосылки усиления их депрессивного состояния, через комплекс возникающих экологических и социальных проблем. Исходя из этого, необходима организация экологического и социального мониторинга и создание системы быстрого реагирования на возникающие проблемы.

Второе направление. Крупные сельскохозяйственные организации и среднего размера агрохолдинги размещают в удаленных от них районах производство зерна на фураж, кормов молока, мяса свиней и т. п. Так, агрохолдинг «Новгородский бекон» (г. Великий Новгород) разместил в Волотовском районе производство зерна, кормов и свинины. В результате объемы производства продукции сельского хозяйства за эти годы в районе выросли в 7 раз. Компания ИДАВАНГ (Тосненский район Ленинградской области) за анализируемый период в Островском районе Псковской области ввела в строй свиноферму и ввела в хозяйственный оборот более 6000 га пашни для производства собственных кормов. Производство продукции сельского хозяйства увеличилось в 2,4 раза. Это позволило Волотовскому району

Новгородской области и Островскому району Псковской области переместиться из II-го в I-ый тип территорий. Такие положительные практики необходимо обобщать и через систему сельских web-сетей делать доступными для всей территории не только Северо-Запада, но и России в целом. Хозяйствующие субъекты на данных территориях данного типа являются и должны остаться на перспективу основными производителями продовольствия в макрорегионе. Роль и место К(Ф)Х в структуре производства при этом будет возрастать, а хозяйств населения – снижаться.

На территориях *II-го типа* следует особое внимание обратить на СХО, темпы роста объемов производства продукции сельского хозяйства в которых являются низкими, а с учетом инфляции они близки к нулевой отметке. За анализируемые 8 лет в структуре производства доля СХО снизилась на 8,4 процентных пункта, и эта тенденция является устойчивой. В тоже время СХО создают важные общественные блага: позитивно влияют на развитие малых форм хозяйствования, особенно крестьянских (фермерских) хозяйств и обеспечивают выполнение функций сельского развития: контроля над территорией, сохранения и поддержания агроландшафта, социальных функций. Исходя из этого, на территориях данного типа СХО нуждаются во всесторонней государственной поддержке. Следовало бы обратить внимание на сохранение и при необходимости восстановление объектов социальной сферы в системообразующих сельскохозяйственных организациях. На территориях данного типа все более и более будет возрастать роль в их развитии крестьянских (фермерских) хозяйств.

С ростом их численности возникнут предпосылки создания сельскохозяйственных потребительских кооперативов, как одного из видов институтов саморазвития сельских территорий.

Территории *III типа* располагаются, преимущественно, в лесохозяйственной зоне, где сосредоточены значительные разнообразные промысловые, рекреационные, туристские и иные ресурсы леса, рек и озер. В тоже время, это территории с низким рентным потенциалом для развития крупномасштабного сельского хозяйства. Поэтому здесь в перспективе следует ставку делать на диверсификацию сельской экономики и формирование институтов поддержки развития крестьянских (фермерских) хозяйств и хозяйств населения. Первыми шагами по пути развития территорий данного типа является активизация местного населения, формирования местных общин, реализация мероприятий по развитию социального капитала, разработка стратегий локального развития, создание местных продовольственных рынков. На данном этапе в качестве институтов саморазвития будут выступать структуры территориального общественного самоуправления.

При формировании необходимых предпосылок целесообразно в дальнейшем создавать сельскохозяйственные потребительские кооперативы, объединяющие К(Ф)Х и крупные хозяйства населения, которые будут также выполнять функции институтов саморазвития сельских территорий.

Выводы

Сельские территории Северо-Запада Российской Федерации сильно дифференцированы. Нами

выделено пять типов муниципальных районов и три типа сельских территорий, представленных соответствующими ареалами с разной ролью в них тех или иных категорий хозяйств. Значимость сельскохозяйственных организаций, как системообразующего каркаса сельского развития, за последние годы имеет тенденцию к снижению. Существуют риски значительного расширения ареала территорий с доминированием малых форм хозяйствования, где СХО сворачивают свою деятельность, а условия для дальнейшего развития К(Ф)Х и хозяйств населения являются весьма ограниченными. Наиболее высокий потенциал для развития К(Ф)Х и хозяйств населения имеется в районах, где широко представлено корпоративное сельское хозяйство, а СХО продолжают функционировать устойчиво. Однако и здесь, в местах расположения крупных птицеводческих и свиноводческих комплексов существуют риски ускоренного сокращения масштабов производства в хозяйствах населения из-за периодически проводимых мероприятий по уничтожению поголовья свиней и птицы в частных подворьях в связи с эпизоотиями. Концептуальные положения в отношении перспективного развития сельских территорий, сформулированные с учетом их типологических особенностей, позволяют более целенаправленно определить вектор их будущей трансформации.

ЛИТЕРАТУРА

1. Чулкова Е. А. Исследование внутрирегиональной дифференциации социального развития сельских территорий // Известия Оренбургского

-
-
- государственного аграрного университета. – 2013. – № 5(43). – С. 159–163.
2. Меренкова И. Н., Перцев В. Н. Дифференциация сельских территорий района по уровню устойчивого развития // ФЭС: Финансы, экономика. – 2011. – С. 28–31.
 3. Мищенко В. В., Мищенко И. В. Развитие внутрирегионального сельского пространства: методический аспект // Вопросы государственного и муниципального управления. – 2011. – № 4. – С. 43–49.
 4. Бондаренко Л. В., Козлов В. В., Яковлева О. А. Типология сельских территорий субъектов Российской Федерации по уровню и динамике развития // Импортзамещение в АПК: проблемы и перспективы. М. : ЭСХ, 2015. – С. 67–81.
 5. Черняев А. А., Шепитько Р. С., Заворотин Е. Ф. Территориально-экономическое зонирование агропромышленного производства региона // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2014. – № 1. – С. 21–23.
 6. Костяев А. И. Дифференциация сельских территорий: общие положения и роль инвестиций // Экономика и управление. – 2016. – № 11 (133). – С. 4–10.
 7. База данных показателей муниципальных образований. Официальный сайт Росстата. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/bd_munst/munst.
 8. Гражданский кодекс Российской Федерации (последняя редакция). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://dogovor-urist.ru/кодексы/гк_рф_1.
 9. Костяев А. И. Территориальная дифференциация сельскохозяйственного производства: Вопросы методологии и теории. СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2006. – С. 240.
 10. Костяев А. И., Шепелева Е. А. Крестьянские (фермерские) хозяйства в контексте концепции развития сельских территорий // Научное обозрение: теория и практика. – 2018. – № 6. – С. 140–152.
 11. Nikolaev D. V. Methodological Approach to The Market Structure Type Identification (Using The Example of The Fish Production Market of Primorskii Krai) // Studies on Russian Economic Development. – 2013. – Т. 24. – № 1. – С. 71–76.
 12. Костяев А. И., Никонова Г. Н., Трафимов А. Г. Земельный потенциал сельских территорий: перспективы развития // Экономика сельского хозяйства России. – 2015. – № 11. – С. 24–30.
- Костяев Александр Иванович, д-р экон. наук, профессор, академик РАН, главный научный сотрудник, ФГБНУ «Северо-Западный научно-исследовательский институт экономики и организации сельского хозяйства»: Россия, 196608, г. Санкт-Петербург, г. Пушкин, ш. Подбельского, 7.*
- Летунов Сергей Борисович, соискатель, ФГБНУ «Северо-Западный научно-исследовательский институт экономики и организации сельского хозяйства»: Россия, 196608, г. Санкт-Петербург, г. Пушкин, ш. Подбельского, 7.*
- Тел.: 476-64-24
E-mail: galekos@yandex.ru
-
-

DIFFERENTIATION OF RURAL AREAS ACCORDING TO THE STRUCTURE AND DYNAMICS OF AGRICULTURAL PRODUCTION

Kostyaev Aleksandr Ivanovich, Dr. of Econ. Sci., Senior Staff Scientist, Prof., Member of RAS, Northwestern Research Institute of Economics and Agricultural Management, Saint Petersburg, Russia.

