



КРАСНОДАРСКИЙ ФИЛИАЛ  
ФГБОУ ВО  
"РОССИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ  
ИМЕНИ Г.В. ПЛЕХАНОВА"

**СФЕРА УСЛУГ:  
ИННОВАЦИИ И КАЧЕСТВО**

**SERVICES SECTOR:  
INNOVATION AND QUALITY**

**НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ**



# *Сфера услуг: инновации и качество*

## Services sector: innovation and quality

**№ 43, 2019**

**Научно-практический журнал**

**Периодичность – 6 раз в год**

**Доступ к электронной версии <http://journal.kfrgteu.ru>**

Журнал зарегистрирован в Федеральной службе по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор) Эл № ФС77-44842

**Учредитель:**

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования "Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова"

**Издатель:**

Краснодарский филиал ФГБОУ ВО "Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова"

**Главный редактор:**

Г.Л. Авагян, доктор экономических наук, профессор

**Зам. главного редактора:**

Е.О. Горецкая, доктор экономических наук, профессор

**Редакционный совет:**

Р.Л. Агабекян, доктор экономических наук, профессор  
Г.Л. Баяндурян, доктор экономических наук, профессор  
Е.Н. Белкина, доктор экономических наук, доцент  
В.В. Бондаренко, доктор экономических наук, доцент  
Л.А. Воронина, доктор экономических наук, профессор  
А.А. Воронов, доктор экономических наук, доцент  
Е.В. Горшенина, доктор экономических наук, профессор  
Т.А. Джум, кандидат технических наук, доцент  
А.В. Петровская, кандидат экономических наук, доцент  
А.З. Рысьмятов, доктор экономических наук, профессор  
Т.П. Хохлова, кандидат экономических наук, доцент  
З.А. Шарудина, кандидат экономических наук, доцент

**Верстка:** С.И. Холодионова

**Корректор:** А.С. Гимадеева

**Редакция журнала:** 350002 Краснодар, ул. Садовая, 23, телефон/факс (861) 201-10-71

Адрес в Internet: [http:// journal.kfrgteu.ru/](http://journal.kfrgteu.ru/) e-mail: [reakf\\_publicaciya@mail.ru](mailto:reakf_publicaciya@mail.ru)

© РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2011

©Краснодарский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2011

Возрастные ограничения: 16+

**Статьи рецензируются**

Точка зрения редакции не всегда совпадает с точкой зрения авторов публикуемых статей. Перепечатка материалов, опубликованных в журнале «Сфера услуг: инновации и качество», допускается только с письменного разрешения редакции.

## СОДЕРЖАНИЕ

<i>1. Балашова И.В., Козловская С.А.</i> Генезис иностранных инвестиций в Российской экономике.....	4
<i>2. Безуглая Н.С., Панфилова И.А.</i> Проблемы и перспективы HR в эпоху цифровых революций: talent-менеджмент и организация будущего .....	12
<i>3. Горецкая Е.О., Бакаева Т.В.</i> Развитие международного контейнерного транзита во внешней торговле России .....	23
<i>4. Денисова Н.И.</i> Современные технологии сети «Магнит» в борьбе за покупателя .....	30
<i>5. Ефремова М.В., Рябова О.В.,</i> К вопросу о качестве гостиничных услуг .....	41
<i>6. Куцегреева Л.В., Наливкина В.В.</i> Источники финансирования деятельности организации .....	51
<i>7. Лопатина И.Ю., Ларионова Д.О.</i> Управление воспроизводством человеческих ресурсов на региональном уровне .....	70
<i>8. Лопатина И.Ю., Руликова Е.В.,</i> Роль внешнеэкономической деятельности в развитии региона .....	82
<i>9. Насыбулина В.П., Самаркина Л.А., Чернышук Е.Р.</i> Динамика доходов населения Российской Федерации.....	96
<i>10. Пантелеева О.Б., Воробьева С.А., Коваленко М.А.</i> Теория массового обслуживания как метод экономического анализа .....	107
<i>11. Сигида Д.А., Винниченко М. Ю., Гурьева В. А.</i> Проблемы молодежи и ее ценностные ориентации в современных условиях .....	115
<i>12. Терещенко Т.А., Кучеренко Н.А.</i> Составление и использование бюджета РФ: решение социальных задач .....	123

**Балашова И.В.***к.э.н., доцент  
кафедры экономики и управления  
Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова***Козловская С.А.***к.э.н., доцент  
кафедры экономики и управления  
Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова*

## ГЕНЕЗИС ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

### THE GENESIS OF FOREIGN INVESTMENT IN THE RUSSIAN ECONOMY

#### АННОТАЦИЯ

**Аннотация:** В статье рассматривается начало инвестиционной деятельности в России, изучение исторического опыта в исследовании вопросов функционирования иностранных капиталов в России, форм и масштабов вложений в отечественную промышленность, регулирования государством притока иностранных капиталов в период 1861-1917 гг.

**Abstract:** The article deals with the beginning of investment activity in Russia, the study of historical experience in the study of the functioning of foreign capital in Russia, the forms and scale of investments in the domestic industry, the regulation of the state inflow of foreign capital in the period 1861-1917.

**Ключевые слова:** инвестиции в России, иностранный капитал, инвестиционная деятельность, Царская Россия, исторические этапы развития.

**Keywords:** *investments in Russia, foreign capital, investment activity, Tsarist Russia, the historical stages of development.*

Российское государство на всех стадиях своего развития остро нуждалось в свободных капиталах для развития национальной экономики. И когда внутренние финансовые источники иссякали, становилось актуальным привлечение иностранных инвестиций.

В отличие от современных исследователей, историки права начала XX в. датируют открытие России иностранным капиталом XVI в. Этот период можно считать

началом формирования правового регулирования иностранной инвестиционной деятельности.

6 февраля 1555 г. король Филипп и королева Мария утвердили Устав нового общества для торговли с Москвой. В свою очередь, англичанам был предоставлен ряд привилегий от Ивана Грозного. Привилегия 1569 г., упоминание о которой сохранилось только в английском переводе, давала экономические преимущества: право беспошлинной свободной торговли по всей России (причем особо укрепляется за обществом исключительная торговля с Казанью, Астраханью и Нарвой, в ущерб всем остальным англичанам, не принадлежавшим к компании); право свободного проезда через Россию для торговли с Персией и др.

На Вычегде компании было разрешено вести поиски железной руды и построить для ее обработки завод, причем в пользование компании отводился большой участок леса. Полученное железо она могла вывозить в Англию, уплачивая по одной денге за фунт пошлины. Уже в XVI в. зарождается процесс вложения иностранного капитала в промышленность России в виде концессии. Кроме того, все другие товары англичане имели право вывозить беспошлинно [2, с. 7].

Становление инвестиционной деятельности в России связано с переломными этапами в развитии социально-политических, общеэкономических и прочих процессов, протекавших в обществе, выделяется в отдельные этапы.

Первый этап - I половина XVIII в. На этой ступени главными источниками финансовых ресурсов были реквизиции, займы у монастырей и частных лиц. Получили распространение инвестиции в реальные активы.

Следующий этап - со II половины XVIII в. до 1917 г. (дореволюционный период). Здесь надо выделить появление первой акционерной компании по торговле на Средиземном море, созданной по указу Екатерины II. Начиная с 1830-х годов, в инвестиционную деятельность были вовлечены практически все сословия империи. Самыми крупными инвесторами были помещики. Отмена крепостного права послужила началом инвестиционного подъема.

К концу XIX века Россия представляла собой классический пример державы, вставшей на путь «догоняющего» хозяйственного развития, во многом уступающей промышленно развитым странам по технологическому уровню и квалификации рабочей силы, которой только предстояло пройти процесс индустриализации и вступить на капиталистический путь развития.

Но мощный приток иностранного капитала, направленный в значительной мере в тяжелую промышленность, многократно ускорил этот процесс и из страны, в 1877 г. ввозившей обыкновенные мешки, в 1913 г. Россия превратилась в страну на 56 % удовлетворяющую свои потребности в станках и оборудовании за счет внутреннего производства.

Необходимо отметить мотивы заинтересованности предпринимателей из промышленно развитых стран создания производственных единиц на территории России.

- От политики «растворенных настезь ворот», при которой дешевая европейская продукция беспошлинно проникала в Россию, правительство перешло к политике протекционизма, покровительственной по отношению к своей промышленности и запретной для товаров иностранного производства, что было достигнуто благодаря введению в 1877 г. «золотых пошлин» (взимание пошлин по прежней ставке, но в золотой валюте, вследствие чего, ввиду низкого курса бумажного рубля, размер пошлин увеличился на 50 %), последующее повышение пошлин на 10 % в 1881 г. и на 20 % в 1885 г. [1, с.86].

Увеличение в 1876-1877 гг. таможенных пошлин на ввоз стали, чугуна и угля, направленное на поощрение развития отечественной металлургии, привело к созданию во Франции ряда АО, в цели которых входило переоборудование и строительство российских металлообрабатывающих заводов, начало производственной деятельности немецких химических компаний на территории России также было связано с возведением тарифных барьеров.

- Высокая норма прибыли в ее промышленности, которая гарантировалась практически отсутствием конкуренции со стороны иностранных товаров, даже если они и пробивались на российский рынок, то их цена, включающая огромные пошлины, была такова, что не знавшие этого бремени отечественные товары, создаваемые на совместных предприятиях, могли реализоваться быстро и выгодно.

В России Швейцарским Обществом химической промышленности в Базеле» было открыто производство с целью лучшего учета специфических особенностей рынка, более быстрого обслуживания потребителей, ускоренного реагирования на наличные тенденции конъюнктуры и моды, меньшие расходы на рабочую силу, меньшие транспортные расходы при подвозе сырья и устранение высоких таможенных барьеров.

- Более дешевая рабочая сила по сравнению с Западной Европой. Тем не менее, этот фактор имел и еще одну положительную сторону для российской промышленности - дешевизна рабочей силы привела к углублению процесса автоматизации и росту заработной платы.

Руководство Подольской фабрики швейных машин, построенной известной американской компанией «Зингер» столкнулось с проблемой низкого уровня квалификации рабочих и невозможностью использования их при выполнении технологически сложных операций. Произошло массовое замещение труда техникой, обслуживать которую под контролем иностранных специалистов могли и неквалифицированные рабочие, а также привлекались на завод наиболее квалифицированные рабочие путем выплаты им повышенного трудового вознаграждения.

Одной из причин, сдерживавших приток иностранных капиталов в форме прямых инвестиций в промышленность России, была неупорядоченность ее финансов. В российском Министерстве Финансов были предприняты значительные усилия для решения этой проблемы. В течение 1880-1890 гг. шло активное накопление золотого запаса, что позволило в декабре 1895 г. поднять курс бумажного рубля до 1,5 руб. ассигнациями за 1 золотой руб., вместо сниженного до 62 коп. золотом, причем этот курс был окончательно зафиксирован и назван неизменным, что также повлияло на динамику прилива иностранных капиталов в Россию (таблица 1) [3, с. 18].

**Таблица 1.**

Иностранный капитал в промышленности и банках России в 1880-1915 гг.

Показатели	Годы						
	1880	1890	1895	1900	1905	1910	1915
Общий объем иностранных инвестиций в экономике России, млн. руб.	97,7	214,7	280,1	911,0	1037,4	1358,1	2205,9
	Период						
	1880-1889 гг.	1890-1892 гг.	1893-1899 гг.	1900-1902 гг.	1903-1905 гг.	1906-1908 гг.	1909-1913 гг.
Доля иностранного капитала в общей сумме новых инвестиций в промышленность, %	41	33	55	47	81	37	50

Благодаря иностранным инвестициям, промышленность России развивалась быстрыми темпами. В 1864-1886 гг. среднегодовые темпы роста составляли около 4 %, в 1887-1913 гг. увеличились до 6,65 %. Но импортозамещение было лишь промежуточной целью протекционной политики российского правительства, которое в конечном итоге преследовало цель увеличения объемов национального производства и выхода на внешний рынок. По темпам развития промышленности в 1860-1913 гг. Россия делила первое и второе место с США, обгоняя Германию, Великобританию и Францию (таблица 2) [3, с.42].

**Таблица 2.**

Доля России, США, Германии, Великобритании и Франции в мировом промышленном производстве в 1881 – 1913 гг., %

Страны	1881-1885 гг.	1896-1900 гг.	1913 г.
1. Россия	3,4	5,0	5,3
2. США	28,6	30,1	35,8
3. Германия	26,6	19,5	14,0
4. Великобритании	13,9	16,6	15,7
5. Франция	8,6	7,1	6,4

Вследствие этого доля России в мировом промышленном производстве в течение этих лет возросла с 3,4 % до 5,3 %.

В конце XIX – начале XX в. стремительно развивалась нефтяная промышленность, основой которой стал значительный приток иностранного капитала. Становлению нефтяного экспорта в немалой степени способствовала деятельность торговых, нефтедобывающих и нефтеперерабатывающих компаний, контролируемых английским капиталом.

Развитие экспорта шло не в ущерб потреблению на национальном рынке. В 1913 г. объем экспорта составлял лишь 12 % от объема производства нефтепродуктов, экспортировались только лишь излишки. Из страны вывозилась не сырая нефть, а продукты ее переработки.

Тоже самое происходило и в других отраслях добывающей промышленности, иностранные инвестиции в добывающие отрасли способствовали не превращению России в сырьевой придаток Европы, а обеспечивали надежную базу развития обрабатывающей промышленности страны. Иностранный капитал направлялся



преимущественно в железнодорожный транспорт, металлургию и горнодобывающую промышленность (таблица 3) [3, с.23].

**Таблица 3.**

Доля иностранного капитала в основные отрасли промышленности  
России к 1914 г.

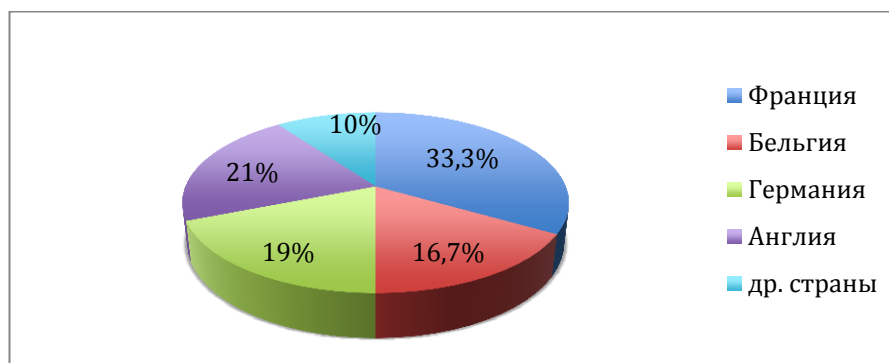
Отрасль промышленности	Горнодобывающая	Металлургическая	Текстильная	Химическая	Деревообрабатывающая
Иностранные инвестиции, %	88,1	37,2	23,1	50	35,7

Другими отраслями экономики, наиболее активно использовавшими иностранный капитал, были текстильная, химическая, машиностроительная и электрическая (электроэнергетика и электротехника) промышленности, перерабатывающая промышленность и торговля. На их долю приходилось около 45 % всех иностранных инвестиций, поступавших в Россию.

К началу Первой мировой войны общая сумма иностранных капиталов, вложенных в русскую промышленность, оценивалась в 1,3 млрд. руб. (до 40 % всего акционерного капитала в России). За период с 1900-1913 г. чистая прибыль иностранного капитала оценивалась в 2 млрд. руб. (почти на 30 % превышала вложенный).

Ведущее место в экономике России и ее кредитной системы занимал французский капитал. Франция была главным кредитором по государственным займам, на ее долю приходилось около одной трети всех иностранных инвестиций, вложенных в акционерные общества России. Определенное влияние на приток капитала из Франции оказало закрытие в России Лондонского финансового рынка по политическим мотивам, а по таможенным соображениям Берлинского рынка в 1885 г. и в 1887 г. Россия стала основным местом ввоза французских капиталов, а к концу XIX в.

Парижская биржа становится главным фондовым рынком России. Германский капитал занимал в России третье место и в отличие от французского и английского был распределен более равномерно по отраслям, хотя и у него были приоритетные объекты (рисунок 1).



**Рис. 1** - Иностранный капитал в России в 1914г.

В отраслевой структуре германских инвестиций доминировали компании электротехнической и химической промышленности, в структуре бельгийских инвестиций — компании, специализирующиеся на металлургии и металлообработке, где также использовался французский капитал.

Деятельность на российской территории активно разворачивали американские компании, производящие швейные и сельскохозяйственные машины, швейцарские предприниматели — часовщики и сыроделы. Английский капитал активно действовал в текстильной и тяжелой промышленности [2, с. 5].

Российскому правительству, представлявшему мощный организованный аппарат, удалось создать условия, при которых иностранные капиталы не вытесняли отечественные, а служили дополнением к ним. Нередко деятельность иностранных компаний, прибегавших к грязным методам ведения своих операций, пресекалась правительством под влиянием протестов общественности и российских предпринимателей [1, с. 89].

Правительством полностью пресекалась и исключалась возможность решающей роли иностранцев в хозяйственном развитии России, в результате чего российский капитал активно отстаивал свои позиции, причем во многих случаях ему удавалось даже установить контроль над компаниями, основанными иностранными инвесторами. В 1911 г. английская золотодобывающая компания «Лена Голдфилдс», перешла под контроль российских акционеров.

В первой половине 1890-х гг. развернувшаяся между российскими и иностранными фирмами конкуренция за получение правительственных заказов на паровозы привела к тому, что их цены упали до уровня примерно 128 % от

аналогичных цен в Бельгии. Предстоял еще длительный путь развития взаимоотношений России с иностранным капиталом.

### Список литературы

1. Афонцев, С. Иностранное предпринимательство в России: штрихи к историческому образу страны / Россия: общественно-политический и научный журнал. - №1-2. - 1998 г.

2. Курьсь, Н.В. Иностранные инвестиции: Российская история/ «Юридический центр Пресс». – 2015 г. – с.5-8.

3. Российская Академия Наук Институт Российской истории / Россия, 1913 год: статистико-документальный справ. СПб. – 1995г. - с.51.

4. Приходько К.С., Козловская, С.А. Формирование международной информационно-аналитической системы в рамках стратегии управления инвестиционными операциями национальных предприятий на международном рынке. Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. 2017. №5-6 (48). С. 67-72.

5. Рысьмятов А.З., Балашова И.В., Дьяков А.А. Экономические циклы и кризисы как часть механизма поиска баланса между инновациями и стабильностью. Сборник научных трудов Всероссийского научно-исследовательского института овцеводства и козоводства. 2015. Т. 1. № 8. С. 970-973.

УДК: 005.95/.96

**Безуглая Н.С.***к.э.н., доцент**кафедры экономики и управления**Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова***Панфилова И.А.***магистрант**«Общий и стратегический менеджмент»**Южного Института Менеджмента***ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ HR В ЭПОХУ ЦИФРОВЫХ РЕВОЛЮЦИЙ:  
TALENT-МЕНЕДЖМЕНТ И ОРГАНИЗАЦИЯ БУДУЩЕГО****CHALLENGES AND PROSPECTS FOR HR IN THE AGE OF DIGITAL  
REVOLUTIONS: TALENT MANAGEMENT AND ORGANIZING THE FUTURE**

**Аннотация:** в статье рассмотрены проблемы формирования организаций нового типа в эпоху цифровой революции. Трансформации экономических отношений, вызванные рождением цифровых технологий, породили и новые требования к HR, персоналу. Компетенции сотрудников меняются в ускоряющемся темпе, и, для поддержания конкурентоспособности, компании вынуждены пересматривать подходы к управлению персоналом и мотивации, а также менять организационные структуры.

**Abstract:** the article considers the problems of formation of a new types of organizations in the age of the digital revolution. The transformations of economic relations caused by the birth of digital technologies have also created new requirements for HR and personnel. The competencies of employees change at an accelerating pace, and companies have to review approaches to personnel management and motivation, as well as to change organizational structures in order to maintain competitiveness.

**Ключевые слова:** talent-менеджмент, HR, конкурентоспособность, цифровые технологии, талант.

**Keywords:** talent-management, HR, competitiveness, digital technologies, talent.

Актуальность исследования обусловлена необходимостью поддерживать конкурентоспособность товаров, услуг и компаний в условиях цифровой революции, повсеместной диджитализации и виртуализации экономического пространства.

Современная компания, чтобы быть на волне успеха, должна постоянно быть в процессе изменений и удерживать конкурентоспособность. Высокая конкуренция порождает необходимость постоянно изучать рынок, прогнозировать новые потребности, в идеале, создавать их. Но где брать вдохновение и идеи и подкреплять их интуитивным видением и четким расчетом? Как правило, всегда есть 2% креативных сотрудников, которые рожают порой безумные, а иногда и безумно прибыльные идеи. Лучше всего, если в состав этих 2% сотрудников входит и топ-менеджмент. Изучая такие гиганты как AliExpress, Facebook, Telegramm, можно говорить о том, что именно лидер и является творческим генератором бизнеса.

В стартапах – это сами предприниматели. В 2018 году самым успешно проданным стартапом стала линия «Партия еды», основателем которой является Михаил Перегудов. По оценкам РБК, его стартап был куплен Яндексом за 1-1,2 миллиарда рублей. Секрет успеха кроется в том, что М. Перегудов горел идеей прибыльного бизнеса и изучал рынок, пресс и опыт успешных компаний западного рынка. И именно его вдохновение было основой успеха.

В традиционно-развивающихся компаниях, таких как Johnson& Johnson, HR-специалисты пытаются определить и использовать таких творческих людей ~~нх~~, в соответствии с их возможностями, мотивируя и создавая условия. Известно, что эти 2% талантливых сотрудников делают 80% прибыли компаний. Но объективно существует проблема определения таланта как такового, его продуктивности и мотивации. Психология шагнула далеко вперед, маркетинг умело манипулирует покупателями через триггеры и увеличивает продажи. А мотивация талантливых людей - явление кратковременное и труднореализуемое.

Объектом исследования выступает HR в современных компаниях, а предметом – управление талантами с учетом исследований, практического опыта и текущих трендов в отношениях между компанией и талантливыми сотрудниками. Задачи исследования заключаются в анализе проблем HR в части управления талантами, изучении применимых инструментов мотивации к эффективному труду и удержанию и изучении проблем организации в трендах, обусловленных цифровизацией общества.

Впервые понимание необходимости «управления талантами» или «установки на таланты» появилось в отчете компании McKinsey «Война за таланты» в 1997 году. «Война за таланты - стратегический переломный момент, который еще не замечают многие компании; она станет определяющей чертой делового мира на много лет

вперед. Временный спад в экономике не изменит необратимые тенденции спроса на высокоталантливых людей. Война за таланты - это вызов для всех компаний; но для тех, которые будут реагировать активно и оперативно, это еще и огромная возможность создать конкурентное преимущество». [3]

В этой связи, эффективный HR выступает как действенный инструмент и активно развивающиеся компании ищут, создают и выявляют внутри себя потенциально талантливых сотрудников.

Talent – менеджмент, как процесс привлечения, удержания и мотивации сотрудников с высоким потенциалом (HiPo), обладает многогранностью и сложностью. Эффективная работа компании в этом направлении основана на внимании к каждому аспекту. Наилучшим подходом будет взгляд наблюдателя, то есть взгляд со стороны компании на процессы, взгляд со стороны персонала и взгляд со стороны внешней среды. Баланс уровня удовлетворенности-неудовлетворенности должен быть получен во всем. Это определенная возможность осуществлять управляющие воздействия, поддаваться управлению и давать результативность для социума.

Чтобы подойти к talent – менеджменту компания должна умело сочетать:

1. Системность в работе с персоналом - четкая и одновременно гибкая система мотивации.
2. Обучение персонала в связи постоянно изменяющимися потребностями рынка – тренинги и курсы повышения квалификации.
3. Оптимальность оргструктуры как воздействующего на управляемость компании фактора.
4. Справедливость при распределении выигрыша – справедливый механизм определения полезного участия сотрудников в получении прибыли или снижении затрат.

Построение системы управления персоналом, элементом которой будет являться talent – менеджмент, обозначит ряд проблем.

Первая проблема для любой компании - это выявление самого таланта и его типа.

Вторая проблема - выявление мотивационного ядра талантливого сотрудника.

Третья проблема – подбор мотивационных схем, так как на то и таланты, чтобы отличаться от остальных.

Четвертая проблема – постоянное изменение требований к компетенциям

сотрудников ввиду диджитализации и виртуализации экономики.

Среднестатистическая компания понимает, что талант – это наиболее продуктивный сотрудник, а вовсе не гений. А гений в компании – это скорее вызов стабильности и системе. Компании предпочитают управляемые кадры, нежели дестабилизирующих обстановку сотрудников. И, следовательно, можно более ясно охарактеризовать так называемых талантливых сотрудников, которые могут стать движущим ядром компании. Гениям нужны сверхзадачи, воплощение которых для компании затратно и, возможно, не под силу.

Это те сотрудники, которые обладают необходимым уровнем актуальной компетенции, лояльны к компании, нацелены на высокую результативность.

В попытках маневрировать между острыми и ожидающими проблемами, компании откладывают решение задач по внедрению talent – менеджмента, считая, что сотрудников итак видно - кто с нами, тот и наш, кто хочет уйти – не удержишь и т.д.

Ряд обозначенных проблем и необходимость получения конкурентных преимуществ стали причиной появления в практике Talent Management, или управление талантами, как способа привлечения высокоэффективных сотрудников и удержания их в компании.

Первым этапом является выявление таланта. В зависимости от вида деятельности организации и функциональных обязанностей сотрудника интересным может представляться разделение талантов на типы.