Letunov Sergey Borisovich, junior researcher, Northwestern Research Institute of Economics and Agricultural Management, Saint Petersburg, Russia.

Keywords: *typology, concept, types of municipal areas, structure, growth rates, types of rural areas, areal, structural changes, corporate agriculture.*

Abstract. *The article is devoted to the diagnosis of heterogeneity in the development of rural areas and is made on the example of regions of the North-West of the Russian Federation. Without clarifying the degree and nature of differentiation among the rural areas according to their state and pace of transformation, it is impossible to substantiate the conceptual foundations of rural development for the foreseeable future, which determines the relevance of this work. The purpose of the study is to identify the types of municipal districts of the North-West basing on the differences in the structure of agricultural production by categories of farms and, on this basis, identifying the ranges of rural areas characterized by common development problems. The objectives of the study are: the substantiation of the methodology for the typology of regions; quan-*

titative characteristics of the selected types of areas; identification of the established areals of rural territories based on the selected types; description of the conceptual provisions of rural development, taking into account the results of the typology performed. In the course of the study, the methods of statistical analysis (calculation of growth rates and growth rates, Hall-Tideman index, etc.), abstract logical, computational-constructive, generalization, and cartographic were used. We used the materials by Rosstat, including a database of indicators of municipalities. As a result of the research, the municipal districts of the following types were identified: those with corporate agriculture; with the dominance of households; with a combination of agricultural organizations and households; with a combination of households and peasant (farmer) households; with a combination of agricultural organizations, households and peasant farms. A quantitative characteristic of each type of district is given: trends and structural shifts in the development of various categories of farms are ascertained. Generalizing the results of the districts typology, the types of rural territories were established (with corporate agriculture, with dominance of small forms of business, with a combination of corporate agriculture and small forms of business) and their ranges are highlighted on the map. Conceptual provisions of rural development, differentiated by types of rural areas, taking into account their features, are formulated.

REFERENCES

1. Chulkova Ye. A. Study of intra-regional differentiation of social development of rural territories // *News of the Orenburg State Agrarian University*. – 2013. – No. 5 (43). – p. 159–163.
2. Merenkova I. N., Pertsev V. N. Differentiation of rural areas of the district according to the level of sustainable development // *FES: Finance, Economics*. – 2011. – Pp. 28–31.
3. Mishchenko V. V., Mishchenko I. V. Development of intra-regional rural space: a methodical aspect // *Questions of state and municipal government*. – 2011. – No. 4. – P. 43–49.
4. Bondarenko L. V., Kozlov V. V., Yakovleva O. A. Typology of rural territories of the constituent entities of the Russian Federation on the level and dynamics of development // *Import Substitution in the AIC: Problems and Prospects*. M.: ESH, 2015. – P. 67–81.
5. Chernyaev A. A., Shepitko R. S., Zavorotin E. F. Territorial-economic zoning of agro-industrial production in the region // *Economy of agricultural and processing enterprises*. – 2014. – No. 1. – P. 21–23.
6. Kostyaev A. I. Differentiation of rural areas: general provisions and the role of investment // *Economy and Management*. – 2016. – No. 11 (133). – P. 4–10.
7. Database of indicators of municipalities. The official site of Rosstat. [Electronic resource]. – Access mode: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/bd_munst/munst.
8. Civil Code of the Russian Federation (the latest edition). [Electronic resource]. – Access mode: https://dogovor-urist.ru/codes/gk_rf_1.
9. Kostyaev A. I. Territorial differentiation of agricultural production: Questions of methodology and theory. SPb. : Publishing house SPSUEF, 2006. – P. 240.
10. Kostyaev A. I., Shepeleva E. A. Peasant (farmer) farms in the context of the concept of development of rural territories // *Scientific Review: Theory and Practice*. – 2018. – No. 6. – P. 140–152.

11. Nikolaev D.V. *Methodological Approach to Primorskii Krai Market Structure Type Identification (Study)*, // *Studies on Russian Economic Development*. – 2013. – V. 24. – No. 1. – P. 71–76.

12. Kostyaev A. I., Nikonova G. N., Trafimov A. G. *Land Potential of Rural Territories: Development Prospects* // *Economics of Agriculture of Russia*. – 2015. – No. 11. – P. 24–30.

О РАЗРАБОТКЕ МЕХАНИЗМА РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ ЖИВОТНОВОДСТВА УЧАСТНИКОВ СОЦИАЛЬНОГО ПРОЕКТА «КЫШТАГ ДЛЯ МОЛОДОЙ СЕМЬИ» РЕСПУБЛИКИ ТЫВА

Р. С. ТАЙБЫЛ

*ФГБОУ ВО «Тувинский государственный университет»,
г. Кызыл, Республика Тыва*

Реферат. В поддержку сельского населения в Республике Тыва реализуется Губернаторский проект «Кыштаг для молодой семьи». По условиям проекта, молодой семье зарегистрированной правовой формы КФХ выдают 200 голов овцематок, земельный участок и строят зимнюю чабанскую стоянку. По истечению двух лет каждый участник должен отдать 200 голов из своей отары в фонд проекта, откуда они будут переданы следующему поколению участников. На наш взгляд, если для участников рассматриваемого социального проекта не создать условия для реализации продукции животноводства после завершения срока реализации проекта есть риск изменения организационно-правовой формы с КФХ на личное подсобное хозяйство (ЛПХ), поскольку участникам будет финансово затруднительно уплачивать обязательные налоги. Пока нет ясной картины как кыштаговцы будут реализовывать свою продукцию (мясо, молоко, шерсть и шкуру) посредством чего крестьянско-фермерское хозяйство должна получать не большой, но все же доход после покрытия затрат на содержание скота, имущества и оплаты налогов от предпринимательской деятельности. Другими словами, нужен законченный цикл производства продукции животноводства. С учетом этого обстоятельства, нами предлагается разработать механизм реализации продукции животноводства участникам социального проекта «Кыштаг для молодой семьи». Эффективный механизм реализации продукции участников проекта обоснует жизнеспособность проекта после его поддержки.

Ключевые слова: Этническое хозяйство, реализация продукции животноводства.

Постановка научной проблемы и ее значение

Одним из актуальных и первоочередных аспектов развития сельских поселений Республики Тыва остается социальное обеспечение населения сельской местности региона. В этой связи приоритетной задачей правительства республики является поддержка собственного товаропроизводителя, обеспечивающего сельскохозяйственной продукцией для собственного потребления и реализацию излишней продукции,

что свою очередь решает проблему импортозамещения.

С учетом выше отмеченного социально-экономическое развитие сельских поселений является одним из важных задач. Несомненно, данный аспект вызывает особое значение для регионов, где преобладает этническое хозяйство – выращивание домашних животных традиционным способом, поскольку исторически для жителей Тувы содержание скота является одним из главных источников доходной базы семьи, и, конечно, нужно пола-

гать, что оно в целом решает вопрос продовольственной безопасности.

В поддержку сельских территорий в Туве успешно реализовывались следующие Губернаторские проекты: «Одно село – один продукт»; «Корова кормилица»; «Кыштаг для молодой семьи». По данным Министерства сельского хозяйства и продовольствия Республики Тыва за 2016–2017 годы в ходе реализации проекта «Кыштаг для молодой семьи» 208 начинающих фермеров получили гранты на общую сумму 98,9 млн. рублей. Как отмечает Минсельхоз, ведущая роль в производстве продукции животноводства остается за малыми формами хозяйствования – фермерами и личными подсобными хозяйствами. С учетом отмеченного определяется актуальность исследования, направленная на разработку механизма реализации продукции участников проекта «кыштаговцы». Эффективная реализация продукции участников проекта способствует продолжения проекта после его поддержки.

Анализ исследований этой проблемы

Следует заметить, что реализуемые все губернаторские проекты, направленные на социальное развитие жителей сельской местности основаны на обычаях и традициях тувинского этноса, что обеспечивают благоприятные условия для их реализации в республике. С учетом этого обстоятельства среди регионов Сибирского федерального округа Республика Тыва стала лидером по количеству поголовья домашнего скота из расчета на душу населения. Так, в настоящее время в Туве насчитывается 2913 зимних чабанских стоянок. По данным органов статистики, в Туве

на 1 января 2018 года насчитывается 1402,8 тыс. голов скота. Из них: мелкий рогатый скот – 1143,6 тыс. голов, крупный рогатый скот – 160,1 тыс. голов, 73,8 тыс. лошадей, 3,9 тыс. оленей, 208 верблюдов, 657 маралов, 10,5 тыс. свиней и 10 тыс. птиц [2].

По данным республиканского министерства сельского хозяйства и продовольствия, на развитие агропромышленного комплекса республики в 2017 году было направлено 582,9 млн. рублей. Это на 1,4% больше, чем в прошлом году. Ассигнования из федерального бюджета составили 273,5 млн. рублей, из республиканского – 309,3 млн. Более 183 млн рублей направлены животноводам. Поддержка растениеводства составила 56 млн. рублей.

Кроме того, субсидии получили 32 племенных хозяйства, 800 сельских товаропроизводителей, 150 растениеводческих хозяйств. Эффективность инвестиций оценивается на уровне 10,2 рубля произведенной продукции на 1 рубль бюджетных вложений.

По состоянию декабря 2017 г. в Туве насчитывается более 43 тыс. сельскохозяйственных товаропроизводителей. Основную часть, около 42 тыс. единиц составляют личные подсобные хозяйства, также в республике работают 256 крупных и средних сельхозпредприятий, и более 1100 крестьянских фермерских хозяйств. А количество участников губернаторского проекта «Кыштаг для молодой семьи» с 2016 г. по 1 января 2018 г. достигло до 208 [1]. По условиям губернаторского проекта, каждый участник должен в 2018 году отдать 200 голов из своей отары в фонд проекта, откуда они будут переданы следующему поколению участников. И так – до 2022 года. За это время поголовье овец в рам-

ках проекта увеличится, по расчетам Минсельхозпрода РТ, с 21,2 тысячи до 138 тысячи, или в 6 раз.

Несмотря на то, что Республика Тыва является животноводческим регионом она нуждается в замещении целого ряда продовольственных товаров: мяса и птицы, сыры жирные, масло животное, молочная продукция, крупы, – спрос на которые остается на стабильно высоком уровне и несмотря на рецессию растет, в связи с увеличением численности населения и положительным притоком трудовых ресурсов в Республику Тыва.

Цель и задачи статьи

Цель статьи – обсуждение о эффективной реализации продукции участников проекта «Кыштаг для молодой семьи». Исходя из цели вытекает задача органично соединить государственные и муниципальные органы власти с КФХ – малый и средний бизнес, занятый закупкой, хранением и переработкой продукции животноводства.

Изложение основного материала и обоснование полученных результатов исследования

Предлагаемая к разработке нами механизм устойчивого развития проекта выявит особенности и восприимчивость к предпринимательству КФХ с учетом следующих механизмов взаимодействия с муниципальными образованияами:

– государственным и муниципальным органам власти рекомендуется заключать договора с участниками проекта на закупку сельскохозяйственной продукции (по примеру западных стран), по рыночным ценам и далее реализовать данную продукцию по своим каналам сбыта;

– участникам проекта необходимо страховать свое хозяйство от непредвиденных ситуаций и к определенному периоду предоставить продукт согласно по условиям договора.

Из вышеизложенного, для разработки модели развития проекта вытекают следующие задачи:

– провести анализ рынка сбыта продукции сельского хозяйства в Республике Тыва;

– изучить опыт взаимодействия государственных и муниципальных органов власти и предприятий, организаций других регионов страны, перерабатывающих сельскохозяйственную продукцию с КФК по вопросу взаимовыгодного сотрудничества;

– обосновать необходимость создания пунктов сбора продукции животноводства, в частности КФК для приема, хранения, транспортировки для дальнейшей реализации на рынок;

– предложить методику расчета ценообразования продукции животноводства на основе государственного и рыночного ценообразования с учетом их качества, т.е. сортности;

– выработать механизм сотрудничества выхода на внутренний и внешний рынок продукции этнических кластеров в цепочке: государственные и муниципальные органы власти – КФХ – малый и средний бизнес, занятый закупкой, хранением и переработкой продукции животноводства.

Выводы

Решение выше поставленных задач, на наш взгляд, создаст условия не только для эффективного продолжения губернаторского проекта «кыштаговцы», но и даст толчок к развитию новых видов бизнеса в сельской

местности, и в конечном итоге будет решать важную задачу по импортозамещению продуктов питания.

ЛИТЕРАТУРА

1. Глава Тувы поставил задачу тщательно контролировать ход зимовки скота. // Официальный портал Республики Тыва. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://gov.tuva.ru/press_center/news/agriculture/34610.
2. Обеспечение успешного прохождения зимовки скота в приоритете

Минсельхоза Тувы. // Официальный портал Правительства Республики Тыва. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://gov.tuva.ru/press_center/news/agriculture/34738.

Тайбыл Регина Сергеевна, аспирант, ФГБОУ ВО «Тувинский государственный университет»: Россия, 667000, Республика Тыва, г. Кызыл, ул. Ленина, 36.

Тел.: (39422) 2-19-69

E-mail: regina.tigi@mail.ru

ELABORATION OF A LIVESTOCK PRODUCTS OFFTAKE MECHANISM FOR THE PARTICIPANTS OF THE SOCIAL PROJECT “KYSHTAG FOR A YOUNG FAMILY” OF THE REPUBLIC OF TYVA

Taybyl Regina Sergeevna, postgraduate student, Tyva State University, Tyva, Russia.

Keywords: *ethnic economy, sales of livestock products.*

Abstract. *A Governor's project “Kyshtag for a young family” is being implemented as a support for the rural population in the Republic of Tyva. Under the terms of the project, a young family with legally registered farm household is given 200 heads of ewes, a land plot, and a winter shepherd camp is being built. In two years each participant must give 200 goals from his flock to the project fund, from where they will be transferred to the next generation of participants. In our opinion, if the conditions for the sale of livestock products are not provided for the participants in the social project under*

consideration after the completion of the term, there is a risk of changing the organizational and legal form from FH to personal subsidiary farms, as it will be financially difficult for participants to pay mandatory taxes. So far there is no clear picture how Kyshtag people will sell their products (meat, milk, wool and skin) whereby the farm should receive some income, though maybe not a large one, after covering the costs of livestock, property and paying taxes from business activities. In other words, we need a complete cycle of livestock production. Given this circumstance, we propose to develop a mechanism for the sale of livestock products by the participants of the social project “Kyshtag for a young family”. An effective sales mechanism for project participants will justify the viability of the project after it is supported.

REFERENCES

1. The head of Tuva set the task to carefully monitor the wintering of cattle. // The official portal of the Republic of Tyva. [Electronic resource] – Access mode: http://gov.tuva.ru/press_center/news/agriculture/34610.
2. Ensuring the successful passage of wintering livestock in the priority of the Ministry of Agriculture of Tuva. // The official portal of the Government of the Republic of Tyva. [Electronic resource]. – Access mode: http://gov.tuva.ru/press_center/news/agriculture/34738.

АГРОТУРИСТИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ СЕВЕРО-ВОСТОЧНОЙ ТЕРРИТОРИИ ПЕРМСКОГО КРАЯ

А. В. МАРЧЕНКО, В. М. ТРОЦЕНКО

*ФГБОУ ВО «Пермский государственный аграрно-технологический университет
им. академика Д. Н. Прянишникова»,
г. Пермь*

Реферат. Развитие региона и как следствие уровень жизни местного населения во многом зависит от развития производственной деятельности на его территории. Наглядным примером подобной взаимозависимости является история Кизилковского угольного бассейна. Активная промышленная деятельность по добыче угля поддерживала экономику региона на высоком уровне. Закрытие шахт отразилось на социально-экономическом уровне жизни населения и развитии территории. В современных условиях приходится искать новые современные факторы и резервы для роста и развития экономики. Оценка слабых и сильных сторон территории, а также возможностей и угроз, позволяет выявить резервы и перспективы развития туристического сектора и сельскохозяйственного производства в Северо-восточной части Пермского края. Разработка стратегии маркетинга и привлечения инвестиций позволит изменить имидж территорий с бывших шахтерских и добывающих частей региона на территории развивающейся инфраструктуры, а также возможности реабилитации и возрождения сельских территорий. Ребрендинг территории, поиски и создание символов, развитие туристической инфраструктуры позволят привлечь туристов не только из близлежащих областей, но и развивать туристический потенциал региона: сплавы по рекам, спелеология, уникальные природные ландшафты, горнолыжные курорты. Потенциальный поток туристов, а также местное население формируют достаточный спрос на продукты питания для возрождения сельскохозяйственного, в том числе мелкотоварного производства, которое ранее было ликвидировано. Регион обладает земельными ресурсами в объеме достаточном для организации производства продукции животноводства и растениеводства, а также развития новых для региона био-направлений.

Ключевые слова: развитие территории, туризм, планирование производства, туристический потенциал.

В последние годы Российская Федерация сталкивается со многими вызовами, которые заставляют правительство принимать сложные политические решения, направленные с укреплением безопасности и независимости. Поэтому вопросы импортозамещения, как материального производства в области промышленности и аграрного производства, так и в сфере туристических услуг являются актуальными. Пермский край обладает высоким аграрным и туристическим потенциалом. Поэтому, вопросы раз-

вития аграрного производства необходимо увязывать со сферой туристических услуг, особенно в тех районах, где сельскохозяйственное производство не было приоритетным. Однако, объединение сферы туризма с аграрным производством позволит развить экономику региона и привлечь инвестиции в создание современной рекреационной территории и туристического потенциала Пермского края.

Объектами развития являются северо-восточные территории Пермского края, в которые входят райо-

ны бывшего КУБ (Кизеловского угольного бассейна). Это Гремячинский, Горнозаводский, Губахинский, Кизеловский и Александровский муниципальные районы. В конце 90-х годов 20 века на территории данных районов были закрыты последние шахты по добыче угля. Это крайне негативно отразилось на социально-экономическом уровне населения и развитии территорий. Развал и закрытие угольного бассейна привело к резкому оттоку населения из этих территорий, закрытие предприятий и социальных объектов, обнищание населения.

По природно-климатическим условиям территории данных районов характеризуются более суровыми условиями, нежели в южных, центральных и западных районах Пермского края. Более продолжительная зима, холмисто-увалистая местность предгорий и низкогорий Уральских гор, низкая освоенность сельскохозяйственных территорий. При этом, данные районы имеют достаточно развитую транспортную инфраструктуру. Имеется сеть железных и автомобильных дорог, связывающих данные территории с краевым центром и другими территориями Российской Федерации. Территория районом имеет высокий природно-рекреационный потенциал. Имеются пещеры, скалы, горные реки и другие природные объекты и ландшафты. Это привлекает туристов из разных территорий России.

Сельское хозяйство и другие сферы АПК исторически были не особо развиты на территориях данных районов и имели очаговый характер. Однако, при этом необходимая продукция для обеспечения потребностей районов производилась.

В районах имелись земельные площади занятые под продукцией

растениеводства. Вместе с тем, в ходе реформ и изменении приоритетных направлений в экономике государства, а также закрытия Кизеловского угольного бассейна к настоящему времени посевные площади остались только в Александровском районе. Здесь выращивают картофель, зерно на выкорм скота и прочие кормовые культуры. Остальные районы КУБ посевных площадей по состоянию на сегодняшний день не имеют.

Посевные площади для производства кормов с целью обеспечения потребностей животноводства так же сокращались, как и поголовье животных, для которых и предназначались корма. Приоритет и специализация данных районов исторически не предполагала сельскохозяйственную направленность. Большая часть населения данных муниципальных районов занималось добычей угля или обслуживало сопутствующие отрасли. В связи с чем объемы производства сельскохозяйственной продукции были крайне незначительными. Животноводческие фермы, тепличное хозяйство обеспечивали шахтерские поселки продукцией. Динамика сокращения объемов производства сельскохозяйственной продукции имела значительный характер. Во многих районах сельскохозяйственное производство прекратилось полностью. Объемы производства зерна сократились с 19 тыс. ц. в 1990 году до 0,1 тыс. ц. в 2016 году по всему бывшему Кизеловскому угольному бассейну. Производство молока сократилось с 5840 тонн в 1990 году до 400 тонн в 2016 году, из них 300 тонн молока приходится на Александровский район и 100 тонн на Губахинский район.

Рассматривать возможность возрождения сельскохозяйственного

и в том числе мелкотоварного производства, возможно посредством:

– создания рабочих мест для незанятого населения, так как уровень безработицы в данных муниципальных районах очень высокий;

– посредством реализации предпосылок для развития туристического потенциала, так как это те потенциальные потребители, которые бы могли бы создать спрос на местные продукты.

Разработка стратегии маркетинга и привлечения инвестиций позволит изменить имидж территорий с бывших шахтерских территорий в территории развивающегося туризма. Ребрендинг территории, поиски и создание символов, развитие туристической инфраструктуры позволят привлечь туристов не только из близлежащих областей, но и развивать внешний туризм: сплавы по рекам, спелеология, уникальные природные ландшафты, горнолыжные курорты:

– Горнолыжные курорты – Кизел, Губаха, Чусовой.

– Спелеология – Губахинский, Кизеловский, Александровский районы.

– Сплав по рекам – Чусовской, Гремячинский, Губахинский районы.

Природные ландшафты, в том числе Каменный город, Заповедник Басеги, Голубое озеро. Так же в Чусовском, Александровском районах имеются историко-архитектурные памятники.

Согласно программы «Пермь Великая», предполагающей развитие инфраструктуры гостеприимства – баз, гостевых домов и агротуристических объектов, можно получить федеральное финансирование.

По мнению разработчиков программы, за несколько лет она позво-

лит увеличить туристический поток в Пермский край в 3 раза. Особенность программы состоит в том, что в ней могут участвовать все муниципалитеты, которые смогут найти инвестора. Готовность принять участие в проекте уже выразили 32 инвестора. Общая сумма инвестиций – порядка 3 млрд рублей.

Финансирование ведется по схеме 70 на 30, то есть большая часть – частные инвестиции, примерно 2,1 млрд рублей, и оставшееся – государственное финансирование: федеральные средства, а также региональные и муниципальные бюджеты.

Однако, проблемой финансирования территорий бывшего Кизеловского угольного бассейна является то, что эти территории по законодательству относятся к городским муниципальным округам, а не сельским территориям. Поэтому, финансирование сельскохозяйственных проектов под эгидой Минсельхоза Пермского края с юридической части является весьма затруднительным.

В связи с этим, главной задачей, которая может дать импульс развития данных территорий и инвестирование средств в агроинфраструктурные проекты – это перевод данных территорий из городских в сельские территории, а в перспективе – изменение административно-территориального деления, а данных районах.

Что необходимо для развития территории:

1. Разработки программы интегрированного развития территорий.

2. Развитие сельского хозяйства в районах по животноводческой специализации.

3. Введение земель в сельскохозяйственный оборот, их культурно-техническая и химическая мелиорация.