Типы талантов по версии Г. Гарднера:

- вербально-лингвистический: писатели, журналисты, переводчики, юристы;
- слуховой: музыканты, лингвисты, языковеды;
- цифровой: математики, физики, программисты, аналитики, финансисты;
- пространственный: дизайнеры, художники, модельеры;
- физический: спортсмены, танцоры;
- личностный: психологи;
- межличностный: политики, ораторы, торговцы, актеры;
- талант окружающей среды: дрессировщики, земледельцы;
- предпринимательский: организаторы, бизнесмены, новаторы, инвесторы. [1]

Типы талантов по версии американского психиатра Р. Лейдера:

- лингвистика: интерес к рифмам, словесным играм, скороговоркам; правильно говорит, грамотно пишет, много читает, устно общается с окружающими (оратор);

- воображение: силен в образном мышлении, восприятии цветов, форм, текстур; обладает хорошей фантазией, рисует для изображения своих мыслей и идей;

- музыка: обладает хорошим музыкальным слухом и чувством ритма; любит слушать и создавать музыкальные композиции и петь;

- логика: интерес к расчетам, фактам, цифрам; обладает рациональным критическим мышлением и математическим подходом к решению задач, стремится принимать правильные решения;

- кинестетика: нравятся физические упражнения, танцы, спорт, работа руками (конструирование моделей, лепка);

- моделирование: любит классифицировать, анализировать, систематизировать и моделировать события и явления; интуитивно понимает, как должен быть устроен мир и какие отношения между явлениями;

- межличностные отношения: понимает чужие чувства, желания, потребности, может видеть мир их глазами; умеет работать с людьми, находится в хороших отношениях с коллективом, эффективно взаимодействует с окружающими;

- рефлексия: занимается самоанализом, обдумыванием собственных действий, склонен к рефлексии (внутреннему диалогу), понимает свои потребности и чувства, любит проводить время в одиночестве; независим и дисциплинирован. [6]

Измерение полезности сотрудника реализуется через расчет КРІ сотрудника, так как талантами мы признаем наиболее эффективных сотрудников. Применение системы КРІ дает компании ряд весомых преимуществ. В особенности, если компания планирует масштабировать свой бизнес.

В больших объемах возможности «визуально» отслеживать динамику развития просто невозможно.

Плюсы:

- Определение результативности текущей деятельности;
- Формирование планов, стратегий и прогнозов.
- Своевременное выявление проблем и устранение их;
- Корректирование всех бизнес-процессов в целом.

Минусы:

- Затратность, дороговизна;
- Чрезмерная стандартизованность;



- Сложность правильного внедрения;
- Формирование у сотрудников тенденции к индивидуализму.

Существуют широко распространенные метрики эффективности, которые используются в огромном количестве компаний. Например:

- Количественные:

Средний чек;

Трафик (например, звонки или посещаемость сайта);

Конверсия продаж;

Количество продаж.

- Денежные:

Объем продаж на продавца;

Маржинальный доход;

Денежный поток на продавца.

- Клиентские:

Наличие постоянных клиентов;

Привлечение новых клиентов;

Количество положительных отзывов.

- Корпоративные:

Объем продаж на подразделение;

Денежный поток на подразделение;

Доля клиентов на подразделение. [7]

Второй этап – выявление мотивационного ядра: совокупности мотивов, связанных и обусловленных смыслообразующим мотивом деятельности, внутренней детерминантой поведения, определяющей его общую направленность. В мотивационном ядре можно выделить три слоя: ценности труда, практические требования к работе и оценку вероятности реализации этих требований к конкретной производственной ситуации. Множественность, структурность и иерархичность мотивации – важнейшие характеристики мотивационной сферы личности. Мотивационная сфера определена для каждого человека и характеризуется устойчивостью, т. е. функционированием длительное время. Мотивы личности могут претерпевать лишь некоторые изменения – усиливаться или ослабляться. Мотивационное ядро – основной критерий при определении типа мотивации индивида. Выделяют четыре базовые группы потребностей (потребности в содержательном труде, общественной полезности работы, средствах существования и статусные потребности). [3]

На основании базовых потребностей сотрудников или потенциальных сотрудников, можно эффективно мотивировать их к продуктивному труду, что и решает третью проблему – подбор мотивационных схем.

Сотрудники с высоким потенциалом, или HiPos, отличаются правильной мотивацией, а именно искренним стремлением преуспеть в достижении бескорыстной цели. Такие люди честолобивы, они хотят оставить свой след, но в то же время им близки широкие общие цели, им свойственны личная скромность и потребность совершенствоваться во всем, чем они занимаются.

Hi-Pos обладают:

- любознательностью;
- проницательностью;
- даром убеждения;
- целеустремленностью. [3]

Четвертая проблема - диджитализация и виртуализация экономики - решается посредством постоянного мониторинга новшеств и возможных изменений, а также обучением сотрудников новым компетенциям, коучингом, постоянными тренингами и системой наставничества. Еще одним аспектом изменений, вызванных цифровой революцией, выступает возможность удаленной работы. То есть, цифровые технологии проявили возможность работы в комфортных условиях некоторым типам HiPos, наряду с необходимостью трансформации компаний из систем закрытого типа с системы открытого типа (in-system - out-system). Кроме того, репутация компании находится в общем доступе, и отсутствие информации в сети скорее негативно отразится на мнении потенциального сотрудника.

Корпоративные стратегии претерпевают в этой связи существенные изменения в части управления персоналом и его мотивации. Системы становятся более гибкими и ориентированными на главенство персонала в успехе компании и стимулировании творческого подхода к работе.

Известно, что таланты являются конкурентным преимуществом и создают дополнительную стоимость, т.к. обладают более высокой производительностью и креативностью.

В мировой экономике меняется общая организационная парадигма (компании во всем мире переходят от жесткой иерархической модели к гибким сетям команд). Сети команд обладают большей адаптивностью и являются лучшей площадкой реализации потенциала HiPos. В этом случае реализуется преемственность и развиваются такие навыки как сотрудничество, коучинг, управление талантами.

Тренды показывают следующие ориентиры для организаций будущего:

Тренд № 1. Изменения организационной структуры. Иерархии заменяются на гибкие организационные структуры - проектные команды.

Изменились требования к лидеру. Основные качества лидера - гибкость и сотрудничество.

В анализе применяются аналитические инструменты и вводятся новые должности.

Тренд № 2. Сокращение периода жизненного цикла навыков до 5 лет, а пенсионный возврат увеличивается. Соответственно, появилась потребность в постоянном обучении. Актуальными стали мобильные обучающие платформы и минимальный отрыв от производства.

Тренд № 3. Привлечение талантов через цифровой рекрутинг. Реализуются цифровые платформы для проведения интервью, оценки кандидатов, системы, помогающие отследить трекинг кандидатов. Все эти новшества связаны не только с развитием цифровых технологий, но и с растущей конкуренцией – удаленные рабочие места, позволяющие работать в любой стране из любого уголка мира. Компании ищут сотрудников, а не наоборот. Актуализирован стратегический и цифровой бренд работодателя.

Тренд № 4. Культура и вовлеченность – меняется подход к представлению компании в глазах сотрудников. Это стало результатом растущей конкуренции в погоне за талантами. HR пытается смотреть на компанию глазами сотрудников и облегчать процесс адаптации.

Тренд № 5. Управление эффективностью - гибкое управления целями, замеры состояния, обратная связь в режиме реального времени становятся обычным явлением и принимаются новые модели оценки и вознаграждений. Оценка данных производится на основе конструктивной обратной связи.

Происходит изменение способов развития карьеры - изменение ролей, расширение навыков, межфункциональность, то есть повышение продуктивности.

Тренд № 6. Новое лидерство – рождается новый тип лидера – цифровой лидер, способный создавать, возглавлять и развивать команды, поддерживать связи между людьми и их вовлеченность, а также развивать культуру инноваций, устойчивость к риску и постоянное совершенствование. Сложность заключается в отсутствии опыта для передачи знаний и мотивации.

Тренд № 7. Цифровой HR - найм «цифровой» рабочей силы, оценка ее потенциала, производительности, применения цифровых технологий для поиска HiPos,

открытость информации и обмена, формирование цифровых команд.

Тренд № 8. Аналитика в HR – применение аналитического инструмента, например, организационного анализа сетей (ONA), представляющих собой соединение социометрии и кластерного анализа. С помощью ONA можно сделать явными такие области отношений в организации, как наличие неформальных лидеров, настоящих носителей экспертизы, тех, к кому чаще всего обращаются за советом другие сотрудники, уровень сотрудничества в группах и командах и т.д.

Тренд № 9. Будущие компетенции - искусственный интеллект, роботехнологии - меняют все привычные понятия о занятости и трудовых функциях: замены функциональных сотрудников роботами, передачи эмпатийной деятельности талантливым сотрудникам. [4]

Реалии таковы, что любая компания, стремящаяся к успеху, поддержанию своего статуса преуспевающей, должна пересмотреть свои социальные функции с ориентацией на человека по трем направлениям: рабочая сила, организация и HR, и развернуться к сотрудникам, т.е. заново создать себя в новом формате и научиться управлять своим кадровым потенциалом, выявляя потенциальных и действительных HiPos. Механизм перехода гипотетически можно представить в виде последовательно сформулированных вопросов по отношению к перспективе развития.

Для реализации переосмысления топ-менеджментам необходимо представить компанию в обществе через 10 лет, уменьшить масштаб, определить как видоизменятся все три направления, детализировать необходимые качества, обозначить цели развития.

Далее, увеличив масштаб, определить две или три ключевых инициативы в одной или нескольких областях, инициативы, которые они могут реализовать в течение следующих 6-12 месяцев. Эти инициативы должны быть направлены на решение краткосрочных проблем таким образом, чтобы ускорить путь к долгосрочным целям организации.

В течение следующих 10 лет, а может быть, и меньше, многие организации будут перепроектировать рабочие места, чтобы их сотрудники могли работать вместе с умными машинами, роботами и новыми видами работников (от фрилансеров до гиг-работников и краудсорсеров). Лидеры коммерческих предприятий и организаций государственного сектора должны задать себе ряд критических вопросов, которые помогут направлять и управлять этим переосмыслением рабочей силы, включая следующие:

1. Каковы текущие и будущие результаты работы, которые должна обеспечить организация?

2. Как мы можем переосмыслить и перекомпоновать:

- Работу, чтобы автоматизировать ее и дополнить людей робототехникой и искусственным интеллектом?

- Рабочую силу: чтобы эффективно обращаться и применять таланты с использованием всего спектра традиционных и альтернативных схем работы?

- Рабочее место, чтобы расширить возможности выполнения работы с использованием платформ виртуального сотрудничества, средств удаленной связи, цифровой реальности и других технологий?

3. С какой целью мы перепроектируем работу? Для повышения эффективности и усовершенствования стоимости? Чтобы создать новую ценность для клиентов? Чтобы создать значимую работу для штатных сотрудников и всего спектра работников?

4. Как организация может активировать своих лидеров, свою культуру и талант-процессы для управления новой рабочей силой (которая объединяет людей и машины) в новых рабочих условиях?

5. Каковы организационные и социальные последствия потенциального разветвления работ на «суперработы» и низкоквалифицированные рабочие места? [2]

Проанализировав персонал как объект управления на перспективу, необходимо сделать анализ будущего организации.

Организационные стратегии и культуры претерпевают драматический переход от иерархий и «управляй и контролируй» - мышления к человеческим практикам, которые используют наделенные правами сети команд для обеспечения гибкости предприятия. Пришло время переосмыслить организационные стратегии и структуры, ответив на вопросы:

- Как организация интегрируется/дифференцируется внутри более крупных сетей и платформ в своем секторе и отрасли - и даже за их пределами? Где организация начинается и заканчивается относительно других участников экосистемы?

- Как организации могут создавать неформальные системы, базирующиеся на естественном поведении людей, для стимулирования экспериментов, инноваций и генерации идей, а также для поддержания счастливой и продуктивной работы?

- Как команды могут быть в центре деятельности и развития организации?

- Как организации могут развить лидеров, обладающих мышлением,

взглядами и опытом, необходимыми для создания условий, позволяющих командам быть итеративными, открытыми, инклюзивными и, в конечном итоге, эффективными?

- Как организации могут создавать рабочие места, опыт работы и рабочую среду, которые позволяют людям расти и находить смысл в своей работе и в отношениях с организацией? [2]

В заключении отметим, что объективное понимание современных трендов топ-менеджментом компании, изучение опыта более прогрессивных участников рынка является несомненным преимуществом. Прогнозирование трендов развития рынка цифровых технологий, своевременный переход к системе открытого типа, внедрение цифровых технологий в рекрутинг, поиск HiPos и создание условий для раскрытия потенциала креативных сотрудников даст возможность любой компании встретить меняющиеся реалии в конкурентоспособном состоянии и действовать эффективно в занимаемой нише.

#### Список литературы:

1. Гарднер Г. Структура Разума. Теория множественного интеллекта. М: ООО «И.Д.Вильямс», 2007.- 512с.
2. Взгляд в будущее: к чему приведет переизобретение? Url: <https://www.talent-management.com.ua/5609-5609-vzglyad-v-budushee-hr/>
3. Война за таланты URL: <https://hr-portal.ru/article/voyna-za-talanty>
4. Управление талантами: 9 ключевых трендов URL: <https://hr-portal.ru/article/upravlenie-talantami-9-klyuchevyh-trendov>
5. 7 признаков того, что вам нужна CRM для рекрутинга URL: <https://hr-portal.ru/cblog/7-priznakov-togo-chto-vam-nuzhna-crm-dlya-rekrutinga>
6. Типы талантов URL: <https://adminugra.ru/kapital/formula/7077/>
7. Что такое KPI: для чего нужен этот показатель, как применяется система KPI на практике + пример расчета URL: <https://kakzarabativat.ru/menedzhment/kpi/>
8. HR-директор Ford Motor Company: «Люди ближе, чем кажется» URL: <https://hbr-russia.ru/karera/kommunikatsii/815107>

**УДК 339.5**

*Горецкая Е.О.,  
д.э.н., профессор  
кафедры финансов и кредита  
Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова  
Бакаева Т.В.  
магистрант  
кафедры финансов и кредита  
Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова*

**РАЗВИТИЕ МЕЖДУНАРОДНОГО КОНТЕЙНЕРНОГО ТРАНЗИТА ВО  
ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛЕ РОССИИ**

**DEVELOPMENT OF INTERNATIONAL CONTAINER TRANSIT IN RUSSIA'S  
FOREIGN TRADE**

**Аннотация:** на современном этапе развития мировой экономики большое значение приобретает развитие международных перевозок и контейнерного транзита во внешней торговле России. Усиление интеграционных процессов способствует формированию международных транспортных коридоров. В этих условиях необходимо государственное регулирование транспортно-логистического комплекса в целях минимизации существующих ограничений транспортной инфраструктуры.

**Abstract:** at the present stage of development of the world economy, the development of international transport and container transit in Russia's foreign trade is of great importance. Strengthening integration processes contributes to the formation of international transport corridors. In these conditions, state regulation of the transport and logistics complex is necessary in order to minimize the existing restrictions of the transport infrastructure.

**Ключевые слова:** международные перевозки, российский контейнерный транзит, международные транспортные коридоры, государственное регулирование.

**Keywords:** international transportation, Russian container transit, international transport corridors, state regulation.

Одной из важнейших целей транспортной отрасли государства является развитие российского экспорта транспортных услуг. В связи с неполной разработанностью и рядом вопросов, теоретически актуальным и практически

значимым является исследование темы по эффективному развитию международных перевозок и их влияние на внешнеэкономическую деятельность (ВЭД) России. Цель работы определить основные направления развития международного контейнерного транзита во внешней торговле России. Объект исследования - международная транспортная инфраструктура и ее российская составляющая. Предметом являются международные экономические отношения, возникающие в результате международного контейнерного транзита. В соответствии с поставленной целью в работе рассматриваются следующие задачи: рассмотреть содержание и сущность параметров транспортного развития национальной экономики; проанализировать систему транспортно-инфраструктурных приоритетов интеграционных процессов мировой экономики; определить особенности интеграционных процессов функционирования и направления развития российской составляющей международных транспортных коридоров; разработать предложения по совершенствованию механизма координации международного сотрудничества в транспортно-таможенной сфере с целью повышения эффективности функционирования международной транспортной инфраструктуры и обеспечения безопасности трансграничных перемещений грузопотоков, ресурсов, финансов и услуг.

В настоящее время существует серьезная конкуренция между международными транспортными коридорами (МТК), что стимулирует Российскую Федерацию интенсивно участвовать в логистических тонкостях экономики мирового движения товаров на главных направлениях перемещения грузопотоков, в частности это касается доставки грузов между странами Азиатско-Тихоокеанского региона и Центральной и Западной Европы. Международным перемещениям грузов в контейнерах стоит уделить особое внимание.

Истоки развития транзитных железнодорожных контейнерных перевозок (ЖКП) берут начало еще со второй половины XX века, когда началась постоянная перевозка контейнерных поездов из Японии в европейские страны через территорию России. Экономические связи Центральной Азии со странами Азиатско-Тихоокеанского региона (АТР) в первое десятилетие XXI века способствовали ежегодному контейнеропотоку по территории России был на уровне 150 тыс. контейнеров в двадцатифутовом эквиваленте (ДФЭ). При этом необходимо обратить внимание, что на сообщение Европа – Китай и обратно было менее 30% от всего объема МЖП. Однако с 2011 года положение поменялось. В период с 2011 по 2017



годы объем отечественных контейнерных перевозок увеличился с 4,1% до 6,1%, в то время как контейнерный транзит из стран Европы в Китай и обратно через территорию России увеличился с 14 тыс. ДФЭ в 2011 году до 262 тыс. ДФЭ в 2017 году.

К одним из главных экономических факторов такого колоссального роста объемов стоит отнести сформированную в 2013 году китайскую инициативу «Один пояс и один путь». В этой концепции Китай осуществляет субсидирование экспортных железнодорожных перевозок, для снижения тарифов на перевозку контейнеров по территории страны.

Созданная железнодорожным руководством России, Беларуси и Казахстана объединенная компания АО «Объединенная транспортно-логистическая компания – евразийский железнодорожный альянс» (АО «ОТЛК»), главной целью своей работы сделала увеличение объема транзитных контейнерных перевозок на железнодорожной инфраструктуре стран ЕАЭС. И за период с 2016 года по 2018год количество транзитных поездов организованных компанией в сообщении страны Европы-Китай увеличилось с 1200 до 3000 транзитных поездов.

Но несмотря на огромный рост контейнерного железнодорожного транзита в сообщении Китай – ЕС, необходимо отметить явления, определяющие важность систематизации международного контейнерного транзита.

Необходимо обратить внимание на ограничения железнодорожной инфраструктуры, которые не способные были справиться с практически с 40% увеличением грузооборота в период с 2004 по 2017год , из-за чего международные перевозки контейнерами из Китая не всегда проходили в транзитом по России, часто обходя нашу страну расходясь по более южным маршрутам.

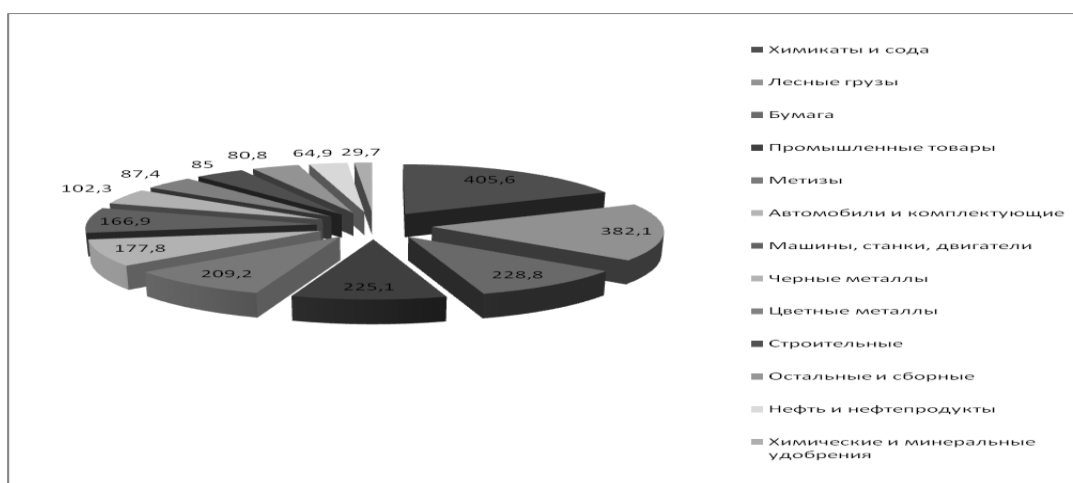
В этой связи следует отметить, что ОАО «РЖД» с 2013 года осуществляет ряд мероприятий по развитию инфраструктуры БАМа и Транссиба, согласно которым к 2020 году планируется рост пропускной способности до 125 млн. тонн, к 2025 году – до 210 млн. тонн.

Кроме того, согласно Комплексного плана модернизации и расширения магистральной инфраструктуры на период до 2024 года, предусматриваются параметры увеличения скорости и объемов международных контейнерных транзитных перевозок по территории России до 2024 года: средняя скорость транспортировки должна быть увеличена до 1319 км/сутки сравнительно 810 км/сутки в 2018 году; размер транзитных

перевозок повышен с 414 тыс. ДФЭ до 1,6 млн ДФЭ; возрастание экспорта транспортных услуг к количеству 2018 года должно составить к 2024 году 135,4%.

Рассматривая контейнерные перевозки по сети ОАО «РЖД» во всех видах сообщений необходимо отметить, что за период январь-сентябрь 2019 года было перевезено свыше 3,65 млн. контейнеров ДФЭ. При этом во внутреннем сообщении отправлено 1,52 млн. ДФЭ, в транзитном – 409,4 тыс. ДФЭ, в экспортном – 935,7 тыс. ДФЭ, в импортном – 788 тыс. ДФЭ.

Рост объема перевезенных грузов по сравнению с 2018 годом составил 13,6% (34,8 млн. тонн). Количество отправленных контейнеров, в январе-сентябре 2019 года составило 2,5 млн. ДФЭ (рис. 1).



**Рис.1.** Структура контейнерного грузооборота сети ОАО «РЖД» за период январь-сентябрь 2019 года (в тыс. ДФЭ).

Рассматривая международную контейнерную транспортировку важно обратить внимание на увеличение объемов перевозок между Российской Федерацией и Турцией. Количество перевезенных грузов по сети ОАО «РЖД» в 2018 году составило 20,2 млн. тонн. За 2018 год между Россией и Турцией было перевезено около 95 тыс. ДФЭ, а это на 22,9% больше, чем в 2017 году.

Перевозки грузов по сети российских железных дорог в сообщении с странами Шанхайской организации сотрудничества (ШОС) в январе-августе 2019 года увеличились на 7% к тому же периоду прошлого года и составили 109,3 млн. тонн. Руководство ОАО «РЖД» для поддержания и расширения взаимодействия

предоставляет скидки на транспортировку ряда товаров в страны ШОС в размере 50%, а при транзитных контейнерных перевозках до 55%.

Перевозки контейнеров по Транссибирской магистрали в 2018 году в международном сообщении увеличились на 23% и составили порядка 950 тыс. единиц и каждая четвертая из них следовала транзитом.

Президент компании ОАО «РЖД» Олег Белозёров отмечает, что транзит контейнеров по российским железным дорогам к 2024 году должен увеличиться в 4 раза, и для достижения этих показателей ведутся значительные работы. В частности, проводится модернизация Транссиба и БАМа. С 2013 года провозная способность увеличилась на треть. По состоянию на 2019 год средняя скорость транзитных контейнерных поездов составляет 1134 км/сутки.

Одним из важнейших направлений ОАО «РЖД» является увеличение контейнерного транзита на маршруте Иу (Китай) – Мадрид, который открыт с 2014 года. Маршрут проходит через Казахстан, Россию, Белоруссию, Польшу, Германию и Францию. За первые полгода 2019 из Иу в Мадрид было перевезено более 3600 контейнеров ДФЭ в 39 контейнерных поездах по длиннейшему существующему контейнерному маршруту (10 тыс. км.).

Таким образом, в отечественной транспортной сфере, в особенности в железнодорожной её части, происходит довольно активная работа в части развития международных транзитных перевозок в контейнерах.

При этом существует необходимость сегментировать качественные характеристики российского международного контейнерного транзита (табл. 1).

**Таблица 1.**

Качественные характеристики российской системы международного  
контейнерного транзита

Востребованные	Требующие совершенствования
1. срок доставки по территории стран-партнеров ЕАЭС; 2. сохранность доставки по территории стран-партнеров ЕАЭС; 3. наличие специализированного подвижного состава (платформ) и контейнеров; 4. развитая инфраструктура; 5. наличие компаний операторов транзитного сервиса, способных оказать услугу доставки транзитного груза	1. отсутствие четких и отработанных технологий взаимодействия участников перевозки и, как следствие, недостаток гарантий доставки груза в определенный период на всей длине пути; 2. недостаток целостной информационной системы, и неудовлетворительная осведомленность заказчиков о транзитном потенциале российской транспортной системы, а также стандартах характеристик предоставляемого сервиса

Отрицательные	Недопустимые
1. нехватка оперативного реагирования на перемены в рынке с помощью тарифной составляющей; 2. непрозрачность конечной стоимости перевозки и невозможность ее прогнозирования на долгосрочный период; 3. ограниченное количество профессиональных участников рынка	1. отсутствие возможности использования единого перевозочного документа; 2. неразвитость отношений в сфере страхования грузов и ответственности перевозчика; 3. отсутствие эффективной системы государственной поддержки транзитных перевозок

Для качественного улучшения параметров транзитного сервиса необходимо осуществление комплексного развития отечественного международного контейнерного транзита.

Важно функции государственного управления по данным процессами совместить с решением следующих задач:

- улучшение экономического взаимодействия участников процесса;
- предоставить некоторые налоговые льготы для российских организаций осуществляющих транзитные перевозки по территории России;
- согласование на межгосударственном уровне развитие инфраструктуры по определенным маршрутам по всей длине международного контейнерного транзита;
- предоставление информационно-методического сопровождения организации контейнерных транзитных перевозок.
- формирование принципов мультимодального транзитного контейнерного сервиса.

Особое внимание необходимо обратить на цифровую трансформацию железных дорог и логистического сектора, которые открывают новые возможности для развития перевозок на всем евроазиатском пространстве. Руководство ОАО «РЖД» отмечает, что цифровая трансформация позволит компании получить выгоду в размере почти полтриллиона рублей до 2025 года. Стратегия цифровой трансформации ОАО "РЖД" включает 8 электронных платформ и более 50 проектов в этих сферах.

Кроме того идет активное развитие электронного взаимодействия ОАО «РЖД» с Федеральной таможенной службой. Уже в ближайшем будущем компания планирует полностью перейти на электронный транзит по территории РФ со странами ЕАЭС, при котором транспортировка будет происходить без бумажных носителей. Похожие услуги функционируют и при осуществлении мультимодальных перевозок. Так в начале сентября 2019 года первый контейнерный поезд с товарами из Японии был отправлен из Владивостока в Москву по технологии ИНТЕРТРАН - полностью

электронной единой технологии оформления документов на морскую и железнодорожную перевозку, что позволило сэкономить до 4 суток время на оформление документации в порту. Проект ИНТЕРТРАН инициированный ОАО "РЖД" направлен на эффективное цифровое взаимодействие между железной дорогой, морскими портами и контролирующими органами и стимулирует увеличение объемов контейнеризации внешнеторговых грузопотоков, способствует усовершенствованию мультимодальных перевозок АТР.