Таблица 1 – SWOT анализ территорий бывшего Кизеловского угольного бассейна (КУБ), с точки зрения развития туристического сектора и сельскохозяйственного производства

Сильные стороны	Слабые стороны
<p>– привлекательные культурно-исторические и природно-рекреационные условия; – развитая транспортная инфраструктура (автомобильное и железнодорожное сообщение), близость к краевому центру; – на территории бывшего КУБ и прилегающих территориях имеются крупные промышленные предприятия; – на территории бывшего КУБ существуют предприятия пищевой промышленности</p>	<p>– во многих районах отсутствует сельскохозяйственное производство или оно находится в зачаточной виде; – не достаточно благоприятный природно-климатические условия; – низкий уровень жизни населения; – разрушенная производственная инфраструктура; – отток населения в другие более развитые регионы и территории; – недостаточно высокая мотивация населения и неверие в перспективы развития территорий; – недостаточно развита (имеющая спонтанный характер) туристическая инфраструктура; – явный недостаток квалифицированных кадров в области аграрного производства – отсутствие реального системного подхода и программ в развитии территорий бывшего КУБ</p>
<p>– развитие аграрного производства как вспомогательной отрасли обеспечивающей туристическую инфраструктуру местными продуктами под разработанной торговой маркой; – предпосылки создания новых рабочих мест и производств удержание и привлечение населения на развитие данных территорий; – межрайонная кооперация и интеграция при производстве, переработке и доведения до потребителя местной аграрной продукции; – приоритет возрождения и развития сельскохозяйственного производства в области молочного скотоводства, свиноводства, пригородного тепличного овощеводства и картофелеводства</p>	<p>– дальнейшее отсутствие стратегии и политической воли в развитии территорий бывшего КУБ; – дальнейшее сокращение численности населения территорий; – снижение платежеспособного спроса со стороны потенциальных потребителей туристических услуг; – сокращение численности потенциальных инвесторов, в связи с ухудшением их финансового положения</p>
<p>Возможности (Перспективы)</p>	<p>Угрозы (Риски)</p>

4. Поддержка и развитие картофелеводства в ЛПХ.

5. На сельскохозяйственных землях производство кормовых культур, так как в районах много за-

брошенных земель и имеются естественные станции.

6. Создание сельскохозяйственного бренда производимой продукции на данных территориях, напри-

мер: «Шахтерская Коровка», «Седой Урал», «КУБ» и т. д.

Повышение занятости населения за счет создания рабочих мест. Это позволит снизить отток населения из данных муниципальных районов, а также обеспечит туристов местной сельскохозяйственной продукцией. Преодоление стереотипов, что на данных территориях невозможно производить сельскохозяйственную продукцию – это одна из важных

задач, которая позволит преодолеть устойчивые стереотипы о непригодности данных территорий развития сельскохозяйственного производства.

В Европейской части России есть более северные территории, например, Республика Коми, Архангельская область, северо-западные районы Свердловской области где существуют программы и реально развивается сектор сельскохозяйственного производства.

Таблица 2 – Планирование потребности в продуктах питания со стороны туристических потоков

Район	Туристический потенциал, человек в год	Среднее количество дней отдыха	Спрос на молоко, ц в год	Спрос на мясо птицы, ц	Спрос на мясо свиней, ц в год
Александровский	25 000	8	1800	600	600
Губахинский	125 000	8	9000	3000	3000
Гремячинский	50 000	8	3600	1200	1200
Кизеловский	37 500	8	2700	900	900
Горнозаводский	12 500	8	900	300	300
Всего	250 000	8	18 000	6000	6000

Основой развития сельскохозяйственного производства данной территории является удовлетворение потребности населения и потенциальных групп туристов в продуктах питания. Планирование потребности в продуктах питания рассчитана на основании натуральных норм потребления по видам продукции, которую возможно произвести в данных территориально-климатических условиях.

Помимо того, что производство брендовой продукции местного производства планируется для обеспечения туристических потоков, она так же может конкурировать с продукци-

ей производимой в районах Пермского края и других территорий РФ.

Общая потребность в производстве молока в расчете на местное население и туристический поток составляет более 380 тыс. ц в год, мяса птицы – более 36,0 тыс. ц в год, мяса свиней – более 30 тыс. ц в год. При этом более 95% из них приходится на спрос со стороны населения данных территорий.

Планируется, что потребности населения за счет производства местной продукции могут быть обеспечены до 20%, а туристические потоки на 80% от их общей численности.

Таблица 3 – Планирование потребности населения в продуктах питания на основе фактического спроса

Район	Население, чел	Спрос на молоко, ц в год	Спрос на мясо птицы, ц. в год	Спрос на мясо свиней, ц. в год
Александровский	29 353	88 059	7338,25	5870,6
Губахинский	35 800	107 400	8950	7160
Гремячинский	11 980	35 940	2995	2396
Кизеловский	21 760	65 280	5440	4352
Горнозаводский	24 600	73 800	6150	4920
Всего	123 493	370 479	30 873,25	24 698,6

Планируемый объем производства продукции, учитывающий существующую конкуренцию и потребительские предпочтения в разрезе потребителей предпочтений представлен в таблице 4.

Таблица 4 – Планирование производства продукции для обеспечения потребностей населения и туристов с учетом существующей конкуренции и потребительских предпочтений

Район	Молоко		Свинина		Всего	
	Местное население	Туристы	Местное население	Туристы	Молоко	Свинина
Александровский	17 611,8	1440	1174,1	480	19 051,8	1654,1
Губахинский	21 480	7200	1432	2400	28 680	3832
Гремячинский	7188	2880	479,2	960	10 068	1439,2
Кизеловский	13 056	2160	870,4	720	15 216	1590,4
Горнозаводский	14 760	720	984	240	15 480	1224
Всего	74 095,8	14 400	4939,7	4800	88 495,8	9739,7

Потребность населения за счет производства местной продукции могут быть обеспечены до 20%, а туристические потоки на 80% от их общей численности.

Исходя из рассчитанных потребностей возможного потребления молока и мяса свинины, определены площади сельскохозяйственных угодий, необходимые для производства данной продукции.

Обеспечение кормовой базой молочного производства при оптимальной структуре кормового рациона и запланированной урожайности культур потребует задействования 1,6 тыс. га сельскохозяйственных угодий.

Обеспечение кормовой базой производства свиней при оптимальной структуре кормового рациона и запланированной урожайности культур потребует задействования 0,7 тыс. га сельскохозяйственных угодий.

Таблица 5 – Планирование площадей для производства молока

Рацион кормления	Содержание кормовых единиц	Структура расхода кормовых единиц	Требуется кормовых единиц	Урожайность, ц/га	Планируемая площадь, га
Концентраты (Зерно 20% от потребности в концентратах)	1	20	2 123 899	15	283
Сено	0,4	20	2 123 899	35	607
Зеленая масса	0,2	20	2 123 899	180	118
Пастбищные корма	0,2	15	1 592 924	40	398
Силос	0,3	20	2 123 899	150	142
Картофель /корнеплоды	0,15	5	530 975	150	35
Всего	х	100	10 619 496	х	1583

Таблица 6 – Планирование площадей для производства свиней

Рацион кормления	Содержание кормовых единиц	Структура расхода кормовых единиц	Требуется кормовых единиц	Урожайность, ц/га	Планируемая площадь, га
Концентраты (Зерно 20% от потребности в концентратах)	1	70	4 602 018	15	613,6
Зеленая масса	0,2	15	986 147	180	54,8
Картофель и корнеплоды	0,15	15	986 147	150	65,7
Всего	х	100	6 574 311	х	734,1

Структура распределения сельскохозяйственных культур по площадям представлена в таблице 7. Согласно проведенных расчетов по необходимой площади для производства молока и свиней можно сделать вывод, что они сопоставимы с теми, которые были в исследуемых районах в 70–80-х годах 20 века.