Подводя итог, следует отметить, что постепенное развитие отечественного транспортно-логистического комплекса позволит поднять уровень и узнаваемость отечественных мультимодальных операторов и минимизировать существующие разногласия между потенциальным уровнем международного транзита и ограничениями транспортной инфраструктуры.

#### **Список литературы:**

1. Раровский, П.Е. Развитие международного контейнерного транзита во внешней торговле России/ П.Е. Раровский// Российский внешнеэкономический вестник. - 2018.- №5.- С.98-97.

2. Холопов, К.В. Концептуальные направления развития международного контейнерного транзита во внешней торговле России /К.В. Холопов, П.Е. Раровский // Российский внешнеэкономический вестник. -2019.-№2.-С.72-83.

3. Отправление контейнеров по сети ОАО "РЖД" выросло на 12,7% с начала года. - Режим доступа: [http://press.web.rzdhttp://press.web.rzd/news/public/ru?STRUCTURE\\_ID=654&layer\\_id=4070&refererLayerId=4069&id=94589&print=1](http://press.web.rzdhttp://press.web.rzd/news/public/ru?STRUCTURE_ID=654&layer_id=4070&refererLayerId=4069&id=94589&print=1)

УДК 339.3

*Денисова Н.И.**к.т.н., доцент**кафедры торговли и общественного питания  
Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова***СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ СЕТИ «МАГНИТ» В БОРЬБЕ ЗА  
ПОКУПАТЕЛЯ****MODERN TECHNOLOGIES OF THE “MAGNET” NETWORK IN THE FIGHT  
FOR BUYER**

**Аннотация:** Усиление конкуренции среди субъектов розничной торговли заставляют ритейлеров использовать различные технологии привлечения покупателей. Крупнейшая розничная сеть «Магнит» выделяет несколько направлений работы с потребителями, которые в настоящее время определяют особенности коммуникации с покупателями.

В данной статье освещены некоторые направления использования современных технологий в розничной сети «Магнит», таких как электронные ценники, кассы самообслуживания, бесконтактная система платежей, мобильное приложение и другие, которые позволяют не только привлечь, но и удержать посетителей.

**Abstract:** Increasing competition among retail trade entities makes retailers use different technologies to attract customers. The largest retail chain "Magnet" identifies several areas of work with consumers, which currently determine the features of communication with customers.

This article highlights some areas of use of modern technologies in the retail network "Magnet", such as electronic price tags, self-service checkout, contactless payment system, mobile application and others that allow not only to attract but also to retain visitors.

**Ключевые слова:** конкуренция, современные технологии, электронные ценники, кассы самообслуживания, технология. Scan&Go, оплата «по лицу» (технология Selfietopay), геймификация

**Keyword:** competition, modern technologies, electronic price tags, self-service ticket offices, technology. Scan&Go, face-to-face payment (via Selfietopay), gamification

Ритейл – одна из самых быстро развивающихся сфер российского рынка. Своим ростом отечественные торговые сети обязаны в первую очередь использованию передовых технологий.

За последние годы значительно возросла конкуренция среди субъектов розничной торговли. Выход и укрепление на рынке зарубежных, федеральных и региональных сетей значительно изменил рынок ретейла в России и усилил конкуренцию. На сегодняшний день доля федеральных сетевых игроков составляет уже 29% рынка, и эта цифра будет расти [7].

В России, по данным Росстата и отчета INFOLine, за 2018 год оборот российского ритейла составил 31,6 трлн. руб., увеличившись на 2,8% в физическом выражении и на 6,2% в денежном по сравнению с 2017 годом. Из них 47,6% приходится на продовольственные, а 52,4% на непродовольственные товары.

Лидером розничного рынка по-прежнему остается X5 Retail Group – в 2018 г. ее выручка превысила 1,5 трлн. На втором месте торговая сеть «Магнит» с показателем 1,2 трлн.

За этими цифрами стоят реальные технологии, которые еще недавно «сошли с конвейера» или даже только делают первые шаги.

Чтобы соответствовать новой реальности и усилить позиции многие сетевые игроки используют современные технологии, такие как цифровизацию, рост новых бизнес-моделей и рост компаний-платформ. В основе их развития – акцент на покупателе, на удовлетворении его потребностей, на создании новых платформ для роста [2].

У посетителей торговых предприятий меняются потребности: они хотят получать максимум услуг за минимум времени. Люди ходят в магазин не только за покупками, для многих это способ хорошо провести время и получить впечатления.

Сегодняшний потребитель в первую очередь обращает внимание и выделяет не только свежесть продуктов, широту ассортимента, но и удобство магазина, чистоту торгового зала, внешний вид персонала и его дружелюбность и доброжелательность. Несмотря на некоторое снижение покупательской способности, не снижаются требования к качеству продукции и сервису [3].

Крупнейшая розничная сеть «Магнит» выделяет несколько глобальных трендов в ритейле, которые в настоящее время определяют работу компании и особенности коммуникации с покупателями.

В данной статье обратим внимание на использование современных технологий в розничной сети «Магнит».

Уже несколько лет в магазинах «Магнит» применяют электронные ценники. Несмотря на то, что многие крупные европейские ритейлеры уже давно используют эту технологию, в России процесс внедрения электронных ценников в магазинах начался только в 2016 году, однако за небольшое время эта технология внедрена в крупных сетевых структурах. Не исключение и сеть «Магнит», которая внедрила эту технологию в крупнейшие магазины.

Электронные ценники (ЭЦ) представляют собой различные по размеру дисплеи, на которых отображается не только информация о продукте и его цене, но иногда и дополнительные данные. Эти цифровые дисплеи не только помогают магазинам сэкономить при печати бумажных ценников, но и позволяют получать преимущество в борьбе с конкурентами [4].

Применение электронных ценников позволяет легко изменять цену в течение дня и привлечь покупателей. Большое преимущество дает эта технология при проведении акций, особенно если акции действуют в течение определенного времени, что практически невозможно провести с бумажными ценниками, если учесть огромный ассортимент акционных товаров и большое количество магазинов. К тому же магазин экономит на персонале и расходных материалах [1].

Все больше ритейлеров выпускают собственные мобильные приложения, с помощью которых при участии в программе лояльности потребитель может получить индивидуальную скидку, которую он увидит на экране своего мобильного телефона. Кроме того, магазины могут предлагать скидку на товар определенным группам потребителей, а покупатель, оказавшись в магазине рядом с нужной полкой, увидит информацию о скидках на электронном ценнике [1].

Более широкому распространению электронных ценников препятствует достаточно высокая стоимость (оборудование на 20 тысяч ценников стоит примерно \$400 тысяч, в связи с чем окупаемость внедрения составляет 4-5 лет). Перспективы использования электронных ценников связаны с сокращением издержек от использования бумажных ценников до 30%.

Новинкой современной технологии являются кассы самообслуживания, бесконтактная система платежей, мобильное приложение с информацией о скидках и акциях, которые внедрены в магазинах сети «Магнит».



Несколько лет назад в «Магните» активно стали использоваться автоматизированные кассы самообслуживания, где покупатель может самостоятельно пробить и оплатить свои покупки. Они сокращают затраты продавца и увеличивают пропускную способность магазина за счет сокращения очередей. В магазинах в среднем до 40% чеков проходит через такое оборудование, а в некоторых магазинах кассы самообслуживания составляют 70% от общей численности касс магазина [3].

Массовая установка касс самообслуживания (Self-checkout) началась только в последние годы, когда ритейлеры всерьез забеспокоились о проблеме, как ликвидировать очереди в кассу и при этом не раздувать чрезмерно штат кассиров. В гипермаркетах используются разные модели и срок их окупаемости составляет 2–3 года. Одни ориентированы на покупателей с небольшим числом покупок, другие оснащены полноценным транспортером и предназначены для посетителей с полными тележками.

В кассах появляются голосовые подсказки, помогающие людям самостоятельно их освоить. Сейчас появляются такие системы, как Self-Scanning: клиент при входе в магазин делает check-in на своем мобильном устройстве или мобильном устройстве магазина, проходит по торговым рядам, сканируя все товары, и на выходе у него уже есть предчек, который нужно просто оплатить. Оплата может проходить через мобильное приложение и на стойках оплаты. Это ускоряет процесс покупки и уменьшает затраты на персонал для ритейлеров. Такая возможность уже тестируется в супермаркетах сети.

Кроме того, у клиентов популярны бесконтактные платежи. Ежемесячно в среднем около 30% оплат осуществляется таким способом.

Одна из последних «новинок», которая экономит время сотрудников и позволяет не отвлекаться от выполнения прямых обязанностей, – масштабный переход магазинов «Магнит» на онлайн-инкассацию с использованием современных устройств [2].

Сейчас компания проводит в Краснодаре эксперимент по технологии Scan&Go для клиентов. Эта технология позволяет сканировать через мобильное приложение товары по штрих-коду и оплачивать их на кассе. Такой сервис может быть очень удобен для покупателей: они получают новые впечатления и экономят время.

Технология. Scan&Go – это система самостоятельного сканирования товаров в торговом зале. Она позволяет значительно ускорить процесс совершения покупки и сэкономить время покупателя.

В России эта технология впервые была использована в 2016 г. в сети гипермаркетов «Глобус». При этой технологии покупатель при входе в магазин получает сканер и с его помощью сканирует те товары, которые он выбрал. Луч камеры наводится на штрих-код товара или на ценник товара, который помечен логотипом Scan&Go, и покупатель нажимает на кнопку. При желании удалить товар, покупатель может воспользоваться специальной кнопкой «удалить товар», сняв штрих-код с этого товара.

После проведения сканирования покупатель упаковывает товар в пакет или специальную сумку и направляется к кассе, на дисплее которой располагается QR-код. Покупатель подходит к дисплею и сканирует этот код для завершения покупки. Оплата покупки проводится любым удобным способом: наличными или банковской картой. После завершения покупки сканер устанавливается в зоне оплаты в специальный держатель (кредл), а отсканированные товары можно тут же проверить вместе с консультантом Scan&Go. Экономия времени происходит за счет того, что на кассе товары для оплаты не нужно выкладывать, а затем складывать их снова в пакеты после оплаты.

Сеть «Магнит» применяет современные технологии во всех направлениях деятельности.

В прошлом году в магазинах начали устанавливать «умные» экраны (touch-панели). С их помощью посетители быстрее ориентируются в ассортименте, экономят время и меньше тратят его на поиск нужных товаров по акции [5].

С марта 2019 года «Магнит» начал тестировать новую технологию Selfietopay («оплата по лицу») – оплату покупок путем распознавания лица. По этой технологии, которая разработана российскими компаниями SWiP и VisionLabs, можно приобрести товар без использования наличных, банковской карты или мобильного телефона.

Для этого необходимо скачать приложение SWiP в AppStore или GooglePlay, привязать банковскую карту и сделать селфи. А в магазине, чтобы совершить платеж, покупателю будет достаточно посмотреть в камеру терминала, установленного на кассе. (незаконные операции с банковской картой) по распечатанным фотографиям [9].



**Рис. 1.** Использование технологии Selfietoray и технологии Фрода

Терминалы сканирования используют специальную 3D камеру, которая имеет несколько уровней защиты от фрода Система сравнит только что снятую фотографию с той, что была ранее загружена в базу данных. Если система обнаружит несоответствие, то она дополнительно попросит ввести пароль.

Эта технология Selfietoray позволяет повысить скорость оплаты на кассе и онлайн создавать индивидуальные промо-предложения для покупателя и на базе этого развивать программу лояльности. Кроме того, на базе этой технологии «Магнит» планирует в перспективе развивать дополнительные сервисы, в том числе в рамках развития программы лояльности».

В ближайшее время использование новой технологии планируют применить в двух магазинах Краснодара.

«Магнит» стремится стать для своих покупателей максимально удобным магазином, Сеть вовлекает посетителей в процесс покупки и делает ее комфортной и интересной с помощью проведения эксклюзивных масштабных акций лояльности через единую платформу «Магнит. Просто лучше» [3].

Розничная сеть использует также технологии геймификации и дополненной реальности.

Геймификация — это бизнес-инструмент, который предполагает использования игрового мышления, элементов и динамики игр для вовлечения аудитории в интересную игровую среду при выполнении обыденных процессов (акции, скидки, программы лояльности). Геймификация помогает увеличить средний чек, привязать клиента к бренду и помогает наращивать клиентскую базу [5].

После того как сервис начал активно внедрять элементы игры, число активных пользователей выросло на 30%.

Люди выросли на играх, любят играть, любят все новое, легко включаются в



Рис. 2. Использование квестов «Прилипала» и «Остров сокровищ»

игру и соревнуются друг с другом (особенно аудитория в возрасте от 10 до 40 лет), поэтому это нельзя игнорировать. Программа Autodesk сыграла на простом человеческом желании соревноваться и быть лучше. Участникам хотелось показывать свои умения, а заодно учиться работе со сложным продуктом.

Сеть российских магазинов «Дикси» запустила акцию с «прилипалами» – это маленькие фигурки из термопласта, которые прилипают к любым поверхностям.

Чтобы получить игрушку, нужно совершить покупку от 500 рублей или купить «прилипал» отдельно за 49 рублей. Люди настолько увлеклись коллекционированием фигурок смешных прилипал, что это быстро переросло в игру. Покупатели собирают игрушки, создают коллекции, участвуют в конкурсах, фотографируются, снимают видеообзоры, обмениваются персонажами и привлекают в игру друзей через соцсети, стимулируя окружающих к увеличению игрушечного богатства.

В итоге за 2 месяца сеть магазинов «Дикси» распространила 36 млн. «прилипал», 95% покупателей получали игрушки вместе с покупкой. Товарооборот акции составил примерно 17.9 млрд. рублей. Результаты на 44% превысили прогнозы ритейлера [7].

Подобную технологию использует и «Магнит», проводя акцию «Скрепьши».



**Рис. 3.** Квесты «Скрепыши» и «Узник. Приключения во Франции»

Покупателю нравится простота: не нужно собирать баллы, регистрировать коды, отправлять СМС. Достаточно прийти в магазин, купить продукты и получить игрушку.

Но, несмотря на снижение покупательной способности населения, современные технологии в торговле и сегодня остаются самыми востребованными, поскольку именно они помогают преодолеть конкуренцию на рынке. Они помогают не только сокращать затраты, но и увеличивать прибыль единственным возможным способом – путем удержания имеющихся и привлечения новых клиентов. «Ритейл сегодня понимает важность автоматизации и необходимость внедрения цифровых технологий для повышения эффективности бизнес-процессов [6].

Интегрируя свои внутренние платформы, сеть имеет возможность получать пожелания и замечания посетителей о работе торговых точек с использованием специального приложения

С этой целью в сети разработано мобильное приложение «Пульс М», которое является собственной разработкой компании и с помощью которого по номеру горячей линии 8-800-200-90-02 покупатели магазинов «Магнит» в несколько кликов могут оценить работу объектов, рассказать, что нравится или не нравится. Информация оперативно поступает руководству конкретного магазина для устранения замечаний или рассмотрения предложений. В головном офисе розничной сети составляется статистика для системного анализа предлагаемых изменений. Такой канал взаимодействия помогает компании повышать уровень обслуживания и узнавать, какие аспекты в бизнес-процессах требуют большего внимания, оперативно реагировать на пожелания покупателей, совершенствовать сервис, предложения, ассортимент. Каждый может влиять на деятельность сети, участвовать в улучшении работы с минимальными

временными затратами [3].

Оценка работы проводится по нескольким категориям, каждая из которых оценивается рядом показателей: например качество товаров, полнота ассортимента, качество обслуживания и др. Например, для оценки уровня обслуживания на кассе покупатель отмечает наличие или отсутствие очередей, внешний вид работников, доброжелательность, четкость работы и др. [8]. Девиз «Вы рассказываете – мы исправляемся».

Приложение автоматически определяет местонахождение посетителя и предлагает выбрать ближайший магазин. Также можно найти объект по названию улицы.

Приложение доступно для владельцев смартфонов на базе операционных систем iOS и Android с использованием технологий CRM, CRM - Системы лояльности.

Это приложение активно используется миллениалами, т.е. теми людьми, которые активно вовлечены в использование цифровых технологий. «Магнит» максимально открыт для диалога, готов меняться в соответствии с потребностями жителей. Следующим этапом развития приложения станет предоставление посетителям ответа о принятом решении.



**Рис. 3.** Мобильное приложение «Пульс М»

Также «Магнит» тестирует биометрическую технологию. Видеоаналитика служит для анализа очередей, выявления наличия необходимых товаров на полке, покупательских тележек и предотвращения краж. По итогам пилота руководство примет решение о дальнейшем использовании, рассказали в компании.

Говоря о тенденциях ритейла на ближайшее десятилетие, эксперты отрасли отмечают большие ожидания от онлайн-торговли. У этого канала сбыта очень высокий трафик и низкие издержки.

Однако темпы роста выручки в традиционной рознице существенно ниже, чем в онлайн (18,5% и 8,2% соответственно). Самый большой рост продемонстрировали онлайн-ритейлеры. Так, выручка крупнейшего российского интернет-магазина Wildberries в 2018 г. увеличилась на 72% и составила ₽118,7 млрд. Практически такой же показатель роста – 73% – продемонстрировал онлайн-гипермаркет Ozon (₽42,5 млрд).

Достаточно востребованную нишу займут dark stores или «магазины без покупателей», работающие по типу складов. Товары в них будут собирать профессиональные комплектовщики или даже роботы, а люди будут забирать покупки на входе или получать доставку на дом.

Цифровые инструменты – один из наиболее действенных способов поднять продажи и общую эффективность работы ритейлера.

В сфере цифровизации российского ритейла можно выделить 2 ключевых тенденции:

- = активное применение современных технологий и

- = стремление к глубокому анализу аудитории.

Эти тенденции взаимосвязаны: технологичные торговые объекты привлекают современных потребителей, которые отличаются стремлением к развитию, а на основе анализа посетителей, зон их внимания и путей перемещения формируется адресное и более эффективное предложение [2].

Цифровые системы позволяют ритейлеру накапливать информацию о потребителях, отслеживать историю покупок, анализировать спрос и оставаться востребованным для покупателей.

Каждый представитель розничной торговли, как и любых других отраслей бизнеса, стремится к достижению двух главных целей – повышению прибыли и сокращению затрат. Поэтому большинство ритейлеров уделяют максимум внимания в первую очередь работе с потребителями, поскольку именно это направление оказывает прямое влияние на рост прибыли.

**Список литературы:**

1. Веклова Е.В., Денисова Н.И., Штезель А.Э., Штезель А.Ю. Формирование и развитие интегрированных систем маркетинговой информации в современных торговых центрах. // Экономика устойчивого развития. 2016. № 2 (26). С. 74-84.
2. Denisova N.I., Dubinina M.A., Erok A.D., Shtezel A.Yu. Formation, Operation and Development of Local Markets: A Case Study // European Research Studies Journal Volume XXI, Special Issue 2, 2018.
3. Денисова Н.И. Успешные технологии продаж на основе инноваций // Сфера услуг: Инновации и качество. 2017. № 31. С. 2.
4. Как магазины заманивают покупателей: электронные ценники. URL: <https://habr.com/ru/company/pilot-retail/>
5. Какие цифровые технологии использует «Магнит» URL: Неделя ритейла 2020 / 6 июня 2018
6. Цифровые технологии в Retail 2019. URL: <https://retaildigital.ru/>
7. Цифровые технологии в ритейле URL: <https://www.cfo-russia.ru/> 06.09.2018
8. Наталья Третьякова. В Краснодаре в «Магните» введут технологию оплаты путем сканирования лица - Кубань АиФ-Юг.
9. «Магнит» расширяет тестирование технологии оплаты по селфи URL: <https://new-retail.ru/novosti/retail/>



УДК 338.462

*Ефремова М.В.,  
д.э.н., профессор,  
заведующий кафедрой сервиса и туризма  
Нижегородского государственного университета им. Н.И. Лобачевского*

*Рябова О.В.,  
к.и.н., ст. преподаватель  
кафедры сервиса и туризма  
Нижегородского государственного университета им. Н.И. Лобачевского*

## К ВОПРОСУ О КАЧЕСТВЕ ГОСТИНИЧНЫХ УСЛУГ

## TO QUESTION OF QUALITY OF HOTEL SERVICES

**Аннотация:** В статье на основе российского и зарубежного опыта проанализированы и обобщены определения категории «качество услуг». Показано, что в современном понимании качество услуг неотделимо от восприятия качества со стороны потребителей. Обоснованы роль и значение качества обслуживания в гостиничных предприятиях. Изучены характеристики качества гостиничных услуг, в т.ч. потребительские свойства, показатели качества и требования к качеству.

**Abstract:** Based on Russian and foreign experience, the article analyzes and summarizes the definitions of the category “quality of services”. It is shown that in the modern sense, the quality of services is inseparable from the perception of quality on the part of consumers. The role and importance of the service quality in hotel enterprises are substantiated. The characteristics of the hotel services quality, including consumer properties, quality indicators and quality requirements.

**Ключевые слова:** качество услуг, управление качеством, сервис, показатели качества, требования к качеству, обслуживание.

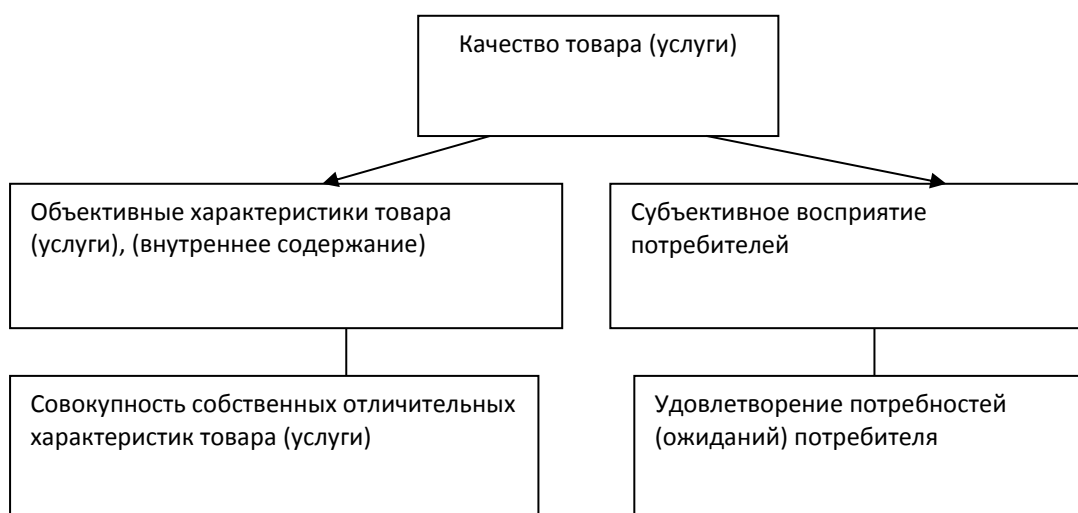
**Keywords:** quality of services, quality management, service, quality indicators, quality requirements, service.

В последнее время проблема повышения качества стала одной из актуальных для современного общества. Во второй половине XX в. мир вступил в период, когда качественные показатели во многих областях пришли на смену количественным. Некоторые страны, занимающие в настоящее время лидирующие позиции в мировой

экономике, не имеют ни обширных территорий, ни богатых природных ресурсов. Их главным оружием для завоевания лидерства является высокое качество. Проблема повышения качества в различных областях жизни российского общества активно обсуждается в последнее годы. Утверждения о том, что сегодня российский рынок насыщен товарами, уже никого не удовлетворяют. На современном этапе населению нужен доброкачественный и безопасный товар. В контексте импортозамещения проблема становится еще более актуальной.

Существуют два основных подхода к определению категории «качество». Суть первого подхода заключается в понимании качества как набора объективных характеристик какого-либо объекта, определяющих его содержание. Одним из представителей, сформулировавшим качество на основе этого подхода, является Аристотель (III в. до н. э.), который определил качество как то, благодаря чему предметы называются таковыми. По его мнению, качество представляет некую совокупность объективных характеристик, определяющих содержание объекта и благодаря которым он является именно этим, а не иным объектом. К примеру, стол характеризуется определенной формой, размерами и другими объективными характеристиками, что отличает его, например, от стула.

В современном понимании качество любого товара неотделимо от восприятия качества со стороны потребителей (рис. 1). Эта концепция стала формироваться с насыщением потребительского рынка, когда стало важно не столько произвести товар, сколько его продать. При этом мерилom качества становятся потребительские ожидания. Всемирно известный американский ученый и консультант по теории управления качеством Уолтер Эндрю Шухарт (1891—1967) еще в середине прошлого столетия писал, что качество состоит из объективных физических характеристик и субъективной стороны — восприятия этой вещи. Хрестоматийный пример, который отражает данный подход, принадлежит гуру маркетинга Филиппу Котлеру: «Человек покупает не дрель, а дырку в стене». Не менее точно эту позицию выразил один из основателей косметической компании *Revlon* Чарльз Ревсон: «На фабрике мы делаем губную помаду, но в магазине продаем надежду». Профессор Токийского университета Каору Исикава (1915—1989) определил, что «качество есть свойство, реально удовлетворяющее потребителей». Тем самым можно утверждать, что качество — это неотъемлемая характеристика любого объекта, предназначенного для продажи. Это утверждение касается всех товаров, в том числе услуг.



**Рис. 1.** Суть двух подходов к определению качества

Для определения категории «качество» обратимся к нормативно-правовым документам (табл. 1).

**Таблица 1.**

Основные определения качества

Термин	Определение	Источник
Качество	Степень, с которой совокупность присущих характеристик объекта соответствует требованиям	ГОСТ ИСО 9000—2011 «Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь» [1]
Качество продуктов и услуг	Качество продуктов и услуг определяется способностью удовлетворить потребителей, а также ожидаемым или непредусмотренным влиянием на другие заинтересованные стороны. Качество продуктов и услуг включает в себя не только заложенные в них функции и параметры, но также восприятие их ценности и пользы потребителем	ISO 9000 «Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь» [2]
Качество услуги	Совокупность характеристик или показателей качества услуги, определяющих ее способность удовлетворять установленные или предполагаемые потребности потребителя	ГОСТ Р 50646—2012 «Услуги населению. Термины и определения» [3]
Качество обслуживания	Совокупность характеристик процесса и условий обслуживания, обеспечивающих удовлетворение установленных или предполагаемых потребностей потребителя	ГОСТ Р 50646—2012 «Услуги населению. Термины и определения» [3]

Как видно из таблицы, и международные, и национальные стандарты определяют качество услуг с позиции удовлетворения потребителя. Сегодня

потребитель стал главным экспертом в оценке качества. Очевидно, что у каждого индивидуума свое восприятие качества, которое основывается на таких ключевых факторах, как личные потребности, менталитет, прошлый опыт, мнения окружающих, мода, пропаганда, реклама и пр. Оценивая качество услуги, потребитель сравнивает фактические характеристики с ожидаемыми величинами [4, 5]. Если фактические характеристики дотягивают до ожидаемых величин, то потребитель получает удовлетворение, а значит, качество услуги находится на должном уровне. Но такая установка была абсолютно верной некоторое время назад, когда конкуренция на рынке услуг не была столь острой. Сегодня лучшие представители сферы обслуживания видят свою миссию не просто в удовлетворении потребностей, но и в предвосхищении ожиданий потребителей путем предоставления качества, которое выше ожиданий потребителей. Основой для реализации этой концепции является индивидуальный подход к клиенту, или клиентоориентированность.

В международных стандартах ISO 9000, являющихся основополагающими документами в области управления качеством, качество трактуется, как «степень, с которой совокупность собственных характеристик выполняет требования» [2]. Одной из основных особенностей этого определения является наличие термина «степень», означающей, что нельзя раз и навсегда достигнуть абсолютного качества, поскольку потребности могут быть разными. К примеру, один человек может удовлетвориться недорогим туром с проездом на автобусе и проживанием в эконом-отеле, другому нужен элитный тур с авиаперелетом первым классом и проживанием в фешенебельном отеле. Примечательно, что в этом определении отсутствует указание на объект качества. Очевидно, что в ISO 9000 это сделано не случайно, что еще раз подтверждает современную концепцию маркетинга: потребители покупают товар не ради обладания им, а ради того, что им дает этот товар.

В сфере услуг термин «качество» нередко приравнивают к термину «сервис» (лат. *servio* — служить, обслуживать; англ. *service* — услуга, предоставление услуги, обслуживание). Это вполне обосновано, так как качество услуг в первую очередь формирует обслуживание. Опыт показывает, что клиенты гостиницы могут понять и где-то простить, к примеру, плохой ремонт в номере или отсутствие кондиционера, нежели некомпетентность и грубость со стороны обслуживающего персонала. Гостиничную сферу часто называют сферой угодливости, но в хорошем смысле слова.

Хорошее обслуживание — это дать гостю немножко больше, чем он ожидает, а отличное обслуживание — сделать это с искренним удовольствием.

По мнению Дж. Шоула автора книги «Первоклассный сервис как конкурентное преимущество», «сервис — просто находка для компании в эпоху жесткой конкуренции. Самые успешные компании сделали ставку на сервис, а не на цены. Снизить цену может любой. Но дайте клиентам нечто действительно ценное, например, вежливое, внимательное, заботливое отношение, и они с радостью заплатят, сколько вы просите, и придут к вам снова... Плохое обслуживание заставляет компанию сделать шаг назад. Хорошее обслуживание позволяет ей удержаться на месте. И только превосходное обслуживание позволяет ей продвигаться вперед... Мы живем во времена, когда одно лишь удовлетворение ожиданий клиентов уже не является достаточным для того, чтобы считать, что мы сделали все необходимое и теперь можем расслабиться и пожинать плоды. Компании должны удивлять, восхищать своих клиентов» [6].

Очень эмоционально на тему сервиса высказался Т. Питерс: «Хотите узнать самую страшную тайну глобальной экономики? Так вот, если у вас исключительный, потрясающий сервис, то вы разбогатеете настолько, что только успевайте покупать мешки, чтобы перетаскивать деньги домой» [6].

С зарубежными авторами солидарен В. Антощенко, руководитель «Объединенной Консалтинговой Группы», книга которого «Уж ты! Сервис» стала победителем народного голосования в номинации «Лучшая книга российского автора» премии «Деловая книга в России» в 2017 г. По его мнению, сервис является основой процветания современных компаний [7]. С этим трудно поспорить.

Характеристиками качества служат потребительские свойства, показатели качества и требования к качеству.

Потребительские свойства услуг обуславливают их способность удовлетворять определенные потребности человека. В противном случае услуги не будут востребованы. Основой формирования набора потребительских свойств является значимость для потребителя. К примеру, при выборе скрипки потребитель обращает внимание на акустические свойства, а не на твердость и прочность древесины, из которой она изготовлена. Соответственно, последние не будут являться потребительскими свойствами для данного товара. А вот для деловой древесины и

твёрдость, и прочность имеют первостепенное значение, и поэтому относятся для данной группы товара к потребительским свойствам.

Потребитель должен получить то, что хочет, когда он это хочет — таков первый принцип обеспечения качества, сформулированный доктором Эдвардом Демингом (1900—1993). В зависимости от вида услуг формируется комплекс потребительских свойств. В совокупности потребительские свойства составляют качество.

Требование к качеству — это потребность или ожидание качества, которое установлено, обычно предполагается или является обязательным [2]. Требования к качеству регламентируют нормативно-правовые документы и документы по стандартизации. В сфере гостиничных услуг основными документами являются Постановление Правительства РФ № 1085 от 09 октября 2015 года «Правила предоставления гостиничных услуг в Российской Федерации», технические регламенты и стандарты.

Для оценки качества свойства и качество в целом необходимо выразить конкретными величинами — показателями качества. В соответствии с ГОСТ Р 52113—2014 «Услуги населению. Номенклатура показателей качества услуг» показатель качества услуги — это количественная или качественная характеристика одного или нескольких свойств услуги, определяющих ее способность удовлетворять потребности потребителя [8].

Показатель качества услуги количественно характеризует возможность услуги удовлетворить те или иные потребности. Показатели качества могут выражаться в различных единицах или быть безразмерными. Часто показатели качества услуги выражаются в баллах в результате оценки экспертным методом ввиду непригодности для этих целей других, более объективных методов (лабораторных и пр.). При оперировании показателями качества необходимо различать наименование показателя (к примеру, опыт работы сотрудника) и его значение (к примеру, два года).

Вышеуказанный ГОСТ Р 52113—2014 к количественным показателям услуг относит продолжительность исполнения услуги, показатели безопасности для жизни и здоровья потребителя. Качественными показателями качества услуг являются профессиональная подготовка и квалификация персонала, санитарно-гигиенические и эргономические условия обслуживания потребителей, внимательность и предупредительность в отношениях с потребителями.

При оценке качества услуг необходимо определиться с перечнем или номенклатурой оцениваемых показателей качества. Номенклатура показателей качества услуг — это перечень качественных и (или) количественных характеристик показателей (свойств) услуг, обеспечивающих их способность удовлетворять установленные или предполагаемые потребности и возможность оценки уровня качества услуг [8]. Номенклатура услуг индивидуальна для отдельных видов услуг. К примеру, такой показатель, как расстояние от верхней кровати (при двухъярусном расположении) до потолка будет приниматься в расчет только для оценки услуг хостелов и игнорироваться для всех остальных предприятий, предлагающих услуги размещения.

Национальный российский стандарт [8] установил следующую номенклатуру показателей качества гостиничных услуг (табл. 2):

- показатели назначения;
- показатели безопасности;
- показатели надежности;
- показатели профессионального уровня персонала.

Таблица 2.

Номенклатура показателей качества гостиничных услуг [8]

Группы показателей качества	Характеристики показателей
1. ПОКАЗАТЕЛИ НАЗНАЧЕНИЯ	
1.1. Показатели применения	Обеспеченность предприятия необходимой инфраструктурой (изделиями, объектами) в зависимости от вида и специализации гостиницы
1.2. Показатели совместимости	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Функциональная совместимость (отсутствие препятствий к исполнению других услуг);</li> <li>• геометрическая;</li> <li>• биологическая;</li> <li>• электромагнитная;</li> <li>• электрическая;</li> <li>• прочностная;</li> <li>• программная;</li> <li>• технологическая;</li> <li>• метрологическая;</li> <li>• информационная</li> </ul>
1.3. Показатели качества предприятия	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Материально-техническая база;</li> <li>• эргономические условия обслуживания;</li> <li>• этика общения и возможность получения дополнительных услуг;</li> <li>• продолжительность ожидания исполнения услуги, включая время ожидания или время обслуживания потребителей</li> </ul>
1.4. Специфические	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Месторасположение гостиницы;</li> </ul>

Группы показателей качества	Характеристики показателей
показатели	<ul style="list-style-type: none"> <li>• транспортная доступность</li> </ul>
<b>2. ПОКАЗАТЕЛИ БЕЗОПАСНОСТИ</b>	
2.1. Показатели безопасности для жизни и здоровья потребителей	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Санитарно-эпидемиологическая безопасность;</li> <li>• электробезопасность;</li> <li>• пожарная безопасность;</li> <li>• взрывобезопасность;</li> <li>• радиационная безопасность;</li> <li>• безопасность от воздействия химических и загрязняющих веществ;</li> <li>• безопасность при обслуживании машин и оборудования и др.</li> </ul>
2.2. Показатели безопасности для окружающей среды	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Допустимые (по уровню и времени) воздействия на окружающую среду: химические; механические; радиационные; электромагнитные; термические; биологические;</li> <li>• устойчивость (время вредного или опасного воздействия) загрязняющих, ядовитых, опасных и других веществ, попадающих в окружающую среду на этапах жизненного цикла результата услуги (включая утилизацию) или в процессе ее оказания (включая захоронение отходов) и др.</li> </ul>
2.3. Показатели сохранности имущества	Сохранность имущества в процессе предоставления услуги
2.4. Показатели сохранности информации	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Сохранность информации от несанкционированного доступа;</li> <li>• сохранность информации от воздействия вирусов</li> </ul>
<b>3. ПОКАЗАТЕЛИ НАДЕЖНОСТИ</b>	
3.1. Показатели стойкости результата оказания услуги к внешним воздействиям	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Стойкость к механическим воздействиям;</li> <li>• стойкость к климатическим воздействиям;</li> <li>• стойкость к специальным видам воздействий</li> </ul>
3.2. Показатели помехозащищенности	Помехозащищенность процесса оказания услуги
3.3. Показатели надежности предоставления услуги	Своевременность и точность выполнения заказа (договора)
<b>4. ПОКАЗАТЕЛИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО УРОВНЯ ПЕРСОНАЛА</b>	
4.1. Показатели уровня профессиональной подготовки и квалификации персонала	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Уровень (рейтинг) учебного заведения;</li> <li>• общая и профилирующая подготовка персонала;</li> <li>• уровень знаний, умений, профессиональных навыков и опыта работы персонала;</li> <li>• знание и соблюдение требований руководящих документов</li> </ul>
4.2. Показатели способности к руководящей деятельности	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Знание и соблюдение трудового законодательства;</li> <li>• умение организовать работу персонала;</li> <li>• знание и соблюдение законодательства в сфере гостиничной деятельности;</li> <li>• умение обеспечить доброжелательную атмосферу и правильные действия в экстремальных ситуациях</li> </ul>
4.3. Показатели знания и соблюдения профессиональной этики	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Индивидуальные (личностные) качества;</li> <li>• внимательность и предупредительность персонала в отношениях с потребителями;</li> <li>• умение создавать бесконфликтную атмосферу</li> </ul>



В номенклатуре показателей качества всех товаров и услуг, в том числе гостиничных, особое место принадлежит показателям безопасности. Соблюдение правил безопасности является залогом качественного обслуживания. Гостиница может потратить большие средства на строительство здания, закупку оборудования, мебели и прочего оснащения, но если не будет обеспечена безопасность гостей, все это окажется напрасным. Ситуацию обостряют круглосуточная работа и доступность гостиниц, что на фоне международных конфликтов, волне преступности и терроризма требует повышенного внимания со стороны гостиничного менеджмента. В силу особой значимости показатели безопасности являются приоритетными в комплексе показателей качества и обязательными для всех гостиничных предприятий.

#### Заключение.

Во второй половине XX в. мир вступил в период, когда качественные показатели во многих областях пришли на смену количественным. В настоящее время главным оружием для завоевания мирового лидерства стало высокое качество. Задача повышения качества является одной из актуальных для российского общества. Исследования показали, что на различных этапах развития общества существовали разные подходы к определению качества. По мнению Аристотеля, в то время качество представляло некую совокупность объективных характеристик, определяющих содержание объекта и благодаря которым он является именно этим, а не иным объектом. С насыщением потребительского рынка, когда стало важно не столько произвести товар, сколько его продать, мерилom качества являются потребительские ожидания, а не внутренние характеристики товара. Сегодня потребитель стал главным экспертом в оценке качества.

Качество услуг формирует, прежде всего, работа обслуживающего персонала, поэтому в сфере обслуживания термин «качество» нередко приравнивают к термину «сервис». Характеристиками качества товаров, в т.ч. гостиничных услуг, служат потребительские свойства, показатели качества и требования к качеству. В номенклатуре показателей качества товаров (услуг) особое место принадлежит показателям безопасности, соблюдение которых является залогом качественного обслуживания.

**Список литературы:**

1. ГОСТ ИСО 9000—2011 Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь URL: <https://legalacts.ru/doc/gost-iso-9000-2011-mezhgosudarstvennyi-standart-sistemy-menedzhmenta>
2. ИСО 9000 Системы менеджмента качества – Основные положения и словарь URL: <https://pqm-online.com/assets/files/pubs/translations/std/iso-9000-2015-%28rus%29.pdf>
3. ГОСТ Р 50646—2012 «Услуги населению. Термины и определения» URL: <http://docs.cntd.ru/document/1200102288>
4. Ефремова М.В., Чкалова О.В. Анализ качества гостиничных услуг на основе процессного подхода // Экономический анализ: теория и практика. – 2014, №26 (377). – С. 10–16.
5. Джум Т.А, Ксенз М.В. Спектр предлагаемых услуг как основа сервисной политики предприятия общественного питания // Сфера услуг: инновации и качество. – 2018, № 39. – С. 13–23.
6. Шоул Дж. Первокласный сервис как конкурентное преимущество. – М.: Альпина Паблицер, 2019 – 384 с.
7. Антощенко В. Ух ты! Сервис. – М.: Альпина Паблицер, 2019 – 299 с.
8. ГОСТ Р 52113—2014 «Услуги населению. Номенклатура показателей качества услуг» URL: <http://docs.cntd.ru/document/1200114171>

УДК 658.148

*Куцегреева Л.В.,  
к.э.н., доцент  
кафедры финансов и кредита  
Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова  
Наливкина В.В.  
к.э.н., доцент*

## ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

### SOURCES OF FINANCING OF THE ORGANIZATION

**Аннотация:** Проблема привлечения капитала для предприятий любых форм собственности обретает новые черты, и характерной особенностью получения средств становится требование мобильности и доступности источников финансирования в сочетании с невысокой платой за привлеченные финансовые ресурсы. В статье приведена классификация субъектов хозяйствования по масштабу деятельности и особенностям формирования финансовых ресурсов. Показана роль трансфертного ценообразования как инструмента управления прибылью хозяйствующих субъектов. Доказана гипотеза о возможной мобилизации собственных финансовых ресурсов в холдинговых структурах, а также малых и средних предприятиях посредством механизма трансфертного ценообразования. Показана важность использования резервов для полноценного функционирования всех элементов финансово-инвестиционного механизма.

**Abstract:** The problem of attracting capital for enterprises of all forms of ownership acquires new features, and a characteristic feature of obtaining funds is the requirement of mobility and availability of funding sources in combination with low fees for the attracted financial resources. The article presents the classification of economic entities by the scale of activity and peculiarities of formation of financial resources. The role of transfer pricing as a tool for profit management of economic entities is shown. The hypothesis of possible mobilization of own financial resources in holding structures, as well as small and medium-sized enterprises through the mechanism of transfer pricing is proved. The importance of using reserves for the full functioning of all elements of the financial and investment mechanism is shown.

**Ключевые слова:** собственные средства, заемные средства, привлеченные средства, трансфертное ценообразование, краудинвестинг, капитализируемая прибыль, облигационный займ.

**Keywords:** own funds, borrowed funds, borrowed funds, transfer pricing, crowdinvesting, capitalized profit, debt loan.

Скорость возникновения инноваций является главной движущей силой экономического прогресса общества, а множество вызовов и угроз, возникающих перед субъектами хозяйствования и перед отдельной личностью носят технологический и научный характер.

В связи с этим проблема привлечения капитала для предприятий любых форм собственности обретает новые черты, и характерной особенностью получения средств становится требование мобильности и доступности источников финансирования в сочетании с невысокой платой за привлеченные финансовые ресурсы. Сочетание указанных признаков позволит сформировать эффективную систему источников финансирования субъектов хозяйствования.

Благодаря современному уровню развития информационно-коммуникационных технологий возникают новые решения проблемы формирования источников финансирования субъектов хозяйствования, что является одной из первостепенных задач для вновь создаваемого и действующего бизнеса. На рынке капитала появляются альтернативы традиционным заемным источникам финансирования, таким как банковское кредитование, эмиссия долевых и долговых финансовых инструментов, и многие субъекты хозяйствования на ранней стадии развития стали привлекать средства через краудинвестинговые площадки, а также использовать займы в рамках программ микрофинансирования.

Среди субъектов хозяйствования, объединенных в группы на основе единого финансового управления и перераспределения денежных потоков, все большее распространение получает метод формирования трансфертных цен и как способ минимизировать расходы, и как метод снижения налоговой нагрузки, и как альтернативный источник финансирования за счет перераспределения собственных ресурсов внутри группы субъектов.

В широком смысле трансфертную цену принято трактовать как «необычную», которая подлежит контролю со стороны налоговых органов, и ее величина

устанавливается в целях снижения налоговой нагрузки, а не для достижения коммерческой выгоды.

Трансфертная цена - это механизм отражения стоимости товаров/работ/услуг, который применяется внутри групп предприятий и устанавливается между двумя взаимосвязанными лицами по их сделкам.

Основные проблемы функционирования и развития субъектов хозяйствования связаны с поиском доступных источников финансирования как по объему, необходимому для развития деятельности, так и по временному сроку. В рамках данного исследования выделены две укрупненные группы хозяйственных структур:

- холдинговые структуры (крупный бизнес);
- субъекты малого и среднего предпринимательства.

Каждая из двух групп хозяйствующих структур имеет свои интересы, обуславливающие стратегию их экономического поведения, а также планирование финансовой деятельности. Если принимать за основу условное деление всех хозяйствующих субъектов по объему и масштабу бизнеса на крупные предприятия (холдинговые структуры) и субъекты малого и среднего предпринимательства, то можно обозначить следующие проблемы.

Для малых и средних предприятий предпосылки появления потребности в оптимальных источниках финансирования проявляются:

- в сокращении платежеспособного спроса на производимую продукцию;
- в отсутствии оборотных средств в связи со значительным сокращением оборотов (объемов производства и продаж), особенно в сфере строительства, производства, грузоперевозках, сфере услуг;
- в росте просроченной кредиторской задолженности перед коммерческими банками, микрофинансовыми организациями, лизинговыми компаниями и прочими контрагентами при отсутствии системы и понятных регламентов ее реструктуризации;
- в усилении тенденции системы неплатежей.

В связи с этими факторами предприятиям малого и среднего бизнеса необходимы источники финансирования для преодоления трудностей в процессе деятельности, а именно для расширения линейки товаров и услуг, улучшения механизмов производства, применения новых технологий, выполнения своих обязательств перед клиентами.

В отличие от крупного бизнеса, который привлекает источники финансирования деятельности в основном для расширения и развития, на малых и средних предприятиях вопрос поиска и привлечения финансовых ресурсов возникает как при формировании стартового капитала для открытия бизнеса, так и при создании необходимых условий для его расширения. Особенно проблематичным вопросом для малого и среднего бизнеса оказывается поиск источников финансирования именно на начальном этапе. На первой ступени предприниматели ищут стартовый капитал для реализации своего дела, основными источниками которого, как правило, являются финансовые возможности членов семьи и близких родственников. Но этих средств недостаточно для закрепления позиций на рынке. В то же время частные инвесторы не торопятся вкладывать свои деньги в МСП, так как для них это неоправданный риск.

В холдинговых структурах возникают иные финансовые проблемы и потребности. Значимое влияние на финансовый результат оказывают транзакционные издержки. Это особенно актуально для многократно повторяющихся операций с идиосинкразическими (изготовленными в соответствии с требованиями потребителей) продуктами, которые требуют инвестиций в специфические активы: человеческие, основные, оборотные, финансовые. С данной проблемой наиболее часто сталкиваются отрасли, подверженные наиболее мобильному изменению технологий, такие как электроника, связь, проектирование информационных систем или связанные с правами интеллектуальной собственности или патентным правом, например, фармацевтика. В связи со значительной долей технологической независимости многие холдинговые структуры внедряют торговлю на всех стадиях своего производства и распределения, что позволяет им организовать вертикальную интеграцию в структуре управления.

Преимущество вертикальной интеграции в холдинге заключается в том, что обозначенная структура управления позволяет снизить финансовые риски, поскольку в данном случае контролируется весь процесс создания стоимости - от добычи сырья до продажи конечному потребителю. В этой ситуации перераспределение источников финансирования внутри холдинга является управляемым процессом и дает возможность регулировать объем, временной период и срок привлечения финансовых ресурсов.

Формирование источников финансирования субъектов хозяйствования исторически происходит при совокупности различных факторов. Ряд экономистов, как российских, так и зарубежных предлагают разнообразные методы выбора источников

финансирования. В основе каждого из них рассмотрен единичный критерий, такой как налоговая выгода, стоимость привлечения конкретного источника, доступность и скорость привлечения ресурсов, жизненный цикл товара/услуги/проекта, требующего инвестирования, а также риски, связанные с формированием и использованием того или иного источника финансирования.

При выборе источника финансирования нелогично ограничиваться ориентиром исключительно на один критерий. Основным из ключевых параметров, который влияет на выбор источника финансирования, является его стоимость. Это фактор, который всегда принимается во внимание при формировании инвестиционного капитала субъекта хозяйствования. В стоимости привлекаемого источника помимо платежей стоит учитывать и затраты, связанные с привлечением (в большей степени связано с таким источником финансирования, как эмиссия ценных бумаг).

Доступность финансовых источников на рынке также играет немаловажную роль при принятии решения. К примеру, низкая стоимость источника финансирования не всегда говорит о его доступности. Оказывают влияние многие факторы, среди которых организационно-правовая форма предприятия, объем выручки, залоговое обеспечение, наличие постоянных активов и оборотных средств, деловая репутация, положительная кредитная история, оперативность привлечения источника финансирования и иные факторы.

Следующим и также немаловажным критерием при выборе источника финансирования является целевое назначение, которое в первую очередь взаимосвязано со сроком привлечения финансовых ресурсов. В большей степени долгосрочные финансовые ресурсы направляются на инвестиционную деятельность предприятия и вложение в основные активы, тогда как на краткосрочный период источники финансирования привлекаются чаще всего для пополнения оборотного капитала или обеспечения текущей деятельности и текущих расходов.

Отдельно стоит выделить такой критерий, как степень влияния на принятие решений и уровень контроля со стороны инвесторов и кредиторов. В большей степени «размытие» долей в капитале предприятия может привести к потере управленческого контроля. В свою очередь при привлечении кредитных средств со стороны банка также могут быть выдвинуты требования по согласованию с кредитором каких-либо условий.

По отношению к субъекту хозяйствования источники финансирования можно разделить на две группы: внутренние и внешние (табл. 1). Обе группы источников

имеют свои положительные и отрицательные стороны с точки зрения скорости и доступности их привлечения. Дополнительно стоит отметить риски, связанные с привлечением того или иного источника финансирования. Сочетание различных источников финансирования накладывает на собственников хозяйствующих структур определенные обязательства (от выплаты дивидендов в определенном размере до целевого использования средств). Невыполнение заранее установленных условий может привести к несостоятельности или банкротству предприятия.

**Таблица 1.**

**Преимущества и недостатки внутренних и внешних источников финансирования субъектов хозяйствования**

<b>Источник финансирования</b>	<b>Преимущества</b>	<b>Недостатки</b>
Внутренние источники	Доступность финансовых ресурсов. Не увеличивают риски банкротства. Позволяют сохранить контроль и управляемость. Не требуют выплат по обязательствам	Ограниченность объема привлечения финансирования. Изъятие средств из оборота. Влияют на финансовую стабильность и ликвидность предприятия. Трудность прогнозирования привлекаемого капитала
Внешние источники	Крупные объемы привлечения средств Возможность выбора формы финансирования. Увеличение рентабельности при использовании «финансового рычага». Снижение налога на прибыль за счет отнесения процентов по обязательствам на расходы предприятия	Длительный период привлечения средств. Наложение ограничений со стороны кредитора. Возникновение риска банкротства и нарушение платежеспособности, а также возможность потери контроля за финансовым результатом деятельности. Риск снижения рентабельности и ликвидности активов предприятия

Группу внутренних источников финансирования составляют собственные средства хозяйствующих субъектов, в группу внешних источников финансирования входят заемные и привлеченные средства, что представлено на рисунке 1.

<b>Источники финансирования</b>		
<b>Внутренние</b>	<b>Внешние</b>	
<b>Собственные средства:</b>	<b>Заемные средства:</b>	<b>Привлеченные средства:</b>
- Амортизация	- Кредиты	- Обыкновенные акции
- Капитализируемая прибыль	- Лизинг	- Привилегированные акции
- Трансфертное ценообразование	- Облигационные займы	- Субсидии
	- Микрофинансирование	- Гранты
	- Краудинвестинг	

**Рис. 1.** Классификация источников финансирования деятельности субъектов хозяйствования по происхождению



Поиск источников финансирования является одной из первостепенных задач как для начинающего предприятия, так и для действующего бизнеса.

Рассмотрим источники внешнего финансирования. Именно они могут обеспечить финансирование крупных капиталовложений субъектов хозяйствования на длительный срок.

Внешние источники финансирования подразделяются на привлеченные и заемные средства. Заемные средства включают в себя банковское кредитование, микрофинансирование, лизинг, краудинвестинг и средства, полученные посредством облигационного займа, а привлеченные средства представляют собой финансовые ресурсы, полученные от размещения долевых финансовых инструментов, то есть обыкновенных и привилегированных акций субъектов хозяйствования, а также средства государственной поддержки в виде субсидий и грантов,

К внутренним источникам финансирования, обеспечивающим стабильное и ритмичное развитие хозяйствующих субъектов, относится амортизация, капитализируемая прибыль, а также механизм применения трансфертного ценообразования. Необходимо отметить, что внутренние источники финансирования могут быть использованы только в случае, когда деятельность предприятия уже ведется, то есть для действующего бизнеса, что является существенным ограничением. Кроме того, данные источники могут приносить не столь большие объемы средств, следовательно, не могут обеспечить реализацию крупномасштабного инвестиционного проекта. В основном за счет этих средств хозяйствующий субъект может осуществлять модернизацию и замену оборудования, реконструкцию и расширение производства. Для более длительных капитальных вложений с неопределенным сроком окупаемости использовать внутренние источники финансирования нецелесообразно.