С целью реализации данного комплексного социально-экономического проекта, необходимо осуществить ряд принципиальных мероприятий

1. Проведение комплексного анализа туристических потоков, как внешнего, так и внутреннего характера с целью выявления точки роста.

Таблица 7 – Площади, необходимые для производства продукции животноводства в районах бывшего Кизеловского угольного бассейна

Рацион кормления	Площадь, га
Концентраты	897
Сено	607
Зеленая масса	173
Пастбищные корма	398
Силос	142
Картофель/корнеплоды	101
Всего	2317
Итого с резервными площадями	2781

2. Проведение оценки существующих и потенциальных объектов рекреационно-туристических зон в районах.

3. Определение сроков и сметы расходов на восстановление и развитие территорий.

4. Определение перспективных планов развития с обязательным ребрендингом территорий.

5. Создание привлекательного бренда и слогана.

6. Проведение анализа территорий с точки зрения введения их в сельскохозяйственный процесс.

7. Проведение мониторинга земельных территорий, определение правовой принадлежности.

8. Зонирование, определение качества земельных участков, разработка мелиоративных мероприятий и определение возможной урожайности.

9. Определение мест и условий под строительство животноводческих объектов.

10. Определение сметы расходов на проектирование осуществление сельскохозяйственных мероприятий.

11. Поэтапное внедрение данного проекта, согласно разработанной программы.

Развитие туристического потенциала региона позволит развить производственно-хозяйственную деятельность не только в сфере туризма, но и сельского хозяйства. Сформировавшийся спрос со стороны местного населения, а также потенциальный спрос на сельскохозяйственную продукцию со стороны туристов может быть удовлетворен за счет продукции, произведенной в пределах собственного региона, чему способствует в том числе наличие земельных ресурсов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гировка Н. Н. Теоретико-методологические аспекты формирования туристско-рекреационных ресурсов. // Географический вестник. Выпуск 3 (43). ПГНИУ, 2015. – С. 89–96.
2. Сафарян А. А. Подходы к оценке туристского потенциала территорий. // Географический вестник. Выпуск 1 (32). ПГНИУ, 2015. – С. 89–103.
3. Шарыгин М. Д. Позиционирование Пермского края в социально-экономическом пространстве Российской Федерации // Географи-

- ческий вестник. Выпуск 4(31). ПГНИУ, 2014. – С. 23–30.
4. Расковалов В. П. Возможности развития познавательного направления природно-ориентированного туризма в Пермском крае // Географический вестник. Выпуск 4(31). ПГНИУ, 2014. – С. 92–103.
5. Светлакова Н. А., Светлакова С. А. Социально-экономические проблемы развития сельских территорий Пермского края // Экономика АПК Предуралья : ежегодный сборник научных трудов / науч. редкол. Н. А. Светлакова [и др.]; М-во с.-х. РФ, федеральное гос. бюджетное образов. учреждение высшего образов. «Пермская гос. с.-х. акад. им. акад. Д. Н. Прянишникова». – Пермь : ИПЦ «Прокрость», 2017. – С. 139.

Марченко Алексей Викторович, канд. экон. наук, доцент кафедры организации производства и предпринимательства в АПК, ФГБОУ ВО «Пермский государственный аграрно-технологический университет им. академика Д. Н. Прянишникова»: Россия, 614990, г. Пермь, ул. Петропавловская, 23.

Троценко Вячеслав Михайлович, канд. экон. наук, доцент кафедры бухгалтерского учета и финансов, ФГБОУ ВО «Пермский государственный аграрно-технологический университет им. академика Д. Н. Прянишникова»: Россия, 614990, г. Пермь, ул. Петропавловская, 23.

Тел.: (342) 212-53-94

E-mail: t-v-m@inbox.ru

AGRO-TOURING POTENTIAL OF THE PERM REGION NORTH-EASTERN TERRITORY

Marchenko Aleksey Viktorovich, Cand. of Econ. Sci., Ass. Prof., Perm State Agro-Technological University, Perm, Russia.

Trotsenko Viacheslav Mikhaylovich, Cand. of Econ. Sci., Ass. Prof., Perm State Agro-Technological University, Perm, Russia.

Keywords: territory development, tourism, production planning, touring potential.

Abstract. *The development of the region and, as a consequence, the living standard of the local population largely depends on the development of production activities on its territory. A good example of such interdependence is the history of the Kizilovsky coal basin. Active mining kept the region's economy at a high level. The closure of the mines affected the socio-economic standard of living and the development of the territory. Nowadays it is necessary to look for new modern factors and reserves for the growth and development of the economy. Assessment of the strengths and weaknesses of the territory, as well as opportunities and*

threats, allows identifying the reserves and prospects for the development of the tourism sector and agricultural production in the North-Eastern part of the Perm Territory. Developing a marketing strategy and attracting investment will change the image of the territories from former mining parts of the region into the territory of developing infrastructure, as well as the possibilities of rehabilitation and revival of rural areas. The rebranding of the territory, the search and creation of symbols, the development of tourism infrastructure will attract tourists not only from nearby areas, but also develop the tourist potential of the region: river rafting, caving, unique natural landscapes, ski resorts. The potential flow of tourists, as well as the local population, forms an adequate demand for food to revive agricultural production, including small-scale production, which was previously eliminated. The region possesses land resources in the amount sufficient for the organization of livestock and plant production, as well as the development of new bio-directions for the region.

REFERENCES

1. Girovka N. N. *Theoretical and Methodological Aspects of the Formation of Tourist and Recreational Resources.* // *Geographic Herald.* Issue 3 (43). PGNIU, 2015. – P. 89–96.

-
-
2. Safaryan A. A. *Approaches to the assessment of the tourist potential of territories.* // *Geographic Herald. Issue 1 (32).* PGNIU, 2015. – P. 89–103.
 3. Sharygin M. D. *Positioning of the Perm Territory in the socio-economic space of the Russian Federation* // *Geographic Gazette. Issue 4 (31).* PGNIU, 2014. – P. 23–30.
 4. Raskovalov V. P. *Possibilities of development of the cognitive direction of nature-oriented tourism in the Perm Krai* // *Geographic Gazette. Issue 4 (31).* PGNIU, 2014. – P. 92–103.
 5. Svetlakova N. A., Svetlakova S. A. *Socio-economic problems in the development of rural territories of the Perm Territory* // *Economy of the Agrarian and Industrial Complex of the Pre-Urals [Text]: annual collection of scientific papers / scientific. redcol. N. A. Svetlakova [et al.]; Ministry of Agriculture RF, Federal State Budgetary Institution of Higher Education. “Perm State. Agric. Acad. n. a. Acad. D. N. Pryanishnikov».* – Perm: IPC Prokrost, 2017. – P. 139.
-

РОЛЬ РОССИИ В ФОРМИРОВАНИИ ТЕНДЕНЦИЙ РАЗВИТИЯ МИРОВОГО РЫНКА ВОЕННОЙ ТЕХНИКИ

С. В. ПОПОВА, С. С. ВОРОНЕЖСКИЙ

*ВУНЦ ВВС «Военно-воздушная академия им. профессора Н. Е. Жуковского
и Ю. А. Гагарина»,
г. Воронеж*

Реферат. Усиление напряженности в отношениях между Россией и Западом оказывает непосредственное влияние на мировой рынок вооружения и уменьшает долю, занимаемую российской военной продукцией. Однако, Россия находится на стабильном втором месте в мире по экспорту вооружения, осуществляя военно-техническое сотрудничество со многими государствами. Определяющим в тенденциях развития международной торговли вооружением является ориентация на покупателя. Если рассматривать сущность рынка как такового, следует отметить, что на мировом рынке военной продукции осуществляются процессы жесткой конкуренции между странами-лидерами в этой области. Здесь четко разграничены два блока. Борьба идет между натовским и российским (советским) стандартами, а также внутри каждого из стандартов. Каждая из стран и США, и Россия определенным образом пытаются удержать свои позиции на мировом рынке вооружения. США продают технику своим союзникам и странам с поощряемым ими политическим режимом. Россия для поддержания спроса на свою продукцию предоставляет кредиты, списание долгов. Российские производители делают упор не на новейшую дорогостоящее вооружение, а реализуют модернизированную и усовершенствованную технику, что снижает ее стоимость и делает более доступной. В мировой практике обеспечение покупателей конечной военной продукции комплектующими и запасными частями осуществляется в течение трех суток, а российским законодательством предусмотрен срок оформления поставок в десять раз больше. Практически это снижает конкурентоспособность продукции российского ОПК и порождает теневую экономику в этом секторе. Так как, не имея права на экспорт промежуточной продукции военного назначения, в отсутствие экспортных лицензий, организации приобретают комплектующие с целью последующего экспорта.

Ключевые слова: вооружение, военная техника, экспорт, международная торговля, мировой рынок вооружения.

Сложная система экономических отношений в рамках военно-технического сотрудничества на сегодняшний день не только дает возможность получить прибыль экспортерам, но и позволяет определять правила игры, воздействуя на международную военно-политическую обстановку. Россия продолжает занимать лидирующие позиции в международных военно-экономических отношениях, прочно удерживая второе место в экспорте во-

оружения, военной и специальной техники (ВВСТ). Подтверждением этому являются стабильные объемы заказов и список торговых партнеров. Однако остается острой проблема поддержания конкурентоспособности российской военной продукции, которая снижает ее привлекательность для импортеров и затрудняет поиск новых рынков сбыта.

С 2010 г. Россия занимала стабильное второе место в мировой торговле оружием, доля российского

рынка ВВСТ в общемировых поставках изменялась в пределах 20–29%. Как и в XX в. основным конкурентом России остаются США, но достаточно прочно закрепили свои доли рынка

Китай, Германия и Франция, общий объем поставок которых в мировом экспорте, составляет 24%. Заметную роль играют новые экспортеры Израиль, Индия, Бразилия (табл. 1).

Таблица 1 – Мировой рейтинг стран-поставщиков вооружения (1994–2015 гг.) [1, с. 98]

Место в мире	Страна-поставщик	Объемы поставок, млн долларов (в постоянных ценах 1990 г.)	Доля в мировом экспорте, %
1	США	201 413	38,1
2	Россия	109 941	20,8
3	Германия	39 482	7,5
4	Франция	37 008	7,0
5	Великобритания	28 079	5,3
6	Китай	17 952	3,4
7	Нидерланды	11 025	2,1
8	Италия	10 241	1,9
9	Украина	9925	1,9
10	Израиль	9297	1,8
	Другие страны	54 123	10,2
	Всего	528 487	100

Главными импортерами российского вооружения являются Индия (38%), Китай (12%), Алжир (11%), таким образом, формирование военного бюджета России почти на 60% зависит от указанных государств. В тоже время экспорт продукции ОПК играет немаловажную роль для оснащения их вооруженных сил. Общий объем поставок с 2010–2016 гг. в страны Азии составил 65%, в страны Африки – 14%, На ближний восток – 10% [2, с. 160].

В структуре мировой торговли конечной военной продукцией 42% приходится на военно-морскую технику, 41% – авиационная техника, 10% – техника ПВО, 7% – вооружение сухопутных войск.

В 2009–2015 гг. по экспорту боевых кораблей и катеров Россия заняла 27% рынка. В 2013 г. военной промышленностью реализован проект сотрудничества между Россией и Индией. В соответствии с которым, был модернизирован авианосец «Викрамадитья» для Вооруженных сил Индии, стоимость которого составила 2,4 млрд долларов [3, с. 117].

По данным международного рейтингового агентства SIPRI на 2016 г. среди российских компаний, производящих военную продукцию на экспорт, традиционно присутствуют концерн ПВО «Алмаз-Антей» (14 место – самая высокая позиция, когда-либо занимаемая российской компанией), объединенная авиастро-

ительная корпорация ОАК (18 место), холдинг «Вертолеты России» (25 место), объединенная двигателестроительная корпорация Оборонпром (38 место), объединенная судостроительная корпорация ОСК (46 место), Уралвагонзавод (53 место) [4].

Продажа конечной военной продукции предусматривает последующий экспорт комплектующих и услуг. По оценкам экспертов, ежегодные доходы от их реализации приносят около 800 млн. долларов. В процессе производства промежуточной военной продукции заняты более 240 предприятий ОПК России и СНГ.

В мировой практике обеспечение покупателей конечной военной продукции комплектующими и запасными частями осуществляется в течение 72 часов, а российским законодательством предусмотрен срок оформления поставок до 30 дней. Практически это снижает конкурентоспособность продукции российского ОПК и порождает теневую экономику в этом секторе. Так как, не имея права на экспорт промежуточной продукции военного назначения, в отсутствие экспортных лицензий, организации приобретают комплектующие с целью последующего экспорта.

Как и на любом другом рынке, на мировом рынке военной продукции осуществляются процессы жесткой конкуренции между странами-лидерами в этой области. С одной стороны, борьба идет между натовским и российским (советским) стандартами, с другой, внутри каждого из стандартов.

Формирование однополярного мира после распада СССР, кризис российской экономической системы с последующим ее ослаблением способствовали установлению при-

оритетов (американского) натовского стандарта. В результате Россия теряет свою долю мирового рынка военной продукции и своих традиционных покупателей. Высокая стоимость новейших ВВСТ формирует современные тенденции на международном рынке, которые связаны с модернизацией и совершенствованием уже существующих видов вооружения и расширением рынков такой продукции.

С целью уменьшения стоимости военной продукции, достижения в области научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ создают больше боевых возможностей уже стоящей на вооружении техники. Примером служит интеграция современных средств радиоэлектронной борьбы с технической базой существующих образцов вооружения. Таким образом, по оценкам специалистов, объем средств, затрачиваемых на закупку вооружений, может быть снижен в 4–6 раз. В настоящее время многие страны делают акцент на оснащение уже эксплуатируемых вооружений, военной и специальной техники (ВВСТ) новыми системами управления, повышающими их точность и возможности. В этой связи наблюдается рост роли отдельных подсистем комплексов ВВТ [5].

На сегодняшний день Россия является весомым субъектом на мировом рынке военной продукции. Располагая богатым потенциалом, наша страна имеет все возможности расширения рынков сбыта ВВСТ, укрепления военной мощи, пополнения доходов бюджета.

По оценкам специалистов до 2020 г. не следует ожидать резкого роста данного вида рынка, так как высокие и стабильные нефтяные котировки позволят арабским государствам лиди-

ровать по объемам закупок вооружений. Подконтрольные США территории стран Персидского залива (кроме Ирана) определяют особенности военно-технического сотрудничества в этом регионе [6, с. 24–32], оставляя в качестве единственного поставщика вооружений США. Большой объем поставок в другие страны сохраняют лидирующие позиции Америки в мировом экспорте оружия, что уменьшает шансы российских производителей расширить рынки сбыта ВВСТ.

ЛИТЕРАТУРА

1. Костиогло В. Экспорт вооружений во внешнеэкономической деятельности РФ / Актуальные вопросы инновационной экономики, 2015. – № 9. – С. 97–102.
2. Юмашева Е. В. Россия на мировом рынке вооружений: особенности, проблемы и перспективы развития / Мировая наука и современное общество: актуальные вопросы экономики, социологии и права: Материалы IX международной научно-практической конференции, 2015. – С. 159–163.
3. Тулякова И. Р. Позиция России на мировых оружейных рынках / Маркетинг MBA. Маркетинговое управление предприятием, 2015. – Т. 6. – № 2. – С. 116–131.
4. Ежегодник СИПРИ 2016: вооружения, разоружение и международная безопасность: Пер. с англ. Институт мировой экономики и международных отношений РАН. М. : ИМЭМО РАН, 2017. – С. 1044.
5. Основные тенденции развития мирового рынка вооружений. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://vpk.name/news/13713_osnovnyie_tendencii_razvitiya_mirovogo_ryinka_vooruzhenii.
6. Гладков Г. Импорт вооружения и военной техники странами Персидского залива / Зарубежное военное обозрение, 2017. – № 1(838). – С. 24–32.