Одним из значительных собственных источников финансирования вложения является чистая прибыль, размер которой напрямую зависит от качества управления хозяйствующим субъектом. Формирование и распределение прибыли является конечной целью финансового управления любого предприятия. Росту данного показателя подчинены все блоки его финансовой политики, а также развитие и улучшение иных абсолютных и относительных показателей финансовой деятельности. Теоретически вся чистая прибыль может быть направлена на инвестиционные вложения. Однако в большинстве случаев часть чистой прибыли распределяется в виде

дивидендов между акционерами или собственниками бизнеса в случае с субъектами малого и среднего предпринимательства, и тогда в распоряжении предприятия остается только свободный остаток денежных средств как источник для ведения инвестиционной деятельности.

Амортизационные отчисления являются одним из самых незначительных источников финансирования, амортизационные нормы не пересматривались длительное время и совершенно не учитывают возможную модернизацию или реконструкцию оборудования и основных средств. Кроме того, размер амортизационных отчислений в значительной степени зависит от наличия у субъекта хозяйствования действующих внеоборотных активов и их балансовой стоимости. Данную ситуацию можно изменить, если пересмотреть нормы амортизации, в особенности в части основных амортизируемых средств, в отношении которых была проведена модернизация или реконструкция, то есть были вложены дополнительные инвестиции предприятия в целях увеличения их балансовой стоимости. Изменение норм амортизации поможет превратить амортизационные отчисления из незначительного и формального источника самофинансирования в значимый ресурс аккумуляции собственных средств предприятия.

Трансфертное ценообразование - это установление стоимости на основании внутрифирменных цен, которые могут отличаться от рыночных внутри холдинга. Главное преимущество данного источника финансирования - максимальное уменьшение налогов в холдинговых структурах и трансфер общей прибыли в пользу отдельных предприятий, входящих в состав данного холдинга, располагающихся, как правило, в странах с минимальной налоговой нагрузкой.

Внешние источники финансирования, состоящие из эмиссии акций, облигационных займов, финансовых ресурсов государственной поддержки в виде субсидий и грантов, банковских кредитов, микрозаймов, лизинга, краудинвестинга представляют в теории неограниченные возможности для хозяйствующих субъектов привлекать значительные объемы финансовых ресурсов, необходимых для вложения в различные инвестиционные проекты.

Источником долевого финансирования является размещение акций предприятия. Выпуск акций как механизм привлечения финансовых ресурсов обычно используется для финансирования масштабных проектов. Преимуществом эмиссии акций является то, что данный источник финансирования не имеет ограничения в отношении и сроков,

и объемов привлечения, а также привлеченные ресурсы не подлежат возврату инвесторам. Однако в случае с финансированием инвестиционного проекта акции обладают теми же недостатками, что и облигации, основной из которых связан со снижением во времени стоимости денег, поступающих на баланс предприятия всей суммой, а не по мере необходимости оплаты капитальных издержек.

Недостатками данного источника финансирования является более высокая стоимость по сравнению с банковским кредитованием, обусловленная высокими затратами на выпуск акций (вознаграждение андеррайтеру, государственная пошлина, оплата услуг финансовых консультантов, инвестиционных и PR-агентств), а впоследствии и на поддержание капитализации, формирование положительного имиджа и деловой репутации субъекта хозяйствования. Кроме того, эмиссия акций может осуществляться лишь структурами, созданными в организационно-правовой форме акционерных обществ. Для малых и средних предприятий формирование данного источника финансирования недоступно. Для предприятий, находящихся в стадии «зрелости», очередная эмиссия акций может неблагоприятно сказаться на курсе уже выпущенных акций, что также является значительным ограничением для доступа к данному источнику финансирования.

Одним из значительных источников финансирования являются средства государственной поддержки. Наибольший интерес в качестве источников финансирования представляют невозвратные финансовые инструменты в виде субсидий и грантов.

Государство через средства бюджетов трех уровней (федерального, бюджетов субъектов РФ и муниципальных бюджетов) стимулирует развитие инвестиционной деятельности субъектов хозяйствования, поддерживая имеющие стратегическое значение для экономики страны отрасли через реализацию на всех уровнях различных национальных проектов. Получателями бюджетных средств могут выступать предприятия всех форм собственности, при этом преимущественное право на получение государственной поддержки имеют высокоэффективные проекты с коротким сроком окупаемости (до двух лет), связанные с развитием приоритетных отраслей национальной экономики.

Также отличительной особенностью данного источника финансирования является то, что указанные средства могут использоваться только в целевом назначении. В случае расходования средств не по назначению, происходит не только

возврат средств, предоставленных хозяйствующему субъекту, но и наложение мер ответственности по законодательству Российской Федерации.

Для субъектов хозяйствования с устойчивым положением и высокой конкурентоспособностью наиболее привлекательными являются заемные источники финансирования в форме банковского кредита. Из неоспоримых преимуществ банковского кредита следует назвать возможность привлечения для предприятий любой организационно-правовой формы, находящихся на любой стадии их жизненного цикла (в случае финансовой устойчивости, наличии обеспечения и соответствии иным критериям кредитной организации).

Кредит представляет собой, с одной стороны, денежную сумму, предоставляемую банком на обозначенный срок при выполнении определенных условий, а с другой стороны, четко регламентированную технологию удовлетворения заявленной заемщиком финансовой потребности.

Преимуществом банковского кредита как источника финансирования деятельности субъектов хозяйствования является возможность высокого объема привлечения и доступность ресурсов, однако при этом банк требует обеспечения кредита для снижения рисков невозврата средств.

К недостаткам данного источника можно отнести сложность оформления документации, а также согласование условий сделки, необходимость выплачивать проценты в соответствии с условиями договора в отличие от выплаты дивидендов при эмиссии акций. Также нужно учитывать необходимость соответствия заемщика требованиям банка в отношении финансовой устойчивости, платежеспособности и чистоты кредитной истории.

Важным источником среднесрочного и долгосрочного финансирования для субъектов хозяйствования является финансовая аренда или лизинг. Механизм лизинга позволяет обеспечить дополнительный приток финансирования, в частности, в производственный сектор экономики, тем самым способствуя увеличению внутреннего производства, росту выручки через рост объема продаж, модернизации основных активов и, как следствие, увеличению их балансовой стоимости, что в итоге обеспечит финансовую стабильность хозяйствующему субъекту. Данный источник финансирования доступен не только для холдинговых структур, лизинг является одним из возможных инструментов инвестирования в малый и средний бизнес.

Однако механизм лизинга подразумевает более значительную гибкость при становлении условий погашения задолженности, чем механизм банковского кредитования для вложения во внеоборотные активы. Также преимуществом лизинга является использование различных налоговых льгот, например, включение лизинговых платежей в расходы для целей налогообложения.

Одним из источников финансирования при помощи внешних заемных средств является облигационный заем на основе выпуска облигаций (рис. 1). В условиях формирования и развития инновационной экономики облигационный заем является значимым источником финансирования, поскольку в случае массового выпуска корпоративных ценных бумаг осуществляется привлечение денежных средств населения в реальный сектор экономики, таким образом происходит трансформация накоплений населения в инвестиционные ресурсы. Облигационные займы в некоторой степени являются конкурирующим с банковским кредитованием способом привлечения заемных средств и достаточно часто замещают банковский кредит, о чем свидетельствуют процессы секьюритизации современных финансовых рынков.

Облигационные займы имеют ряд преимуществ, что представлено на рисунке 2.

<b>Преимущества</b>	<b>Недостатки</b>
Независимость от отдельно взятого кредитора	Значительные расходы в момент эмиссии
Возможность управления долгом	Длительный период привлечения средств
Привлечение ресурсов широкого круга инвесторов	Высокая финансовая ответственность за своевременную выплату процентов и основной суммы долга при погашении
Отсутствие утраты контроля над управлением	

**Рис. 2.** Преимущества и недостатки облигационного займа как источника финансирования

При использовании данного источника финансирования привлекаются ресурсы более широкого круга инвесторов, что дает возможность эмитенту получить гораздо больший объем средств. Также среди преимуществ облигационных займов можно выделить привлечение ресурсов на более длительный срок, поскольку банковские кредиты обычно выдаются на небольшой срок в связи с тем, что банки имеют короткие пассивы. Однако в случае с финансированием инвестиционного проекта облигации обладают теми же недостатками, что и акции: снижение временной стоимости денег, фактор инфляции и различные виды рисков оказывают влияние на возможность спрогнозировать будущие денежные потоки.

Способность в полном объеме и своевременно рассчитываться по обязательствам, предусмотренным облигационным займом, сразу будет очевидна всем участникам финансового рынка. В связи с этим сформировались новые способы аккумуляции денежных средств для финансирования проектов. Но при принятии управленческих решений стоит также понимать, в чем заключаются сильные и слабые стороны используемых инструментов.

Использование заемных ресурсов сопряжено с формированием публичной кредитной истории, что создает предпосылки для будущего размещения иных ценных бумаг и является важным элементом с точки зрения укрепления репутации хозяйствующих структур.

Микрофинансирование - это финансовая отрасль, направленная на предоставление займов субъектам хозяйствования, не имеющим возможности по ряду причин воспользоваться банковскими кредитами, например, начинающим предпринимателям, которым не хватает средств для начала ведения предпринимательской деятельности или же для поддержания текущих расходов и платежеспособности. Данный источник финансирования ориентирован прежде всего на микро- и малый бизнес.

Микрофинансирование в РФ несет в себе функции расширения финансовой доступности - достижения состояния финансового рынка, при котором субъекты малого и среднего предпринимательства имеют полноценную возможность получения доступных финансовых ресурсов на разных стадиях их жизненного цикла. Сейчас реализуется множество различных программ микрофинансирования, которые предлагают предприятиям не только банки, но и специализированные микрофинансовые организации.

В настоящее время микрофинансовые организации предлагают получить заем на срок от 1 месяца до 3 лет до 5 млн руб.

Процентная ставка по таким займам обычно не афишируется и определяется каждым банком, фондом или микрофинансовой организацией индивидуально. Банк России установил предел в 40% для предоставления займов малому бизнесу. Практически все программы микрофинансирования предусматривают наличие обеспечения под требуемую сумму. Но в отличие от обычных кредитов это обеспечение не обязано быть стопроцентным, то есть получение займа возможно, даже если всего предоставленного в залог имущества хватает только на покрытие его части.

Ужесточение требований коммерческих банков к предприятиям различных форм собственности существенно ограничило возможности последних для доступа к необходимому объему финансовых ресурсов, и, как следствие, для полноценного финансового развития. В связи с этим важное место в формировании системы источников финансирования заняли краудинвестинговые площадки, предлагающие начинающим и действующим предприятиям аккумулировать средства через инвестиции неограниченного числа инвесторов. В связи с развитием информационных технологий, способствующих возникновению новых, альтернативных способов аккумуляции денежных средств для финансирования проектов, краудинвестинг уверенно формируется как новый тренд, связанный с решением различных задач по мобилизации финансовых ресурсов многочисленной группой инвесторов. Отсутствие географических ограничений для привлечения капитала является основным преимуществом краудинвестинга перед другими формами привлечения заемных ресурсов.

Наибольший интерес в рамках данного исследования представляет механизм трансфертного ценообразования, закономерности применения которого являются недостаточно изученными в научной литературе.

Многие экономисты отмечают, что холдинговая структура достигает конкурентного преимущества, создавая стоимость, тем самым генерирует прибыль. Компоненты стоимости (то есть низкие издержки, рост объема продаж и маржа прибыли) или способность предприятия внутри холдинга создавать стоимость зависят от инвестиционной привлекательности отрасли, его конкурентной позиции и от выбранной финансовой стратегии.

Цепочки создания стоимости ориентированы на конкретные бизнес-единицы, которые осуществляют деятельность для достижения и поддержания конкурентного преимущества всего холдинга. Это дает возможность оценить, какие бизнес-единицы создают и увеличивают стоимость, а какие нет. Последние могут затем быть расформированы, а ограниченные ресурсы освобождены для альтернативного использования.

В результате внутренней торговли возникают связи различной степени сложности как внутри одной цепочки создания стоимости, так и между цепочками разных подразделений. Система трансфертного ценообразования охватывает множество видов деятельности, которые составляют конкурентное преимущество

холдинга. Например, интернационализируя торговлю, предприятия внутри холдинга создают конкурентам барьеры для вхождения на рынок.

Внутренние транзакции создают стоимость для внутренних покупателей, которая не обязательно совпадает со стоимостью для внешних потребителей. Если для одного из участников внутренней торговли трансфертная цена невыгодна, такая деятельность не создает стоимости. Это сокращает способность генерировать стоимость и отдельных бизнес-единиц, и всего холдинга.

- Установление трансфертных цен отличается следующими преимуществами: распределением сфер влияния между разными предприятиями внутри одной холдинговой структуры;
- выводом средств, заработанных дочерними предприятиями, из государств с ограничениями на вывод капитала;
- захватом большей части рынка посредством искусственного уменьшения стоимости продукции.

Трансфертное ценообразование актуально не только для крупных холдингов, но и для субъектов малого и среднего предпринимательства. Уменьшение налогообложения, оптимизация расходов и, как следствие, увеличение прибыли достигается совершенно законными путями. Конечная стоимость образуется на основании субъективных свойств товара.

Трансфертное ценообразование предполагает расчет стоимости на основании цен, установленных между взаимозависимыми сторонами, которые могут воздействовать на следующие финансовые показатели друг друга:

- стоимость сделок;
- размеры выручки и прибыли;
- иные финансово-экономические параметры.

Критериями отнесения сторон к взаимосвязанным являются следующие:

- 1) прямое или косвенное участие физических или юридических лиц в капитале компании, составляющее не меньше 25%;
- 2) родственная связь между физическими лицами;
- 3) наличие должностной подчиненности.

Стоит отметить, что холдинговые структуры, формирующие трансфертные цены, находятся под более пристальным вниманием налоговых органов, по запросу которых обязаны предоставить документы по совершаемой сделке в рамках



трансфертного ценообразования в целях проверки на предмет объективности формирования цен.

Развитие холдинговых структур по пути формирования гибкого ценообразования внутри предприятий холдинга и аккумуляции при помощи данного механизма собственных источников финансирования является очень острой проблемой для роста экономики Российской Федерации как страны с ярко выраженным промышленным потенциалом и промышленными генами. В связи с этим внедрение, развитие и грамотное применение методов трансфертных цен могло бы способствовать снижению финансовых рисков российских промышленных холдингов, минимизации налоговой нагрузки, возможности увеличить объем собственных источников финансирования за счет аккумуляции ресурсов внутри холдинга.

Деятельность по подтверждению рыночных цен на промышленных предприятиях, которые попадают под контроль налоговых органов РФ при применении механизма трансфертного ценообразования, - это особое искусство, требующее учитывать юридические тонкости и прогнозировать риски - финансовый и налоговый - с целью обосновать перед ФНС отсутствие получения необоснованной налоговой выгоды. По всем участникам сделки при трансфертном ценообразовании, как правило, проводится обязательная налоговая проверка. Снижение количества подобных проверок позволило бы производству Свердловской области и отрасли производства в целом по РФ развиваться более успешно и динамично.

Решение основных проблем российской промышленности, таких как необходимость технологической модернизации в применении методов трансфертных цен в промышленных холдинговых структурах в целом по РФ. Проблема развития, освоения и внедрения новых технологий производства тесно связана с нехваткой и низкой доступностью источников финансирования для промышленных предприятий. Нестабильность материальной базы сказывается на сложности обновления технологической базы и невозможности внедрять инновации и переходить на новый технологический уклад развития промышленным предприятиям страны в целом.

Снижение налоговой нагрузки, минимизация налогового риска, аккумуляция собственных источников финансирования с помощью применения механизма трансфертного ценообразования помогли бы обеспечить рост, эффективность и конкурентоспособность национального производства, расширить существующие и

открыть новые рынки сбыта промышленной продукции российских производителей как на региональном, так и на федеральном уровне.

Перечень методов трансфертного ценообразования и рекомендации к выбору определенного из них содержится в гл. 14.3 НК РФ. Рассмотрим возможность их применения на практике взаимодействия предприятий в рамках одной холдинговой структуры.

1. Метод сопоставимой неконтролируемой цены считается приоритетным, поскольку может использоваться во всех случаях, исключая ситуации с наличием законных ограничений. Суть его состоит в установлении окончательной цены на основании сравнения цен на аналогичные объекты. Актуален этот метод только в том случае, если есть информация из открытых источников о ценах на идентичную продукцию. Использовать метод сопоставимой неконтролируемой цены необходимо в следующих ситуациях:

- сделка с контрагентом, условия которой идентичны условиям внутренних сделок, производимых субъектом;
- выдача займа;
- разработка товарного знака;
- операции с продукцией, по которой есть биржевые котировки или прочие статистические данные.

Во всех этих случаях можно найти сведения о ценах на объекты, которые сопоставимы с реализуемым объектом.

2. Метод цены последующей реализации. Принцип применения данного метода заключается в том, что происходит сопоставление рыночного интервала рентабельности независимых лиц с валовой рентабельностью, приобретенной вследствие сделки с лицом, которое зависит от холдинговой структуры. Если предприятие закупает продукцию у взаимозависимого лица и продает ее в дальнейшем независимому лицу, применение данного метода актуально. В его рамках проверяется получение дистрибьютором валовой рентабельности и объективность закупочных цен. Полученное значение нужно сравнить с валовой рентабельностью независимых дистрибьюторов. Если данный финансовый показатель в рамках сделки находится внутри рыночного интервала, закупочная цена признается рыночной.

3. Затратный метод. Его применение подразумевает анализ не закупочных цен, а стоимостей при продаже. В данном случае необходимо сравнить валовую рентабельность трат с рыночным интервалом независимых лиц.

Рассмотренные три метода трансфертного ценообразования на практике применяются достаточно редко. Связано это с тем, что холдинговой структуре проблематично оценить реальные данные о валовой рентабельности независимых лиц вследствие закрытости данной информации. Кроме того, сравниваемые сделки должны быть сопоставимыми.

1. Метод чистой маржи сделки является достаточно популярным. В его рамках во внимание принимаются параметры операционной рентабельности. Рассмотрим этапы применения метода:

- проведение функционального анализа;
- выбор участника, который будет тестироваться;
- подбор финансового показателя;
- поиск источника получения данных;
- поиск предприятий, показатели которых являются сопоставимыми;
- определение рыночного интервала рентабельности;
- сравнение рентабельности тестируемого участника с рыночным интервалом.

К примеру, предприятие занимается оптовыми закупками. Тогда необходимо найти иные предприятия, которые также специализируются на оптовых закупках и публикуют информацию о финансовых показателях своей деятельности в открытом доступе. После этого определяется рыночный интервал и сравнивается рентабельность или чистая маржа сделки субъекта с рентабельностью (чистой маржой сделки) сопоставимых предприятий.

2. Метод разделения прибыли. Данный метод используется крайне редко, что связано со сложностью его применения. В его основе - разделение или перераспределение прибыли всех участников операции пропорционально функциям, которые ими исполнялись. При разделении прибыли можно ориентироваться на особенности распределения финансовых потоков между независимыми участниками в рамках сопоставимой сделки.

Применение механизма трансфертных цен и возникающих при этом финансовых рисков, сопутствующих деятельности любого предприятия, образуют прямую взаимосвязь. С точки зрения формирования себестоимости, ценообразования и формирования налоговой базы при производстве и реализации продукции особое значение для предприятий крупного бизнеса приобретает минимизация налоговых рисков с помощью механизма применения трансфертных цен. Трансфертную цену можно устанавливать до такого предела, пока не будет покрыта себестоимость

продукции. Однако наиболее оптимальной трансфертной ценой будет та, которая может принести максимальный маржинальный доход.

В качестве завершения исследования альтернативных вариантов источников финансирования деятельности субъектов хозяйствования различных форм собственности, необходимо констатировать, что применение трансфертных цен может выступать альтернативным источником финансирования за счет мобилизации собственных средств предприятия в сфере крупного бизнеса и холдинговых структур, предприятий и представительств в зарубежных странах, в том числе при плановом и взаимовыгодном обмене товарами и услугами. Установление трансфертных цен, кардинально отличающихся от средних цен на товары, продукты и услуги в отдельном сегменте рынка, позволяют руководству холдинга:

- перераспределять финансовый результат в виде прибыли между предприятиями внутри холдинга;
- выводить прибыль в денежном эквиваленте, получаемую предприятиями и филиалами, из стран с действующим ограничением на вывоз капитала;
- перераспределять рынки сбыта согласно специфике производимой или реализуемой продукции, предоставляемых услуг.

Самым главным преимуществом трансфертного ценообразования как источника финансирования за счет собственных ресурсов является то, что при применении данного механизма субъекты хозяйствования имеют возможность управлять перераспределением собственных источников финансирования, а также формированием и распределением прибыли внутри холдинга, что позволяет сохранять финансовую стабильность и сбалансированность, а также возникает уникальная возможность завоевывать новые рынки сбыта за счет искусственного занижения цен на определенные товары, работы или услуги.

### **Список литературы**

1. Баладыга Э.Г. Практика антикризисного финансового управления организацией в современных условиях // Сфера услуг: инновации и качество. 2018. №37. С. 3-10.
2. Баранова А.Б. История зарождения трансфертного ценообразования. Проблемы. Риски. Возможные решения//Молодой ученый. 2015. № 19. С. 356 — 359.

3. Бобрешова М.В., Ермакова Ю.С. Реализация долгосрочной финансовой политики в рамках финансовой стратегии организации // Вектор экономики. 2018. №10 (28). С. 80.
4. Дук А.Ю., Джамалдинова М.Д. Выбор источников финансирования для эффективной реализации инвестиционного проекта// Вопросы региональной экономики. 2014. № 4.
5. Дука Н.Е. Трансфертное ценообразование в деятельности предприятия // Студенческий электронный научный журнал. 2017. № 6.
6. Ермакова Ю.С., Красюк В.А. Роль заёмного капитала в управлении организацией // Сфера услуг: инновации и качество. 2018. № 37. С. 20-32.
7. Ермакова Ю.С., Красюк В.А. Модели формирования структуры капитала // Сфера услуг: инновации и качество. 2018. № 39. С. 29-44.
8. Пидяшова О.П., Паладыч Г.А. Финансовый механизм управления деятельностью предприятия // Сфера услуг: инновации и качество. 2018. №35. С. 27-35.

УДК 351/354

*Лопатина И.Ю.**к.э.н., доцент**кафедры экономики и управления**Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова**Ларионова Д.О.**Магистрант**кафедры экономики и управления**Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова*

## УПРАВЛЕНИЕ ВОСПРОИЗВОДСТВОМ ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ

### MANAGING THE REPRODUCTION OF HUMAN RESOURCES AT THE REGIONAL LEVEL

**Аннотация:** в статье рассмотрены воспроизводственные циклы региона как основа социально-экономического развития, критерии и соответствующие им показатели социально-экономического развития региона, представлена характеристика категорий человеческих ресурсов, рассмотрены фазы воспроизводства человеческих ресурсов: формирование, распределение, перераспределение и использование человеческих ресурсов.

**Abstract:** the article considers the reproduction cycles of the region as the basis of socio-economic development, criteria and corresponding indicators of socio-economic development of the region, describes the characteristics of categories of human resources, considers the phases of reproduction of human resources: the formation, distribution, redistribution and use of human resources.

**Ключевые слова:** воспроизводственные циклы региона, показатели социально-экономического развития, фазы воспроизводства человеческих ресурсов, стадии (этапы) воспроизводства человеческих ресурсов, структура управления воспроизводством человеческих ресурсов.

**Keywords:** reproduction cycles of the region, indicators of socio-economic development, phases of reproduction of human resources, stages (stages) of reproduction of human resources, management structure of reproduction of human resources.

В настоящее время основной целью социально-экономического развития большинства стран мира и их регионов является улучшение качества жизни населения. Поэтому процесс социально-экономического развития включает в себя три важнейшие составляющие:

- повышение доходов, улучшение здоровья населения и повышение уровня его образования;
- создание условий, способствующих росту самоуважения людей в результате формирования социальной, политической, экономической и институциональной систем, ориентированных на уважение человеческого достоинства;
- увеличение степени свободы людей, в том числе их экономической свободы.

Последние две составляющие качества жизни не всегда учитываются при оценках степени социально-экономического развития стран и регионов, однако в последнее время им придается все большее значение.

В качестве целей социально-экономического развития региона используются такие, как увеличение доходов, улучшение образования, питания и здравоохранения, снижение уровня нищеты, оздоровление окружающей среды, равенство возможностей, расширение личной свободы, обогащение культурной жизни.

Основу социально-экономического развития региона представляют воспроизводственные циклы, которые составляют единую систему, обеспечивая условия для взаимодействия всех субъектов региональной экономики. Воспроизводственные циклы - части региональной системы, отражающие тот или иной аспект общественного воспроизводства. Для каждого уровня региональной экономики характерна своя совокупность воспроизводственных циклов, которые замыкаются в границах территориальных образований различных рангов. В свою очередь, каждый из воспроизводственных циклов можно рассматривать как относительно самостоятельную подсистему со своими специфическими особенностями воспроизводства. К региональным воспроизводственным циклам относятся: производство трудовых ресурсов; кредитно-денежных ресурсов; инвестиционного процесса; природных

ресурсов; производственных и социально-бытовых услуг; услуг рыночной инфраструктуры, информационных услуг (таблица 1).

Соответственно целям развития регионов строится система критериев (характеристик развития) и показателей, которые измеряют эти критерии. Несмотря на некоторые различия между странами и регионами в иерархии ценностей и в целях развития, международные организации оценивают степень развития стран и регионов по некоторым универсальным интегральным показателям. Одним из таких показателей является индекс развития человека, разработанный в рамках «Программы развития» ООН.

При этом для расчета используются три показателя экономического развития:

- ожидаемая продолжительность жизни при рождении;
- интеллектуальный потенциал (грамотность взрослого населения и средняя продолжительность обучения);
- величина душевого дохода с учетом покупательной способности валюты и снижения предельной полезности дохода.

В межрегиональном сравнении, точно так же, как и в международном анализе, можно использовать индекс развития человека и другие аналогичные показатели.

**Таблица 1.**

**Воспроизводственные циклы региона**

Воспроизводственный цикл	Характеристика
Воспроизводство трудовых ресурсов региона	- процесс восстановления и развития наиболее активной части населения - трудовых ресурсов региона; - осуществляется под воздействием демографических, природно-климатических, социально-экономических, экологических, научно-технических и других факторов; - изучение процессов воспроизводства трудовых ресурсов предполагает количественную оценку состояния и динамики трудовых ресурсов, анализ их половозрастной, квалификационной, отраслевой структуры.
Воспроизводство кредитно-денежных ресурсов	- представляет собой относительно обособленную сферу отношений по поводу формирования, купли, продажи и размещения свободных кредитно-денежных средств, регулирования потоков этих средств в соответствии с изменением спроса и предложения; - основными источниками формирования кредитно-денежных ресурсов в регионе являются федеральный и местные бюджеты, предприятия и организации различных форм собственности, финансово-кредитные учреждения, население, а также иностранный капитал.
Инвестиционный цикл воспроизводства в регионе	- отражает процесс наращивания основной части производственного потенциала – капитала; - с макроэкономических позиций представляет собой процесс трансформации сбережений в накопление и капиталовложения, на микроэкономическом уровне - это взаимодействие проектно-изыскательских работ, объема и структуры инвестиций;



Воспроизводственный цикл	Характеристика
	<ul style="list-style-type: none"> <li>- обеспечивает аккумуляцию и перераспределение свободных денежных средств, направляемых на финансирование инвестиций;</li> <li>- во многом зависит от соотношения спроса на финансово-кредитные ресурсы и их предложения, нового экономического механизма регулирования инвестиционной деятельности, создания рыночных структур, способствующих проведению региональной инвестиционной политики.</li> </ul>
Воспроизводство производственных услуг	<ul style="list-style-type: none"> <li>- оказанием производственных услуг заняты отрасли производственной инфраструктуры - транспорт всех видов, связь и коммуникационное обслуживание, организации, занимающиеся продвижением товаров и услуг от производителя до потребителя;</li> <li>- особенностью сферы оказания производственных услуг является их немобильность, т.е. совпадение места и времени их производства и потребления, поэтому правомерно выделение этих услуг в особый воспроизводственный цикл, функционирующий в рамках региональной экономики</li> </ul>
Воспроизводство природных ресурсов	- включает использование всего набора природных ресурсов: земельных угодий, лесов, воды, воздуха, недр.

Наряду с интегральными показателями можно использовать и отдельные частные показатели развития региона. Среди них:

- национальный доход на душу населения;
- уровень потребления отдельных материальных благ;
- степень дифференциации доходов;
- продолжительность жизни;
- уровень физического здоровья;
- уровень образования.

Итак, на уровне региона можно рассматривать следующие критерии и соответствующие им показатели социально-экономического развития:

- ВВП или ВВП (абсолютная величина и на душу населения) и темпы роста этих показателей;
- средний уровень доходов населения и степень их дифференциации;
- продолжительность жизни, уровень физического и психического здоровья людей;
- уровень образования;
- уровень потребления материальных благ и услуг (продуктов питания, жилья, телефонных услуг), обеспеченность домашних хозяйств товарами длительного пользования;

- уровень здравоохранения (обеспеченность поликлиниками, аптеками, больницами, диагностическими центрами и услугами скорой помощи, качество предоставляемых медицинских услуг);
- состояние окружающей среды;
- равенство возможностей людей, развитие малого бизнеса;
- обогащение культурной жизни людей.

Социально-экономическое развитие региона является системным процессом, который должен рассматриваться с точки зрения совокупности как минимум социальных и экономических факторов, т.е. системный процесс развития региона можно описать как последовательную смену явлений, состояний, совокупности действий для достижения определенного результата, отражающего сущность социально-экономического развития.

Состояние общества решающим образом зависит от возможностей доступа его членов к ресурсам, обеспечивающим человеческое развитие и гарантирующим возможность населения вести достойную жизнь. Достижение этой цели предполагает не только повышение благосостояния людей, но формирование более благоприятных условий жизни и расширение возможностей для их реализации. Речь идет о наличии определенного уровня доходов, а также условий для плодотворной деятельности, здоровой и долгой жизни, овладения необходимыми знаниями. Поэтому занятость, уровень доходов и образование становятся ключевыми факторами человеческого развития.

Существует устойчивая корреляция между этими факторами: в условиях рынка ожидаемая продолжительность жизни во многом зависит от уровня образования, среды обитания, уровня и качества жизни. Это обуславливает необходимость развития социальной сферы как основной базы, определяющей качество жизни людей и создающей благоприятную среду для воспроизводства человеческих ресурсов на новом качественном уровне. То есть необходимым условием развития общества становится не только обеспечение экономического роста, но и его тесная взаимосвязь с процессом воспроизводства человеческих ресурсов как основной цели развития.

В России использование термина «человеческие ресурсы» датируется концом 1980-х гг. Человек стал рассматриваться как ресурс, элемент социальной организации в единстве трех основных компонентов: трудовой функции, социальных отношений, состояния работника. Развитие человеческих ресурсов продиктовано логикой

трансформации общества и является наиболее важным фундаментальным стратегическим результатом всех социально-экономических реформ.

Человеческие ресурсы обладают системообразующим качеством, от них зависит эффективность использования всех остальных ресурсов. Данная категория объединяет население в трудоспособных возрастах, население младше (от 1 до 14 лет) и старше (от 55 лет у женщин и 60 лет у мужчин) трудоспособного возраста.

Человеческие ресурсы, включая в себя как занятое, так и незанятое в экономике как трудоспособное, так и с ограниченной трудоспособностью население, предполагают наличие шести категорий ресурсов (таблица 2). Причем в составе каждой из категорий выделяются подгруппы с различным образовательно-компетентностным уровнем (ОКУ) – начальный, средний общеобразовательный, начальный профессиональный, средний профессиональный, высший профессиональный.

Первые две группы характеризуют носителей человеческого капитала, приносящего конкретную и реальную пользу, прибыль работодателям и экономике в целом в виде овеществленного труда и выступающего универсальным средством социально-экономического обмена, реализация которого обеспечивает экономическое развитие хозяйствующих субъектов, территорий.

**Таблица 2.**

Характеристика категорий человеческих ресурсов

Категория человеческих ресурсов	Характеристика категории
Первая (5 ОКУ)	работающее население в трудоспособном возрасте
Вторая (5 ОКУ)	работающее население вне пределов трудоспособного возраста
Третья категория (5 ОКУ)	неработающее по тем или иным причинам трудоспособное население
Четвертая (1-2 ОКУ)	неработающее население младше трудоспособного возраста, потенциально способное начать работать в ближайшем будущем
Пятая (5 ОКУ)	неработающее население старше трудоспособного возраста, потенциально способное работать
Шестая (5 ОКУ)	неработающая часть населения с ограниченной трудоспособностью

Последние четыре группы выступают в большей степени носителем человеческого потенциала, поскольку их человеческий капитал в силу отсутствия экономической активности не выступает средством экономического обмена.

Человеческие ресурсы обладают количественной и качественной характеристикой, образуя в своей совокупности абсолютную меру, предопределяющую трудовой потенциал общества, который, в свою очередь, имеет количественный и качественный аспекты.

Количественный аспект характеризуется следующими параметрами:

а) численностью населения, проявляющего экономическую, социальную активность и тех возрастных когорт, которые потенциально способны в ближайшем будущем проявить данные виды активности;

б) количеством рабочего времени, которое реализует население в экономически активных возрастах при сложившемся уровне производительности и интенсивности труда.

Качественный аспект определяется следующими показателями:

а) уровнем здоровья, средней продолжительности жизни и величиной трудового долголетия;

б) уровнем брачности, рождаемости, родительской ответственности и социального благополучия;

в) уровнем образования, профессионально-квалификационного и общекультурного развития населения, проявляющего экономическую и социальную активность.

Категория «человеческие ресурсы» может быть определена, во-первых, как потенциальная и, во-вторых, как реально действующая сила. Поэтому человеческие ресурсы являются интегральным понятием, включающим уже существующий человеческий капитал, так и человеческий потенциал, который способен реализоваться при создании необходимых для этого условий.

Воспроизводство человеческих ресурсов как социальный процесс подразделяется на фазы (стадии) формирования, распределения (перераспределения) и использования человеческих ресурсов.

Фазу формирования человеческих ресурсов представляют непрерывные социальные процессы, представленные на рисунке 1.

Фазу распределения человеческих ресурсов обеспечивает функционирование рынка труда и самозанятость трудоспособного населения. Главная задача использования человеческих ресурсов состоит в обеспечении эффективной занятости экономически активного населения.



**Рис. 1.** Фазы воспроизводства человеческих ресурсов

Целью системы управления человеческими ресурсами на макро-, мезо- и микроуровнях является:

- комплексное изучение человеческих ресурсов - главной производительной силы общества;
- познание закономерностей воспроизводства человеческих ресурсов на разных стадиях жизнедеятельности человека во взаимосвязи с социальной и кадровой политикой государства.

Структура управления воспроизводством человеческих ресурсов на региональном уровне представлена в таблице 3.

Создание устойчивой системы воспроизводства человеческих ресурсов является с одной стороны одним из принципов развития человеческого потенциала общества, а с

другой - способом достижения баланса между экономическим и социальным развитием.

Эффективность социально-экономической политики в сфере воспроизводства человеческих ресурсов должна включать определение уровня ее рентабельности, т.е. соотношения расходов и доходов и социальный эффект, измеряемый не столько в стоимостном выражении, сколько в показателях качества жизни, социальной стабильности в регионе.

**Таблица 3.**

Стадии (этапы) и структура управления воспроизводством человеческих ресурсов на региональном уровне

Стадии управления воспроизводством человеческих ресурсов	Структура управления воспроизводством человеческих ресурсов
Формирование и развитие человеческих ресурсов общества	Управление процессом естественного движения населения (рождаемости, смертности, брачных отношений). Управление процессами социального развития, благосостояния и защиты прав граждан. Управление образовательными и культурными процессами, развитием профессиональной подготовки, переподготовки и повышения квалификации человеческих ресурсов. Управление процессами обеспечения безопасности населения, защиты его конституционных и гражданских прав.
Распределение и перераспределение человеческих ресурсов	Управление процессами создания рабочих мест, распределения рабочей силы по сферам и видам деятельности (регулирование рынка труда). Управление процессом перераспределения рабочей силы на национальном и региональных рынках труда.
Эффективное использование обществом человеческих ресурсов	Управление техническим прогрессом в целях эффективного использования совокупной рабочей силы. Управление экономикой и организацией труда, социальным нормированием. Управление занятостью населения: регулирование социально-трудовых отношений в сферах использования рабочей силы.

Рентабельность и социальный эффект, а также их изменение во времени в совокупности отражают уровень и динамику социально-экономического развития региона. Развитие таких элементов социальной сферы, как здравоохранение, система социального обеспечения, система обеспечения занятости, учреждения культуры, спорта, в определенной степени обеспечивая здоровье, социальную защиту населения создают условия для поддержания работоспособности, повышения социального самочувствия населения, увеличения трудового долголетия его экономически активной части.

Проблемы государственного регулирования сферы воспроизводства человеческих ресурсов характеризуются тем, что действия субъектов управления носят спонтанный характер, вследствие чего продуктивность процессов воспроизводства человеческих ресурсов в регионах остается достаточно низкой. Регион, являясь своеобразной «узловой» точкой, несет двойной груз ответственности (региональный и федеральный компоненты) за обеспечение оптимальных условий развития человеческих ресурсов, сбалансированности численности рабочих мест и специалистов.

Совершенствование механизма управления воспроизводством человеческих ресурсов на региональном уровне возможно путем разработки концепции регионального управления процессами воспроизводства человеческих ресурсов и придания ему ключевой роли. Государственное регулирование воспроизводства человеческих ресурсов региона, основанное на системной методологии, обеспечит как эффективное использование материальных факторов общественного производства, так и достижение стабильного экономического роста региона.

Для осуществления планирования в сфере воспроизводства человеческих ресурсов Краснодарского края необходимо ориентироваться на целевые индикаторы социально-экономического развития региона. Процесс воспроизводства человеческих ресурсов является частью социально-экономической политики и системно функционирует в институциональной среде.

В социально-экономической политике Краснодарского края определены основные социально-экономические критерии, отражающие количественные показатели оптимального процесса воспроизводства человеческих ресурсов, на основе которых проводится оценка качества процесса управления. Такими критериями достижимости являются целевые установки Стратегии социально-экономического развития Краснодарского края до 2020 года.

Показатели, применяемые в практике управления, могут выступать также в роли показателей результативности реализации и государственной политики. Между тем, существуют показатели, которые отражают динамику процессов, регулируемых государственной политикой и характеризуют региональный, либо национальный масштаб управления.

Перспективным подходом в определении критериев результативности политики воспроизводства человеческих ресурсов выглядит интегральный учет абсолютных

показателей, характеризующих воспроизводство человеческих ресурсов на определенный момент времени, и относительных синтетических индикаторов, формирующих представление о динамике происходящих в данной сфере процессов, регулируемых путем проводимой политики. В системе эффект управления является по своей сути синергетическим, являющимся результатом потенцированного взаимодействия элементов между собой, которое является объективной основой возникновения синергии. Отсюда следует, что эффект системы всегда больше, чем сумма эффектов входящих и нее элементов и эффективность системы обусловлена приростом величины общего эффекта системы по сравнению с суммарной эффективностью функционирования отдельных ее элементов.

Для осуществления контроля результативности политики воспроизводства человеческих ресурсов региона необходимо иметь социально-экономические критерии, отражающие пороги оптимального воспроизводства человеческих ресурсов, на основе которых предлагается система индикаторов, характеризующих ситуацию.

Важным аспектом социально-экономической оценки мероприятий в сфере управления процессом воспроизводства человеческих ресурсов является прогнозирование. Прогнозирование должно рассматриваться как необходимый элемент управления социально-экономической системой, результат которого определяется реакцией человеческих ресурсов региона на изменение внешней среды, что определяет их социальное и экономическое благополучие. При этом прогнозирование изменений социально-экономических показателей и направлении реализации социально-экономических программ позволит устранить возникновение кризисных явлений в воспроизводственном процессе.

#### **Список литературы:**

1. Конституция Российской Федерации. Принята всенародным голосованием 12.12.93 (в ред. от 21.07.2014 № 11-ФКЗ) // Собрание законодательства РФ. – 2014. – № 31. – ст. 4398.
2. Закон Краснодарского края «О Стратегии социально-экономического развития Краснодарского края до 2020 года» от 29.04.2008 г. № 1465-КЗ (в ред. от 29.12.2016 г. № 3537-КЗ). Режим доступа: <http://www.kubzsk.ru/kodeksdb/noframe/>.



3. Акбюлов Р. И. Социально-экономическая политика в сфере воспроизводства человеческих ресурсов региона: теория, методология, практика / Р.И. Акбюлов. - Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2014. – 184 с.
4. Батракова Л. Г. Эволюция научных взглядов на понятие «человеческие ресурсы» и его современная специфика / Л.Г. Батракова // Вестник Ленинградского государственного университета им. А.С. Пушкина. 2013. №2 (6). С. 125-133.
5. Гибадатова Г.Р. Особенности воспроизводства человеческого потенциала на микроуровне / Г.Р. Гибадатова // Российское предпринимательство. -2013. - №5. - С. 102-106.
6. Лубашев Е. А. Основы повышения эффективности воспроизводства человеческого капитала в рамках региональной социально-экономической политики / Е.А. Лубашев // Проблемы современной экономики. - 2013. - №4 (48). - С. 38-46.
7. Чернявская Е. Ю. Проблемы воспроизводства человеческих ресурсов в современной России / Е.Ю. Чернявская // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2014. - №3 (28). - С. 186-191.

УДК 351/354

*Лопатина И.Ю. ,**к.э.н., доцент**кафедры экономики и управления**Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова**Руликова Е.В.,**магистрант**кафедры экономики и управления**Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова*

## РОЛЬ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РАЗВИТИИ РЕГИОНА

## THE ROLE OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY IN THE DEVELOPMENT OF THE REGION

**Аннотация:** в статье рассмотрены сущность и специфические черты региональной ВЭД, внешнеэкономическая деятельность как важный фактор финансовой стабилизации страны, как фактор повышения технологического уровня производства, как фактор развития экономики; рассмотрены условия эффективности региональной ВЭД.

**Abstract:** the article considers the essence and specific features of the regional foreign trade, foreign trade as an important factor in financial stabilization of the country, as a factor in increasing the technological level of production as a factor of economic development; the conditions of effectiveness of regional foreign trade.

**Ключевые слова:** виды внешнеэкономической деятельности, функции внешнеэкономической деятельности, Центр координации поддержки экспорта, внешнеэкономические связи региона, эффективность региональной ВЭД.

**Keywords:** types of foreign economic activity, functions of foreign economic activity, export support coordination Center, foreign economic relations of the region, efficiency of regional foreign economic activity.

В период конца XX - начала XXI в. в действие вступают новые экономические и политические, социальные и научно-технические, внутренние и международные факторы развития. Наша страна, как и большинство других стран, не может

эффективно развиваться без включения в сферу глобальной интеграции, то есть развитие национальной экономики всё более становится невозможным без влияния внешнего фактора.

Внешнеэкономическая деятельность представляет собой совокупность организационно-экономических, производственно-хозяйственных и оперативно-коммерческих функций предприятий, ориентированных на мировой рынок, с учётом избранной внешнеэкономической стратегии, форм и методов работы на зарубежных рынках.

В соответствии с законодательством РФ к видам ВЭД относятся:

- внешнеторговая деятельность (предпринимательство в области международного обмена товарами, работами, услугами, результатами интеллектуальной деятельности);

- международное инвестиционное сотрудничество (взаимодействие с иностранными партнерами на основе объединения усилий финансового и материально-технического характера);

- международная производственная кооперация (сотрудничество в конкурентно связанных между собой процессах технологического разделения труда);

- валютно-финансовые и кредитные операции (в качестве вида ВЭД рассматриваются, с одной стороны, как сопровождающие внешнеэкономическую сделку в виде финансовых обязательств, связанных с обеспечением платежа; с другой стороны – в качестве самостоятельных операций, совершаемых в целях избежания курсовых потерь);

- международное научно-техническое сотрудничество (проявляется в виде технического обмена, выполнения научных исследований на заказных началах).

Внешнеэкономическая деятельность (ВЭД) оказывает положительное влияние на развитие экономики в целом, во-первых, благодаря получению валютной выручки от экспорта. В масштабах всего народного хозяйства ВЭД выступает важным фактором финансовой стабилизации страны: поступления от неё (таможенные сборы, НДС, акцизы, неналоговые поступления) формируют значительную долю бюджета России.

Во-вторых, ВЭД способствует повышению технологического уровня производства за счёт импорта современной техники и технологий. Под воздействием научно-технического прогресса ускорились темпы морального старения техники и технологий, возросли затраты на НИОКР. Мировой опыт показывает, что только за

счёт внутренних источников решить проблему обновления производственных фондов невозможно.

В-третьих, ВЭД способствует развитию экономики за счёт долгосрочного производственного сотрудничества и стабильных связей между иностранными партнерами по совместной деятельности в производстве конкурентоспособной продукции и выходу с ней на мировые рынки. Такая совместная деятельность осуществляется по ряду направлений: закупке комплектного технологического оборудования, консультационным услугам по налаживанию его работы, обучению персонала, закупке патентов и лицензий на новые технологии; привлечению иностранных инвестиций в те отрасли и предприятия, где необходима техническая и технологическая модернизация.

Рассматривая влияние внешнеэкономической деятельности на социально-экономическое развитие страны в целом и отдельных регионов, следует особо выделить её роль как структурообразующего и ускоряющего фактора. Воспроизводственная и отраслевая структуры общественного производства в России имеют ряд серьёзных недостатков, которые в значительной степени преодолены в индустриально развитых странах: большая доля добывающих отраслей, высокий удельный вес занятых в сельскохозяйственном производстве при низкой его эффективности, неразвитость инфраструктуры и т. д.

Мировой опыт показывает, что совершенствование структуры общественного производства только за счёт опоры на собственные силы невозможно. Прогрессивные изменения, основанные на достижениях в развитии техники, технологии, организации производства, совершаются в мире благодаря использованию преимуществ международного разделения труда.

Особая роль во внешнеэкономической деятельности страны отводится внешнеэкономическому комплексу (ВЭК), который представляет собой совокупность отраслей, подотраслей, объединений, предприятий, фирм, кооперативов, производящих и реализующих экспортную продукцию и осуществляющих другие формы внешнеэкономических связей.

ВЭК - это органичная, неотъемлемая часть экономики страны. Результаты производственно-хозяйственной и коммерческой деятельности ВЭК предназначены и для экспорта, и для внутреннего потребления. Становление ВЭК определяется, с одной

стороны, органичностью его связи с системой в целом, а с другой - спецификой взаимодействия с мировым рынком.

Внешнеэкономический комплекс состоит из двух основных частей, включающих:

1) фирмы и предприятия, чья производственная деятельность направлена на производство экспортной продукции и услуг, а также фирмы и предприятия, являющиеся потребителями импорта;

2) фирмы и предприятия, занятые поставками товаров зарубежным потребителям, а также ввозом продукции, производимой за рубежом.

Условиями успешного развития ВЭК являются: наращивание экспортного потенциала, включение в различные формы совместного предпринимательства, наличие конкурирующих производств, повышение самостоятельности регионов, предприятий, фирм. Успешное развитие отраслей, входящих во внешнеэкономический комплекс, оказывает воздействие на совершенствование экономики страны в целом.

Ориентация на мировой рынок ещё длительное время будет для России выгодным направлением развития национальной экономики. Но сложившийся ВЭК России нуждается в структуризации, соответствующей современному состоянию общественного производства (повышение доли наукоёмких отраслей, конверсии ВПК и т. д.), более высоких темпах развития, выделении приоритетных направлений в экспортном производстве.

Внешнеэкономическая деятельность является частью региональной экономики и одновременно одним из направлений региональной политики.

Чтобы понять сущность и специфические черты региональной ВЭД, необходимо принимать во внимание общие черты экономического развития региона: характер экономики, состав и уровень развития производительных сил, обеспеченность ресурсами, а также преимущества и недостатки территориального расположения. Это закономерно, так как экономика любого региона - это часть единого экономического комплекса России, и в то же время каждый регион имеет различные конкурентные возможности, различный стартовый уровень вхождения в рынок, в том числе и мировой. Вместе с тем нельзя не учитывать размещение и развитие производительных сил и социально-экономическое развитие страны. Всё вышеперечисленное, в конечном счёте, и определяет характер ВЭД региона.

Региональная внешнеэкономическая деятельность - это совокупность видов и форм ВЭД хозяйствующих субъектов, развивающихся в соответствии с региональными программами интеграции в мировое хозяйство на основе конкурентных преимуществ и возможностей данного региона.

Региональная ВЭД означает включение во внешнеэкономические связи региона как подсистемы народного хозяйства, которая организована на основе отраслевого и территориального разделения труда. В ней реализуются условия и возможности предприятий и организаций во внешнеэкономической деятельности. Регионы существенно отличаются по природно-ресурсным условиям, геополитическому положению, а также по социально-экономическим показателям, например таким, как развитость коммерческих структур, обеспеченность финансовыми ресурсами и уровень «дотационности», уровень безработицы, развитость инфраструктуры, зависимость экономики региона от импорта и т. д.

Материальной основой региональной внешнеэкономической деятельности является ВЭК региона, представленный совокупностью отраслей, подотраслей, внешнеэкономических объединений, а также предприятий и организаций, осуществляющих ВЭД в различных видах и формах.

В структуре ВЭК региона можно выделить производственные предприятия и предприятия инфраструктуры, содействующие ВЭД. Последние приобретают всё большее значение в развитии ВЭД.

Результаты производственно-хозяйственной и коммерческой деятельности ВЭК региона предназначаются как для экспорта, так и для насыщения внутреннего рынка. Успешное развитие ВЭК региона определяется:

- сохранением и укреплением внутри- и межрегиональных производственных и коммерческих связей между предприятиями, сохранением устойчивых цепочек типа «поставщик сырья - предприятие», «предприятие - перевозчик - предприятие», «продавец - покупатель» и т. п.;

- спецификой взаимодействия с мировым рынком (уровнем конкуренции на тех или иных зарубежных рынках, выбором и предпочтением различных форм ВЭД, уровнем государственной поддержки экспорта) и т. п.

Используя преимущества либерализации внешнеэкономической деятельности, каждый регион вырабатывает свою модель поведения во внешнеэкономических связях, выделяя собственные приоритеты и формируя определённую стратегию исходя из

наличия соответствующего потенциала. Регионы, в которых преобладают добывающие отрасли, имеют особые условия в развитии ВЭД и весьма благоприятные перспективы для вхождения в мировой рынок. Развитию региональной ВЭД благоприятствует и территориальное расположение регионов - центров международных транспортных магистралей, имеющих развитую производственную и коммерческую инфраструктуры.

Для этих регионов ВЭД становится одним из основополагающих факторов экономического роста. Экономическое благополучие региона, выходящего на мировой рынок, основывающееся лишь на экспорте природных и сырьевых ресурсов, может оказаться недолговечным. Практика показывает, что только развитие достаточно широкого круга видов и форм ВЭД в регионе приводит к тому, что хозяйствующие субъекты, активно включённые во внешнеэкономические связи, приобретают постоянных деловых партнёров за рубежом, привлекают иностранные инвестиции в свой производственный и научный потенциал.

В настоящее время в России складывается ситуация, когда доходы от ВЭД в регионах зачастую составляют всё большую часть реальных доходов в связи с сокращением бюджетного финансирования ряда отраслей. ВЭД региона всё больше становится тем фактором, который влияет на производственную структуру региона, ускоряет развитие инфраструктуры, обслуживающей производство. Таким образом, ВЭД влечёт за собой подъём производства других отраслей при наличии кооперационных связей, а также стимулирует развитие сопряжённых отраслей и инфраструктуры.

Внешнеэкономическая деятельность выполняет в регионе ряд функций:

- способствует выравниванию уровней технико-экономического развития предприятий;
- повышает технологический уровень производства;
- реализует преимущества международного разделения труда;
- способствует социальному развитию и повышению жизненного уровня населения региона.