Попова Светлана Владимировна, канд. экон. наук, доцент, ВУНЦ ВВС «Военно-воздушная академия им. профессора Н. Е. Жуковского и Ю. А. Гагарина»: Россия, 394064, г. Воронеж, ул. Старых Большевиков, 54а.

Воронежский Сергей Сергеевич, соискатель, ВУНЦ ВВС «Военно-воздушная академия им. профессора Н. Е. Жуковского и Ю. А. Гагарина»: Россия, 394064, г. Воронеж, ул. Старых Большевиков, 54а.

Тел.: (473) 226-47-52

E-mail: vaiu@mil.ru

ROLE OF RUSSIA IN SHAPING DEVELOPMENT TRENDS OF THE WORLD MILITARY EQUIPMENT MARKET

Popova Svetlana Vladimirovna, Cand. of Econ. Sci., Ass. Prof., Zhukovsky – Gagarin Air Force Academy, Voronezh, Russia.

Voronezhskiy Sergey Sergeevich, contender, Zhukovsky – Gagarin Air Force Academy, Voronezh, Russia.

Keywords: *arms, military equipment, export, international trade, world arms market.*

Abstract. *Strengthening tensions between Russia and the West has a direct im-*

pact on the global arms market and reduces the share of Russian military products in it. However, Russia is in a stable second place in the world arms exports, carrying out military-technical cooperation with many states. Focus on the customer is determining the development trends in the international arms trade. If we consider the essence of the market as such, it should be noted that in the global market for military products, there is a process of fierce competition between the leading countries in this field. Here two blocks are clearly demar-

cated. The struggle is held between NATO and Russian (Soviet) standards, as well as within each of the standards. Each of the countries as well as the United States and Russia are trying to maintain their position in the global arms market in their own way. The United States sells equipment to its allies and the countries with the political regime they encourage. Russia provides loans and debt cancellation to maintain demand for its products. Russian manufacturers do not focus on the latest expensive weapons, they implement modernized and improved technology, which reduces its cost and makes it

more affordable. In the world practice, the provision of buyers of the final military products with components and spare parts is carried out within three days, while Russian legislation provides for a delivery clearance time ten times longer. In fact, this situation reduces the competitiveness of Russian military products and creates a shadow economy in this sector. Since, without having the right to export intermediate military products, in the absence of export licenses, organizations acquire components for subsequent export.

REFERENCES

1. Kostiglo V. *Arms Exports in the Foreign Economic Activity of the Russian Federation / Actual Issues of the Innovation Economy*, 2015. – No. 9. – P. 97–102.
 2. Yumasheva Ye. V. *Russia in the global arms market: features, problems and development prospects / World science and modern society: current issues of economics, sociology and law: Proceedings of the IX International Scientific and Practical Conference*, 2015. – P. 159–163.
 3. Tulyakova I. R. *Russia's Position on the World Arms Markets / MBA Marketing. Marketing management of an enterprise*, 2015. – Vol. 6. – No. 2. – P. 116–131.
 4. *Yearbook SIPRI 2016: weapons, disarmament and international security: Trans. from English Institute of World Economy and International Relations, Russian Academy of Sciences. M.: IMEMO RAN*, 2017. – P. 1044.
 5. *The main trends in the development of the global arms market. [Electronic resource]. – Access mode: http://vpk.name/news/13713_osnovnyie_tendencii_razvitiya_mirovogo_ryinka_vooruzhenii.*
 6. Gladkov G. *Import of weapons and military equipment by the countries of the Persian Gulf / Foreign Military Review*, 2017. – No. 1 (838). – P. 24–32.
-

ИНФОРМАЦИЯ ДЛЯ АВТОРОВ

Автор подготавливает текст статьи в электронном виде в соответствии с правилами оформления и сдает непосредственно в редакцию либо присылает по почте. Поступившие в редакцию материалы проходят экспертную оценку ведущими учеными России и зарубежных стран. О решении редакционной коллегии о возможности опубликования статьи и сроках ее публикации редакция уведомляет автора в течение пяти рабочих дней с момента принятия решения. Редакция оставляет за собой право при необходимости сокращать принятые материалы, подвергать их редакционной правке и отсылать авторам на доработку. Статьи, направленные авторам для исправления, должны быть возвращены в редакцию с внесенными исправлениями не позднее чем через месяц после получения.

Ставя свою подпись под статьей с фразой «статья публикуется впервые», автор тем самым передает права на издание и гарантирует, что она является оригинальной и не была опубликована полностью или частично в других изданиях.

Объем рукописи должен находиться в пределах от 12 до 30 тыс. знаков, а заголовков статьи – 70 знаков. На первой странице рукописи статьи указываются УДК, название статьи прописными буквами жирным шрифтом. Следующая строка, набранная курсивом, – фамилия и инициалы автора (авторов). Далее строка о местонахождении: полное название организации и города, если они расположены в России и странах СНГ; при местонахождении в дальнем зарубежье указываются организация, город и страна. В начале статьи помещается реферат 1,5–2 тыс. знаков и 5–7 ключевых слов. К статье прилагаются следующие сведения каждого автора: фамилия, имя, отчество, место работы, должность, ученая степень, почетное и ученое звание, контактный телефон, почтовый и электронный адреса.

Статьи, присылаемые для публикации, должны соответствовать следующим

требованиям: шрифт – Times New Roman; размер шрифта – 14 пт; междустрочный интервал – 1,5; формат – А4 книжный (297×210); формат файла – статья должна быть сохранена в формате doc (MS Word 1997–2003).

Представление формул в виде картинок недопустимо! Простые формулы допускается набирать обычным текстом. Специальные символы, такие как греческие буквы, знаки умножения, \leq , \geq , \approx , \neq , \equiv , ∞ , \cap , \sum , можно вставить, используя команду «Вставка» → «Символ». Более сложные формулы должны быть набраны в редакторе формул MathType 5.x или Microsoft Equation 3.0 (входит в состав MS Word).

Используемые в статье рисунки должны быть присланы в виде отдельных графических файлов. Пожалуйста, не внедряйте рисунки в текст документа, от этого их качество ухудшается. Рисунки должны быть пронумерованы согласно их положению в статье. Допустимые форматы растровые – JPG, BMP, TIFF, PNG, GIF, векторные – EPS, CDR, CDX, WMF, EMF. Разрешение растровых иллюстраций должно быть не менее 300 dpi.

Таблица должна быть набрана тем же шрифтом, что и текст. В столбцах необходимо выравнивать содержание. Столбец «№ п/п» со всеми строками выравнивается по центру, остальные столбцы – по центру или по левому краю (в зависимости от содержания).

Диаграммы Microsoft Excel, внедренные в статью, должны быть редактируемыми.

Пристатейный список литературы должен оформляться в соответствии с ГОСТ 7.0.5-2008. В тексте ссылки на литературу оформляются в виде номера в квадратных скобках на каждый источник (в том числе с указанием страничного интервала).

Аспиранты освобождаются от платы за опубликование рукописей.

При перепечатке ссылка на журнал «Научное обозрение: теория и практика» обязательна. Редакция в переписку с читателями не вступает.

Сдано в набор 10.09.2018. Подписано в печать 24.09.2018.
Формат 70×108 ¹/₁₆. Бумага офсетная. Офсетная печать. Усл. печ. л. 17,85.
Заказ 18.082/09. Тираж 780 экз. Цена свободная.

Оригинал-макет подготовлен в компьютерном
центре издательства.

Отпечатано в ООО «Амирит»
410004, г. Саратов, ул. Чернышевского, 88