В настоящее время необходимо различать два направления государственного вмешательства в ВЭД региона: через систему разделения полномочий между центром и субъектами Федерации и посредством региональной политики.

Согласно Основным положениям региональной политики в Российской Федерации, основные цели региональной политики в сфере международных и

внешнеэкономических связей (ВЭС) и механизм реализации этих целей представлены на рисунке 1.



**Рис. 1.** Основные цели региональной политики в сфере международных и внешнеэкономических связей (ВЭС)

Проблемы развития региональной ВЭД вызывают необходимость исследования понятия регионального экономического интереса как результирующей двух разнонаправленных тенденций. С одной стороны, регионы - субъекты РФ стремятся к разделению полномочий и предметов ведения с центром в сфере внешнеэкономических связей. С другой стороны, они должны выступать на зарубежных рынках в лице



единого государства - России, не забывая об общероссийских экономических интересах.

Выход отдельных хозяйствующих субъектов региона на зарубежное экономическое сотрудничество - необходимое, но недостаточное для комплексного развития региональной ВЭД условие. Одновременно процессы дифференциации отдельных субъектов РФ по уровням и темпам развития экономики ведут к разным скоростям интеграции в мировое хозяйство. Поэтому необходимо целостное регулирование ВЭД субъектов РФ со стороны центральных органов государственного управления.

Одним из проявлений либерализации экономики является расширение прав регионов в ВЭД. Российские регионы получили возможность самостоятельно, в качестве субъектов РФ, выходить на международную арену, устанавливать контакты с зарубежными партнёрами.

Расширение международной и внешнеэкономической деятельности субъектов федерации неизбежно ставит вопросы согласования (координации). Наиболее обширным является круг полномочий РФ. Огромное значение имеет координация центром деятельности субъектов РФ, которая призвана способствовать максимальной реализации экспортного потенциала регионов.

Кроме того, целями такой координации являются формирование и осуществление региональных и межрегиональных программ развития внешнеэкономических связей, выполнение международных договоров России в области ВЭД. Координация может осуществляться путём государственного согласования и поддержки программ регионального развития и внешнеторговой деятельности, совместного согласования внешнеэкономических связей субъектов РФ, создания условий для улучшения инвестиционного климата, содействия в подготовке кадров в ВЭД.

Для эффективности региональной ВЭД большое значение имеет определение круга полномочий непосредственно регионов. Региональные органы государственной власти наделены правом предоставлять различные льготы и гарантии участникам ВЭД региона и иностранным инвесторам, создавать страховые и залоговые фонды в целях обеспечения этих гарантий за счёт собственного бюджета, разрабатывать и реализовывать программы привлечения на свою территорию иностранных инвестиций (при условии, что вышеперечисленные действия не противоречат международным

обязательствам России). Федеральный закон «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» предусматривает право субъектов Федерации осуществлять внешнеторговую деятельность на своей территории, её координацию и контроль.

Регионы также имеют право подписания соглашений о торгово-экономическом и научно-техническом сотрудничестве с субъектами иностранных федеративных государств, а также с административно-территориальными образованиями иностранных государств. Хотя такие соглашения носят рамочный характер, они часто становятся основой для установления деловых связей, подписания контрактов, создания совместных предприятий между коммерческими структурами региона России и зарубежными партнёрами.

Субъекты Федерации имеют право предоставлять гарантии по иностранным банковским и коммерческим кредитам, получать и использовать безвозмездную зарубежную помощь, выдавать кредиты, оказывать иное содействие зарубежным партнёрам за счёт средств субъекта Федерации. Российские регионы также имеют право участвовать в работе международных финансово-экономических организаций и органов, уставы которых предусматривают такое участие. Следует отметить, что каждый регион вправе разрабатывать свои программы развития ВЭД.

В условиях переноса центра тяжести экономических реформ в регионы и расширения их полномочий в сфере внешнеэкономической деятельности развитие внешнеэкономических связей России во многом зависит от деятельности регионов. Тенденции расширения самостоятельности регионов в организации внешнеэкономической деятельности настоятельно требуют совершенствования методов ее регулирования.

С целью расширения экспортной деятельности в Краснодарском крае функционирует соответствующая инфраструктура государственной поддержки экспортно-ориентированных субъектов среднего и малого бизнеса. Кроме краевого органа исполнительной власти - Департамента поддержки предпринимательской деятельности и внешнеэкономических связей, курирующего вопросы реализации ВЭД - существует также ряд организаций, оказывающих поддержку компаниям, нацеленных на работу за границами края и РФ.

Одним из основных представителей организаций, непосредственно содействующих развитию экспорта на Кубани, выступает Центр координации

поддержки экспортно-ориентированных субъектов малого и среднего предпринимательства (табл. 1).

Центр оказывает информационно-аналитическую, консультационную и организационную поддержку деятельности малого и среднего предпринимательства Краснодарского края в сфере внешнеэкономической деятельности, содействует выходу на иностранные рынки через взаимодействие с ВЭД порталом Минэкономразвития России и систему торговых представительств, организует различные обучающие программы, выездные и зарубежные мероприятия, а также координирует региональные программы поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства в сфере экспорта.

Основные цели Центра координации поддержки экспорта: наращивание внешнеторгового потенциала субъектов малого и среднего предпринимательства (МСП), зарегистрированных на территории Краснодарского края; демонстрация и продвижение экспортного предложения и инвестиционной привлекательности субъектов МСП Краснодарского края на зарубежных рынках; содействие в организации сотрудничества с иностранными партнерами и инвестиционной деятельности на территории Краснодарского края; обучение и повышение квалификации сотрудников предприятий-экспортеров, а также их вовлечение во внешнеэкономическую деятельность в сфере экспорта.

**Таблица 1.**

Услуги Центра координации поддержки экспорта Краснодарского края

Услуги Центра	Содержание деятельности
Консультации по вопросам ведения ВЭД	Первичная консультация о возможности организации и развития внешнеэкономической деятельности. Предоставление консультаций по логистике, таможенному оформлению, сертификации, доставке и страхованию грузов. Консультации по вопросам получения мер государственной финансовой и нефинансовой поддержки.
Поиск бизнес-партнеров. Продвижении товаров и услуг региональных компаний	Поиск деловых партнеров за рубежом и в регионах РФ. Организация и сопровождение деловых встреч и переговоров. Предоставление информации о зарубежных компаниях экспортерам Краснодарского края по их запросам, проверка деловой репутации контрагентов. Продвижение товаров и услуг экспортеров Краснодарского края в рамках организуемых зарубежных мероприятий.
Зарубежные деловые мероприятия	Организация бизнес-встреч и переговоров с иностранными партнерами за рубежом. Организация деловых миссий представителей экспортно-ориентированных предприятий Краснодарского края в зарубежные страны. Организация участия МСП Краснодарского края в конгрессно-выставочных мероприятиях за рубежом (международные ярмарки, выставки, форумы).
Обучение и повышение квалификации	Проведение бесплатных семинаров и обучающих курсов по вопросам ведения ВЭД. Проведение конференций, круглых столов, тренингов по актуальным вопросам осуществления ВЭД. Организация дистанционного обучения в формате вебинаров.

Услуги Центра	Содержание деятельности
Продвижение бизнес-проектов	Сопровождение внешнеэкономических проектов и сделок. Продвижение продукции региональных компаний-экспортеров Краснодарского края на международном рынке. Проведение маркетинговых исследований, подготовка справок и обзоров потенциальных рынков сбыта зарубежных стран.

Предприятие может воспользоваться поддержкой Центра если:

- является субъектом малого и среднего предпринимательства (МСП), зарегистрированным на территории Краснодарского края;
- интересуется выходом (готово поставлять товары, услуги) на международный рынок, т.е. является экспортно-ориентированным предприятием.

Центр осуществляет свою деятельность при активном взаимодействии с органами исполнительной власти Краснодарского края, Министерством экономического развития РФ, Торгово-промышленными палатами, ЭКСАР, Торговыми представительствами РФ за рубежом, Российским экспортным центром и т.д. Проведение мероприятий по поддержке экспортно-ориентированного предпринимательства и развитию ВЭД в Краснодарском крае обеспечивает повышение конкурентоспособности товаров местных производителей, возможность выхода на новые рынки, значительное улучшение квалификационной подготовки экспортеров, а также оказывает огромное воздействие на социально-экономическое развитие Краснодарского края в целом.

В целях формирования и совершенствования экспортного потенциала в Краснодарском крае функционирует соответствующая инфраструктура государственной поддержки экспортно-ориентированных субъектов малого и среднего предпринимательства. Кроме основного краевого органа исполнительной власти - Департамента поддержки предпринимательской деятельности и внешнеэкономических связей, отвечающего вопросы реализации ВЭД, существует также и ряд организаций, оказывающих поддержку компаний, нацеленных на работу за границами края и РФ: Управление ВЭД Министерства стратегического развития, инвестиций и внешнеэкономической деятельности Краснодарского края; Торгово-промышленная палата Краснодарского края (ТПП Краснодарского края); Краснодарский бизнес-инкубатор и другие.

Рассмотрим организации, общественные объединения и государственные структуры, в задачи которых входит поддержка экспортных компаний и предприятий Краснодарского края, в том числе формирование необходимых условий для стимулирования внешнеторговой деятельности.

Министерство экономики Краснодарского края занимается продвижением продукции компаний на внешние рынки, организует выставочно-ярмарочные мероприятия, а также оказывает финансовую помощь субъектам среднего и малого предпринимательства.

Управление ВЭД Министерства стратегического развития, инвестиций и внешнеэкономической деятельности Краснодарского края предоставляет субсидии компаниям-экспортерам готовой продукции с целью возмещения части затрат на сертификацию экспортной продукции, участие в выставках за рубежом, оплату процентов по экспортным кредитам, правовую охрану результатов интеллектуальной деятельности и средств индивидуализации как юридического лица, так и его продукции (работ, услуг) за рубежом.

ТПП Краснодарского края распространяет информацию о членах палаты на территории РФ и за рубежом, проводит консультации по общим вопросам ВЭД, организует деловые встречи, переговоры и круглые столы с участием представителей зарубежных организаций и фирм по актуальным вопросам ВЭД, формирует базу предложений иностранных компаний, предоставляет широкий спектр юридических услуг, проводит разнообразные обучающие семинары.

Краснодарский бизнес-инкубатор оказывает юридические и консультационные услуги, предоставляет на конкурсной основе инфраструктуру центра субъектам малого и среднего предпринимательства, проводит обучающие семинары.

Некоммерческое предприятие «Ассоциация экспортеров и импортеров Кубани» осуществляет ведение базы экспортеров-производителей Краснодарского края; организует бизнес-миссии, проводит разнообразные обучающие семинары, предоставляет информационно-консультационные услуги, ведет базу зарубежных запросов экспортных поставок, предоставляет субсидии компаниям-экспортерам готовой продукции с целью возмещения части затрат на сертификацию экспортной продукции, участие в выставках за рубежом и уплату процентов по экспортным кредитам.

Осложняющими факторами в развитии внешнеэкономической деятельности выступают повышение показателей импортной деятельности в Краснодарском крае и низкий уровень конкурентоспособности товаров регионального производства на международном рынке. Большую проблему представляет несоответствие возрастающих потребностей и существующего уровня инфраструктуры (институциональной и транспортной) для успешной реализации внешнеэкономического сотрудничества.

Конкурентная борьба на внешних рынках продовольствия осложняется для российских производителей тем, что зарубежные агропродовольственные компании применяют в производстве современные технологии, имеют доступ к долгосрочному капиталу, владеют хорошо отработанной стратегией продвижения на зарубежных рынках, обладают значительным опытом внешнеэкономической деятельности, имеют доступ к дешевой рабочей силе, существенными маркетинговыми бюджетами, используют налаженные логистические системы, известные бренды и владеют другими серьезными преимуществами.

#### **Список литературы:**

1. Конституция Российской Федерации. Принята всенародным голосованием 12.12.93 (в ред. от 21.07.2014 № 11-ФКЗ) // Собрание законодательства РФ. –2014. – № 31. – ст. 4398.
2. Федеральный закон «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» от 08.12.2003 № 164-ФЗ (в ред. от 13.07.2015) // «Собрание законодательства Российской Федерации». – 2003. - № 50. - ст. 4850.
3. Постановление Правительства РФ «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Развитие внешнеэкономической деятельности» от 15.04.2014 (в ред. от 31.03.2017) // «Собрание законодательства Российской Федерации». – 2014. - №18 (часть IV). - ст. 2174.
4. Постоленко М.Л. Управление внешнеэкономической деятельностью в России / М.Л. Постоленко. – М.: Форум, 2016. – 480 с.
5. Суржиков М. А. Проблемы формирования процессов внешнеэкономической деятельности: монография / М. А. Суржиков. - Ростов н/Д : Изд-во ЮФУ, 2015. - 112 с.
6. Андросов И.В. Оценка результатов внешнеэкономической деятельности России и зарубежных стран в условиях глобализации / И.В. Андросов, Л. С. Шаламов

// Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии. – 2017. — № 1.  
– С. 14-17.

7. Германова М.В. Внешнеэкономическая деятельность российских регионов как инструмент повышения национальной экономической безопасности страны на примере Краснодарского края / М.В. Германова // Молодой ученый. – 2016. – №30. – С.172-179.

8. Котенев А.Д. Внешнеэкономические связи российских регионов / А.Д. Котенев, В.В. Евдошенко // Международный научный журнал «Символ науки». – 2015. – № 11. – С. 121-122.

9. Петрушина О.М. Внешнеэкономический потенциал региона / О.М. Петрушина // Региональная университетская научно-практическая конференция, Калуга, 2016. – С. 204-207.

10. Степанов И.М. Регулирование внешнеэкономической деятельности как фактор повышения конкурентоспособности региона / И.М. Степанов, М.Е Суворова / Российский экономический вестник. – 2014. – № 11. – С. 34-42.

УДК 331.5

**Насыбулина В.П.***к.э.н., доцент**кафедры экономики и управления**Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова***Самаркина Л.А.,***обучающийся**Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова***Чернышук Е.Р.,***обучающийся**Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова*

## ДИНАМИКА ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

## DYNAMIC INCOMES OF POPULATION OF THE RUSSIAN FEDERATION

**Аннотация:** в данной исследуется динамика доходов населения России в целом и по регионам, а также по видам доходов и в разрезе отраслей и отдельных видов деятельности. Проанализированы данные по уровню прожиточного минимума и минимального размера оплаты труда, их динамика и сравнение с объёмами различных видов доходов граждан РФ. Исследовано мнение населения о текущем материальном положении.

**Abstract:** this article investigates the dynamics of income of the population of Russia as a whole and by region, as well as by type of income and in the context of industries and individual activities. The data on the level of the subsistence minimum and the minimum wage, their dynamics and comparison with the volumes of different types of income of citizens of the Russian Federation are analyzed. The opinion of the population about the current financial situation is investigated.

**Ключевые слова:** доход, реальный доход, номинальный доход, население, заработная плата, пенсия, динамика, темпы роста.

**Keywords:** income, population, wages, pensions, dynamics, growth rates, real income, nominal income.

Проблема благосостояния населения всегда являлась актуальной и остаётся таковой и сегодня. Российская Федерация является относительно молодым государством, экономика которого претерпела значительные изменения в течение



последних тридцати лет. Данные изменения сильно повлияли на благосостояние и уровень жизни населения.

Благосостояние населения характеризуется несколькими показателями, основным из которых является уровень доходов граждан. В структуре доходов выделяют номинальные, реальные и располагаемые.

Номинальные доходы – это совокупность денежных средств, полученных домашним хозяйством за определенный период, до уплаты налогов и платежей и вне зависимости от покупательской способности денег и инфляции.

Располагаемые – это доходы за вычетом налогов и обязательных платежей, т. е. фактически остающаяся в распоряжении домашних хозяйств сумма денег.

Реальные доходы – это количество товаров и услуг, которые домашнее хозяйство может приобрести. Они зависят от динамики цен и покупательской способности денег, т. е. понижаются или увеличиваются при неизменных располагаемых доходах и изменении цен.

По источнику дохода чаще всего выделяют заработную плату (ЗП), пенсии, стипендии и безвозмездные поступления, чаще всего представленные социальными пособиями, реже говорят о доходах с собственности, от предпринимательской деятельности и иных источниках.

Анализ уровня доходов граждан имеет важное экономическое значение, так как помогает в исследовании уровня жизни и благосостояния населения в целом. В настоящее время граждан РФ как никогда интересует как же изменились доходы в целом по стране, в отдельных регионах и какие изменения произойдут в ближайшее время.

Сегодня во многих сферах жизни проявляются кризисные явления, так, например, наблюдается снижение реальных располагаемых доходов. В период с 2014 по 2017 года происходило ежегодное снижение объемов личного потребления и сбережения домашних хозяйств, а в 2018 году наблюдался прирост в 0,1-0,2%. При этом происходит постепенное увеличение номинальных доходов граждан, что только лишь замедляет сокращение реальных располагаемых доходов.

Проведём анализ динамики номинальных и реально располагаемых доходов населения в целом, а также в разрезе ЗП и пенсии в период с 2013 по 2018 года без учёта единовременной денежной выплаты в январе 2017 г. (табл.1).

По таблице видно, что в целом за 5 лет доходы населения упали на 10,7% относительно уровня 2013 года. Темп роста номинальных доходов населения снизился после Валютного кризиса 2015 года и составил 0,9%, но уже в 2018 году наблюдается увеличение данного показателя до 4,3%. При этом номинальная ЗП росла в течение всего периода в среднем на 7,9%, а номинальная пенсия на 6,8%.

**Таблица 1.**

## Динамика доходов, заработной платы и пенсии, %

		2013	2014	2015	2016	2017	2018
Доходы	Номинальные	11,7	7,1	10,6	0,9	1,8	4,3
	Реальные располагаемые	4,0	-0,7	-3,2	-5,8	-1,6	0,1
Заработная плата	Номинальная	11,9	9,1	5,1	7,9	6,7	9,9
	Реальная	4,8	1,2	-9,0	0,8	2,9	6,8
Пенсия	Номинальная	9,7	8,8	11,2	3,4	4,0	3,7
	Реальная	2,8	0,9	-3,8	-3,4	0,3	0,8

Источник: *Росстат*

В свою очередь реальные располагаемые доходы постепенно снижаются с 2014 года, наибольшее снижение отмечено в 2016 году, что является результатом кризиса предшествующего года и значительного роста индекса потребительских цен. Реальная ЗП в 2018 году показала наибольший прирост рассматриваемого периода, увеличившись на 6,8%. Однако столь высокие темпы роста реальной ЗП не обеспечили должного роста реальных располагаемых доходов населения, который составил всего лишь 0,1%. Темп роста реальной пенсии был отрицательным в 2015 и 2016 годах (около -3,5%), а в 2017 и 2018 годах наблюдался незначительный рост (на 0,3% и 0,8% соответственно).

Основным компонентом доходов населения является ЗП. По официальным данным Федеральной службы государственной статистики, на ЗП работников приходится 40% доходов населения, а с учётом скрытой оплаты труда – 65%. При этом в 2015-2016 годах тенденции изменения доходов и ЗП были разными, что обуславливалось поддержкой наименее обеспеченных слоёв населения государством при помощи индексации социальных выплат.

Отсутствие изменения реальных располагаемых доходов при значительном росте номинальных обусловлено несколькими факторами:

1. Увеличение обязательных выплат в 2018 году, состоящих из налоговой и неналоговой нагрузки. Например, изменение порядка расчёта налога на имущество физических лиц привело к увеличению суммы налога.

2. Поступления по налогам на доходы физических лиц в 2018 году увеличились на 12,6%, что говорит о перераспределении доходов населения в пользу наблюдаемых.

3. Снижение доходности банковских депозитов и уменьшение процентных ставок по банковским вкладам привело к сокращению доходов от капитала.

Не менее важным является анализ доходов населения в разрезе видов экономической деятельности и отраслей. Вследствие этого рассмотрим показатели средней ЗП сотрудников организаций различных сфер деятельности (табл.2).

В 2018 году наибольший размер ЗП наблюдается в секторах «Финансовая и страховая деятельность» и «Добыча полезных ископаемых», где её показатели почти в 2 раза больше среднего уровня по экономике в целом.

Таблица 2.

Среднемесячная заработная плата работников организаций (без выплат социального характера) по видам экономической деятельности, 2018 год

Вид экономической деятельности	Тыс. Руб.	% к 2017 году	% к среднему по России
Деятельность финансовая и страховая	91,7	6,9	211
Добыча полезных ископаемых	83,3	5,9	192
Деятельность в области информации и связи	67,7	12,8	156
Деятельность профессиональная, научная и техническая	65,5	10,1	151
Государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное обеспечение	47,8	6,1	110
Обеспечение электрической энергией, газом и паром; кондиционирование воздуха	47,6	6,6	110
Транспортировка и хранение	47,5	8,0	109
Деятельность в области культуры, спорта, организации досуга и развлечений	44,0	12,5	101
В среднем по экономике	43,4	9,9	100
Обрабатывающие производства	40,4	8,0	93
Деятельность в области здравоохранения и социальных услуг	40,1	23,7	92
Строительство	38,1	10,2	88
Торговля оптовая и розничная; ремонт автотранспортных средств и мотоциклов	35,0	6,3	81
Образование	34,	14,2	79
Деятельность по операциям с недвижимым имуществом	32,9	7,5	76
Водоснабжение; водоотведение, организация сбора и	31,3	8,3	72

Вид экономической деятельности	Тыс. Руб.	% к 2017 году	% к среднему по России
утилизации отходов, деятельность по ликвидации загрязнений			
Деятельность административная и сопутствующие дополнительные услуги	30,8	9,4	71
Сельское, лесное хозяйство, охота, рыболовство и рыбоводство	28,2	9,6	65
Деятельность гостиниц и предприятий общественного питания	26,1	7,8	60

Источник: *Росстат*

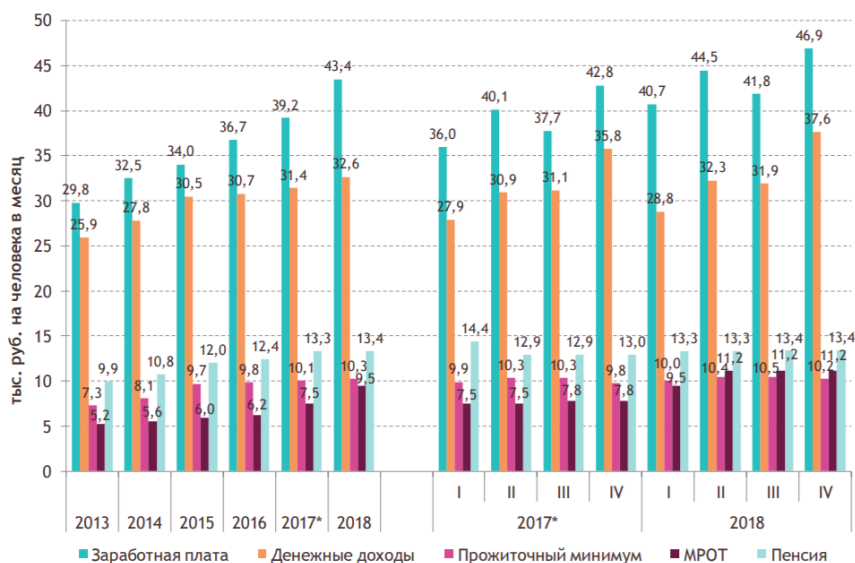
В свою очередь самый низкий уровень ЗП наблюдается в таких секторах как «Деятельность гостиниц и предприятий общественного питания» и «Сельское, лесное хозяйство, охота, рыболовство и рыбоводство», где её показатели соответственно равны 60% и 65% от среднего значения по экономике.

Наибольший темп роста ЗП в 2018 году относительно 2017 года наблюдается в таких секторах как: «Деятельность в области здравоохранения и социальных услуг» - 23,7%, «Образование» - 14,2%, «Деятельность в области культуры, спорта, организации досуга и развлечений» - 12,5% и «Деятельность профессиональная, научная и техническая» - 10,1%. Данный рост обусловлен исполнением майских указов Президента РФ. При этом самый низкий темп роста ЗП произошел в секторе «Добыча полезных ископаемых» - лишь 5,9%.

Стоит отметить, что отношение величины ЗП в секторах с самым высоким и самым низким её значениями составляет 3,5 раза в относительном выражении. В целом данная тенденция сохраняется с 2017 года.

С 2015 года растёт разница между величиной средней ЗП и номинальных денежных доходов населения (рис.1). Так в 2015 году разрыв составил 3,6 тыс. руб., а уже в 2018 году он увеличился почти втрое и составил 10,8 тыс. руб.

В 2018 году средняя номинальная ЗП составила 43,4 тыс. руб., то есть произошел рост относительно 2017 года на 9,9%. В свою очередь пенсии за 2018 год выросли до 13,4 тыс. руб., то есть произошло увеличение на 3,7%.



**Рис. 1.** Динамика объёмов номинальной заработной платы, среднестатистических денежных доходов, прожиточного минимума, среднего размера пенсии и минимального размера оплаты труда, тыс. руб./мес., 2013-2018 годы.

Важными показателями при анализе доходов населения являются минимальный размер оплаты труда (далее – МРОТ) и прожиточный минимум (далее – ПМ). В 2018 году МРОТ был приравнен к величине ПМ за II квартал 2017 года и составил 11163 руб. на 01.05.2018 г. В среднем за 2018 год МРОТ составил 104,4% величины ПМ. С 1 января 2019 года МРОТ был увеличен до 11280 руб., что равняется ПМ за II квартал 2018 года (табл.3).

**Таблица 3.**

Прожиточный минимум и доля населения с денежными доходами ниже его уровня, 2013-2018 годы

	Величина прожиточного минимума, руб.				% населения с денежными доходами ниже прожиточного минимума
	Всё население	Трудоспособное население	Пенсионеры	Дети	
2013	7306	7871	5998	7022	10,8
2014	8050	8683	6617	7752	11,2
2015	9701	10455	7965	9472	13,3
2016	9826	10598	8081	9660	13,3
2017	10088	10899	8315	9925	13,2
IV кв. 2017	9786	10573	8078	9603	9,9

	Величина прожиточного минимума, руб.				% населения с денежными доходами ниже прожиточного минимума
	Всё население	Трудоспособное население	Пенсионеры	Дети	
IV кв. 2018	10213	11069	8464	9950	н. д.

Источник: *Росстат*

Рассматриваемый период характеризуется постепенным увеличением ПМ для всех основных категорий населения. Так величина ПМ трудоспособного населения увеличилась в 2017 году по сравнению с 2013 годом на 38,5%, для пенсионеров – 38,6% и для детей – 41,3%. При этом доля населения с денежными доходами ниже ПМ, то есть доля бедного населения, увеличилась в 2017 году по сравнению с 2013 годом на 2,4% и составила 13,2%. В целом за 2018 год реальные доходы населения снизились в 54 субъектах Российской Федерации без учёта единовременной денежной выплаты. Так наибольшее снижение реальных доходов произошло в таких регионах как:

1. Костромская область (-8,7%);
2. Ямало-Ненецкий автономный округ (-8,6%);
3. Ярославская область (-7,2%);
4. Ивановская область (-6,8%);
5. Магаданская область (-6,0%).

Однако в некоторых субъектах наблюдается увеличение реальных доходов населения. Максимальный прирост был отмечен в таких регионах как:

1. Республика Адыгея (9,1%);
2. Республика Крым (7,8%);
3. Город Севастополь (6,5%).

С точки зрения реализации потребительского потенциала выделяют субъекты-лидеры по объёму розничной торговли. Выделение данной категории помогает проанализировать изменение реальных денежных доходов. Так, среди данной группы регионов наибольший темп прироста наблюдался в Московской области (2,5%), Ростовской области (2,5%) и республике Татарстан (2,4%) и превысил среднероссийский уровень (1,3%) (табл.4).

**Таблица 4.**

Динамика оборота розничной торговли, номинальной и реальной заработной платы, реальных денежных доходов регионов, лидирующих по объёму розничного товарооборота, %, 2018 год

	Оборот розничной торговли	Оборот розничной торговли	Номинальная заработная плата	Реальная заработная плата	Реальные денежные доходы
	2018 г.	2018 г. / 2017 г.			
	млрд. руб.	%			
Россия	31548,0	2,6	9,9	6,8	1,3
г. Москва	4798,5	2,8	11,2	7,4	-3,0
Московская область	2346,1	7,8	8,8	4,5	2,5
г. Санкт-Петербург	1396,6	2,3	10,2	7,0	-1,4
Краснодарский край	1368,1	2,6	9,5	6,9	0,5
Свердловская область	1130,7	2,3	8,6	6,0	0,2
Ростовская область	920,8	3,1	9,3	7,0	2,5
Республика Татарстан	917,0	6,1	8,6	6,0	2,4
Республика Башкортостан	879,5	2,6	8,7	6,2	-1,2
Нижегородская область	739,0	3,1	7,2	3,4	-0,5
Самарская область	648,4	2,9	10,0	7,0	-0,6

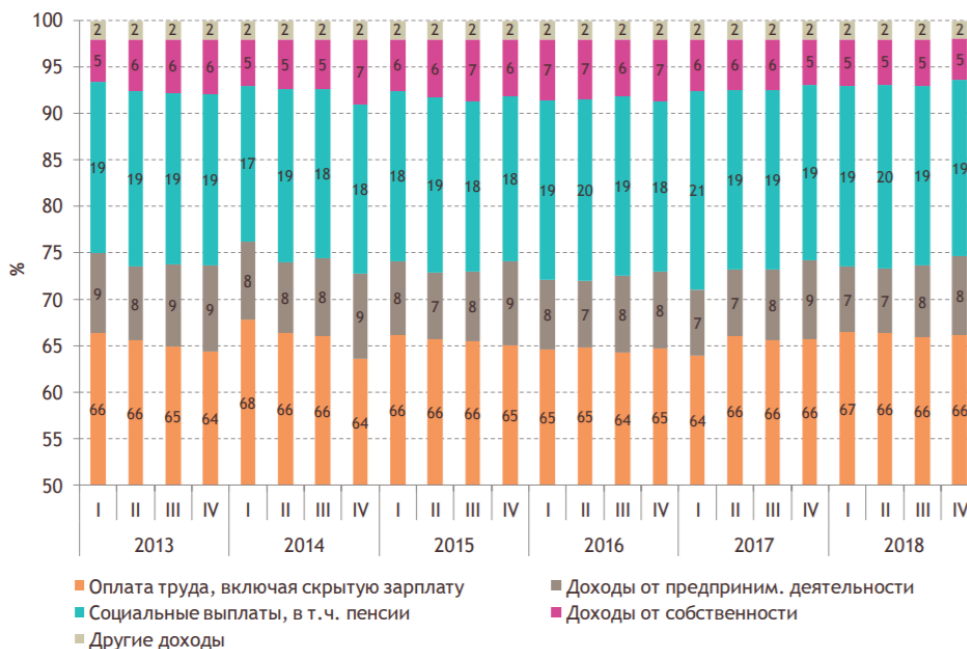
Источник: Росстат

Наибольший прирост реальной ЗП наблюдался в Москве (7,4%), Санкт-Петербурге (7,0%), Самарской области (7,0%) и Ростовской (7,0%). При этом только в Ростовской области произошло увеличение объёма реальных денежных доходов, тогда как в других субъектах было отмечено его снижение на 3%, 1,4% и 0,6% соответственно.

Несмотря на наибольший объём розничного товарооборота, его прирост, а также увеличение номинальной и реальной ЗП в г. Москва зафиксировано наибольшее падение реальных денежных доходов населения.

В 2018 году была замечена тенденция увеличения доли ЗП в совокупности денежных доходов населения, в то время как удельный вес других компонентов (доходы от предпринимательской деятельности, социальных выплат и доходов от собственности) сокращался (рис.2). По данным Федеральной государственной службы

статистики, в 2018 году удельный вес поступлений ЗП увеличился в сравнении с 2017 годом на 0,8%, то есть с 65,4% до 66,2%.



**Рис. 2.** Структура денежных доходов населения по источникам поступления, 2013-2018 годы.

С 2013 года наблюдается тенденция снижения доли доходов от предпринимательской деятельности (в основном от индивидуального предпринимательства), так за последние 10 лет их удельный вес уменьшился на 2,7% и по итогам 2018 года составил 7,5%. Также наблюдается снижение доли доходов от собственности (дивидендов, процентов от вкладов, выплат по ценным бумагам), в IV квартале 2018 г. данная статья составила 4,5% от всех доходов населения и тем самым показала свое минимальное значение с 2012 года.

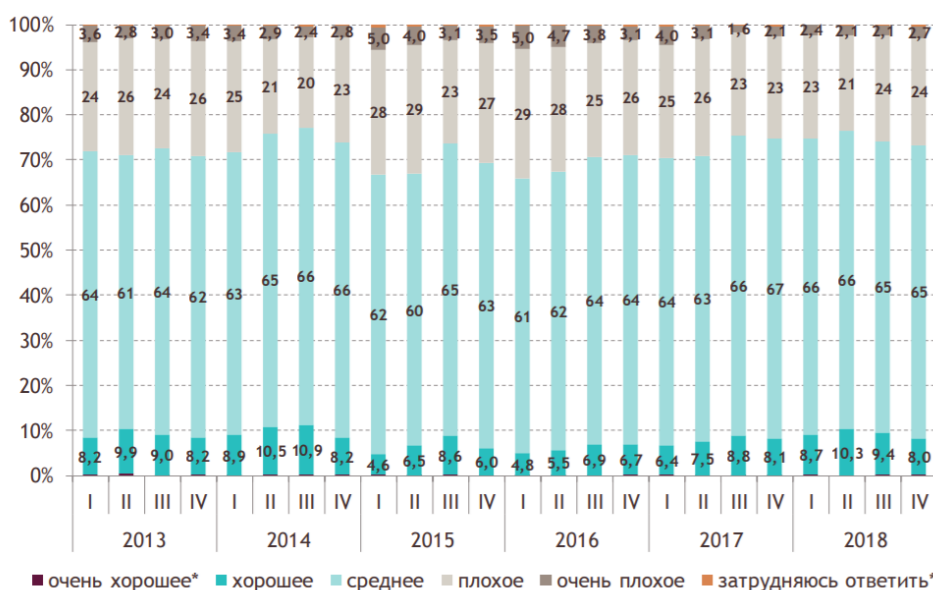
Стоит отметить, что на достаточно высоком уровне остается удельный вес социальных выплат в структуре денежных доходов населения. В 2017 году за счет единовременной денежной выплаты пенсионерам он достигал своих максимальных значений, но после этого, уже в 2018 году, доля социальных трансфертов снизилась с 19,6% до 19,4%, то есть уменьшилась на 0,2%.

Согласно данным исследования о материальном положении населения, которое проводила Федеральная служба государственной статистики, с 2016 года стабильно увеличивается доля оценок «хорошее» и «очень хорошее», в свою очередь, а доля



негативных оценок снижается, что является благоприятным для страны. (рис.3). Стоит обратить внимание на то, что в период с 2016 по 2018 годы во II и III кварталах граждане оценивают свое материальное положение выше, чем в I и IV кварталах.

Увеличение доли оценок «хорошее» и «очень хорошее» в первой половине 2018 года можно объяснить тем, что реальные располагаемые доходы увеличивались, а также тем, что были пересмотрены потребительские стандарты в пользу более низких. Но уже во второй половине 2018 года было замечено ухудшение оценок материального положения.



**Рис. 3.** Мнение населения о текущем материальном положении, %, 2013–2018 годы

Так, например, доля оценок «плохое» и «очень плохое» материальное положение увеличилась во второй половине 2018 года и составила в IV квартале 2018 г. 26,3%. В свою очередь доля оценок «среднее» увеличилась за 2018 год и составила 65,3%, в то время как в 2017 году данный показатель находился на уровне 65,0%, а в 2016 - 62,6%.

Доля опрошиваемых, которая оценила свое положение на оценки «хорошее» и «очень хорошее» материальное положение снижалась с третьего квартала 2018 года, после того, как она достигала максимального значения за последние три года во II квартале (10,3%).

В течение периода 2013-2018 годов около 25% населения страны оценивали своё материальное положение «как плохое» или «очень плохое», а около 65% как «среднее». Эти данные говорят о том, что население не очень довольно своим уровнем доходов и уровнем жизни. Увеличение номинальных доходов не компенсирует действие инфляции и небольшое увеличение налогового бремени, вследствие чего продолжают снижаться реальные располагаемые доходы населения. При этом стоит отметить, что данная оценка является средней по стране, и ситуации в разных регионах России могут значительно отличаться.

### Список литературы:

1. Федеральный закон от 03.08.2018 N 334-ФЗ "О внесении изменений в статью 52 части первой и часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации" [Электронный ресурс]: Доступ из справ.-правовой системы «Консультант плюс»
2. М. В. Симонова и др. Экономика труда: учебник для академического бакалавриата / под общей редакцией М. В. Симоновой. [Электронный ресурс] — М: Издательство Юрайт, 2019. — 259 с.
3. Картина экономики. Январь 2018 г. // Министерство экономического развития Российской Федерации [Электронный ресурс].
4. Ежемесячный мониторинг социально-экономического положения и самочувствия населения: 2015 г. – октябрь 2018 г. / [Электронный ресурс]: Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации; под ред. Т.М. Малевой. 2018.
5. Потребительский спрос: региональные различия // Бюллетень о текущих тенденциях российской экономики, выпуск № 37, май 2018 г. URL: <http://ac.gov.ru/files/publication/a/16915.pdf>
6. Динамика потребительских цен: итоги 2018 года // Бюллетень о текущих тенденциях российской экономики, выпуск № 45, январь 2019 г. URL: <http://ac.gov.ru/files/publication/a/20469.pdf>.
7. Федеральная служба государственной статистики // URL: <https://www.gks.ru/>

УДК 330.4

**Пантелеева О.Б.,***к.э.н., доцент**кафедры бухгалтерского учета и анализа**Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова***Воробьева С.А.,***обучающийся**Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова***Коваленко М.А.,***обучающийся**Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова***ТЕОРИЯ МАССОВОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ КАК МЕТОД  
ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА****QUEUING THEORY AS A METHOD OF ECONOMIC ANALYSIS**

**Аннотация:** Данная тема является актуальной, так как проблемы и задачи современной рыночной экономики требуют всестороннего подхода, который полностью могут обеспечить только математические методы. Целью явилось выявление как теория массового обслуживания используется в современной экономике.

**Abstract:** This topic is relevant, as the problems and tasks of the modern market economy require a comprehensive approach, which can fully provide only mathematical methods. Objective: to find out and describe how Queuing theory is used in the modern economy.

**Ключевые слова:** теория массового обслуживания, менеджмент, математические методы, теория очередей, системы массового обслуживания, каналы обслуживания, заявки, закон Пуассона.

**Keywords:** Queuing theory, management, mathematical methods, Queuing theory, Queuing systems, service channels, applications, Poisson's law.

Актуальность выбранной темы статьи связана с тем, что нынешняя система рыночной экономики невероятно сложна и многогранна. Вследствие этого, все разнообразие ее проблем и задач требует основательного и серьезного подхода в их решении, который и обеспечивают разнообразные методы математического анализа. Они приобрели невероятную значимость и используются повсеместно: за последнее

время их практическое применение возросло не только в области математических знаний, но и в экономических исследованиях. Дабы наиболее ярко, наглядно и точно воссоздать различные экономические процессы и явления привыкли использовать такое средство представления реального объекта, как математическое моделирование, так как оно максимально удобно для экспериментальных исследований. Данный метод настолько прижился в сфере экономики, что стал ее непосредственной частью. Многие экономические и управленческие задачи решаются путем применения систем массового обслуживания, где удовлетворяются запросы на оказание каких-либо услуг.

Теория массового обслуживания (теория очередей) – раздел теории вероятности, который исследует потоки требований на обслуживание, поступающие в систему массового обслуживания и покидающие ее после обслуживания [2].

Данная теория берет свои истоки из исследований датского ученого А.К. Эрланга (1878-1929). Его труды в области проектирования и эксплуатации телефонных станций дали начальный толчок в ее развитии. Также огромный вклад в разработку теории очередей внесли фундаментальные работы шотландского статистика Джорджа Юла, советских математиков Андрея Колмогорова и Александра Хинчина.

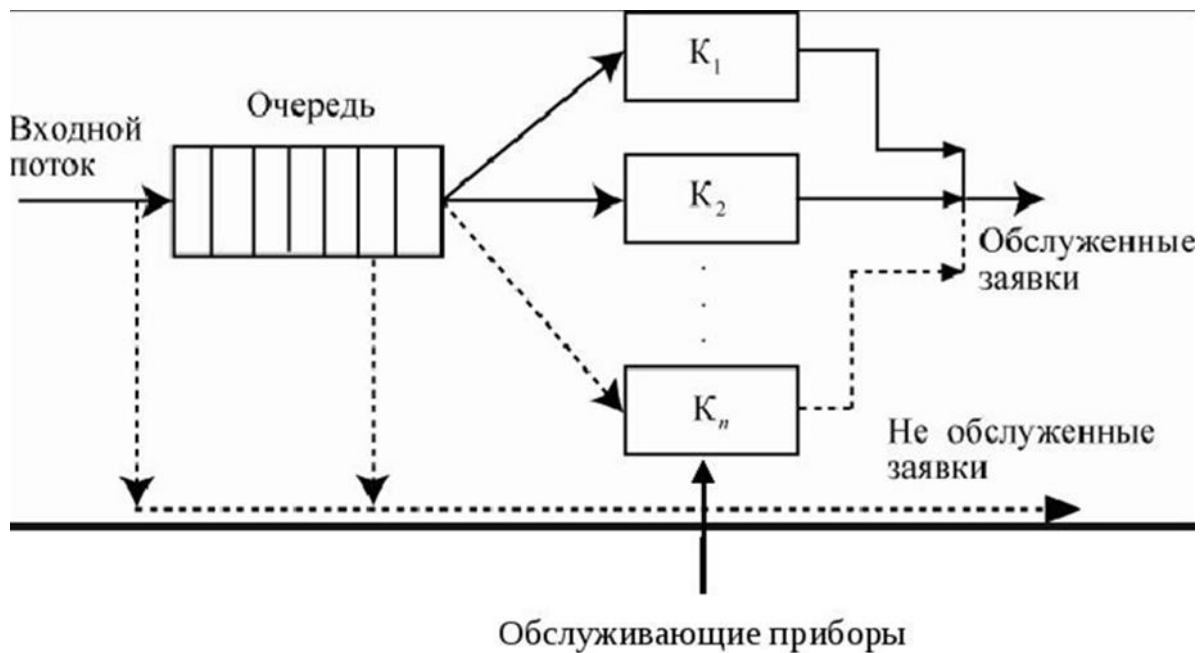
Теория массового обслуживания необходима для рационального построения и организации работы систем массового обслуживания, то есть главная цель данной теории – поиск способов ожидания в очереди и хранения товаров с наименьшей затратой времени.

Для описания рассматриваемой теории необходимо дать определение систем массового обслуживания. Так, система массового обслуживания – абстрактный математический объект, который содержит в себе один или несколько приборов (каналов, обслуживающих заявки, поступающие в систему) и накопитель, в котором находятся заявки, образующие очередь и ожидающие обслуживания (рис. 1) [6].

Основными показателями эффективности системы массового обслуживания являются:

- количество каналов обслуживания;
- количество клиентов;
- время ожидания обслуживания;
- вероятность, того что произойдет отказ в приеме заявки на обслуживание;
- вероятность обслуживания сразу после поступления в систему;

- среднее время обслуживания одного клиента и так далее [1].



**Рис. 1.** Элементы типовой модели системы массового обслуживания

Системы массового обслуживания – сложная, структурная система, поэтому выделяют несколько их классификаций по ряду признаков:

1. По числу каналов

- одноканальные (один канал обслуживания);
- многоканальные (несколько каналов обслуживания);

2. По дисциплине обслуживания (по наличию очередей)

- с отказами (если все каналы обслуживания заняты, то поступившая заявка получает отказ на получение услуг);
- с ожиданием (в той же ситуации, когда все каналы заняты, поступившая заявка отправляется в очередь (на ожидание));
- смешанный тип (поступившая заявка отправляется в очередь, однако имеются некоторые ограничения).

Система массового обслуживания (СМО) состоит из трех компонентов:

- входного потока требований,
- системы очереди (т.е. дисциплины ожидания)
- механизма обслуживания [1].

Для лучшего представления систем массового обслуживания и понимания теории очередей рассмотрим следующую ситуацию-пример:

Товарное судно поступает в порт (систему массового обслуживания) для обслуживания, которое заключается в санитарной обработке судна, погрузке зерна и снабжении судна топливом. В этой системе массового обслуживания есть некоторое количество причалов (каналов обслуживания, где и производятся необходимые работы) [3, 4, 5].

Далее рассмотрим характеристику этих компонент на примере.

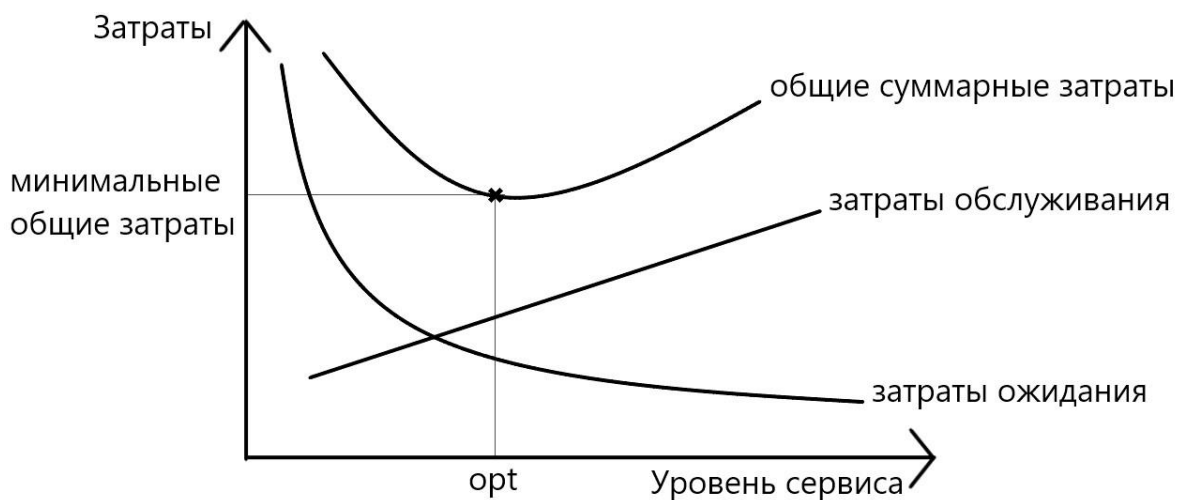
Входной поток заявок (требований на обслуживание) – последовательность требований или заявок, которые поступают на пункт обслуживания. В ситуации, которую мы рассматриваем в качестве примера, входным потоком требований является общее число заявок на обработку судна (выполнение необходимых работ по снабжению определенными услугами). Обычно эта последовательность охарактеризована законом вероятности распределения моментов поступления требований в систему, а также числом требований в каждом из них [2].

В теории очередей необходимо добиться пропорциональности входного потока требований к числу обслуживающих каналов. Тем временем основной задачей теории является минимизация общих суммарных затрат при выполнении условия пропорциональности.

Общие суммарные затраты имеют две основные составляющие: затраты обслуживания и затраты ожидания. Ученые выделяют определенную закономерность с этими элементами (рис.2): чем выше уровень сервиса, тем выше затраты обслуживания, но ниже затраты ожидания.

В современном мире в наибольшей степени теоретически освоены и практически удобны методы решения таких задач теории очередей, где входной поток является простейшим. Его также называют пуассоновским в честь французского математика Симеона Дени Пуассона.

В пуассоновском потоке вероятность того, что требования появятся в любой небольшой промежуток времени пропорциональна длине этого промежутка и не зависит от того, возникали ли требования в предшествующие промежутки требования [1].



**Рис. 2.** Зависимость затрат от уровня сервиса

Свойства простейшего потока событий:

- стационарность, то есть постоянство количества событий за определенную единицу времени;
- отсутствие последствия, то есть независимость количества событий после любого момента времени от количества событий до него;
- ординарность, то есть практическая невозможность одновременного поступления нескольких требований.

Для того чтобы определить, что за некоторое время  $t$  произойдет определенное количество  $k$  событий, пользуются законом Пуассона, которому подчиняется частота наступления в простейшем потоке каких-либо событий:

$$P(k) = \frac{\lambda^k}{k!} e^{-\lambda}$$

где  $\lambda$  - количество событий за определенную единицу времени, то есть интенсивность потока;

$k$  – количество занятых причалов.

Рассчитаем вероятность события, при котором занят один причал ( $k=1$ ) при отказе за определенную единицу времени двух ( $\lambda=2$ ):

$$P(1) = \frac{2}{1!} e^{-2} = 0.27$$

Из полученного выражения имеем, что вероятность того, что занят только один причал 27%; два 27%; три 18%, четыре 9% и так далее.

Исходя из теоремы нахождения вероятности суммы двух независимых друг от друга событий:

$$P(A + B) = P(A) + P(B)$$

Следовательно, получаем, что вероятность того, что произойдет отказ за определенную единицу времени четырех причалов или менее:

$$P(k \leq 4) = \frac{2^0}{0!} \cdot e^{-2} - \frac{2^1}{1!} \cdot e^{-2} - \frac{2^2}{2!} \cdot e^{-2} + \frac{2^3}{3!} \cdot e^{-2} - \frac{2^4}{4!} \cdot e^{-2} = 0,945.$$

А больше четырех причалов:

$$P(k > 4) = 1 - 0.945 = 0.055$$

Характеристика длины очереди может быть описана как ограниченная или неограниченная. Первая не способна по физическим ограничениям увеличиваться бесконечно, вторая не имеет ограничения на свой размер.

Далее рассмотрим систему очереди. Ее главная особенность – определение принципа, благодаря которому поступившие судна (новые заявки) переходят из очереди непосредственно к обслуживанию. Основные принципы:

- FIFO (first in first out) – подключение происходит по правилу «кто первый пришел, тот первый ушел», то есть та заявка, которая пришла раньше, соответственно проходит обслуживание раньше;
- LIFO (last in – first out) – подключение по правилу «кто последний прошел, тот первый обслуживается»;
- SF(short forward) подключение по правилу «чье обслуживание займет меньше времени, тот первый в очереди»;
- random – подключение к очереди происходит по случайному выбору.

Продолжительность обслуживания входных потоков – величина непостоянная, случайная. Характеризуется показательным распределением, то есть абсолютно непрерывным распределением, моделирующим время между двумя последовательными свершениями одного и того же события.

Существует формула, которая определяет вероятность того, что продолжительность обслуживания не превосходит некоторой величины  $t$ :

$$F(t) = 1 - e^{-\mu t}$$

где  $\mu$  - величина, обратная средней продолжительности обслуживания.



В качестве среднего количества каналов (в нашем случае причалов), необходимых для обслуживания за определенную единицу времени всех входных каналов (в нашем случае судов), рассмотрим параметр  $\alpha$ :

$$\alpha = \lambda * \frac{1}{\mu} = \lambda * T_{обс}$$

где  $\lambda$  – среднее количество входных потоков за определенную единицу времени;  
 $\mu$  – среднее количество входных потоков, удовлетворяемых за определенную единицу времени;

$T_{обс}$  – средняя продолжительность обслуживания одним каналом одного входного потока.

При этом следует отметить, что, если  $\alpha$  меньше количества каналов, обслуживающих входные потоки, то очередь является ограниченной. Это означает, что количество обслуживающих входные потоки каналов обязано быть больше числа каналов, необходимых для того, чтобы обслужить все входные потоки за определенную единицу времени.

И последним компонентом СМО является механизм обслуживания, который определяет количество каналов обслуживания, структуру обслуживающей системы, количество заявок, которые удовлетворяются в результате выполнения процедуры обслуживания, вероятность выхода из строя обслуживающего канала. Таким образом, этот компонент характеризует саму процедуру обслуживания и структуру обслуживающей системы.

Одним из показателей, на который влияет механизм обслуживания, является время обслуживания заявки, которое зависит от:

- характера заявки;
- требования клиента;
- состояния обслуживающей системы;
- рабочих возможностей обслуживающей системы.

Процесс работы системы массового обслуживания может быть случайным или процессом с дискретными состояниями (состояния какой-либо системы можно перечислить заранее, а переход системы из одного состояние в другое происходит мгновенно).

Случайный процесс является марковским или случайным процессом без последствий, если для любого момента времени  $t_0$  вероятностные характеристики процесса в будущем зависят только от его состояния в данный момент и не зависят от того, когда и как система пришла в это состояние.

Таким образом, теория очередей является одним из основных методов математического анализа, который используется для решения многих экономических задач, связанных с системами массового обслуживания. Данный метод необходим для решения вероятностных задач на предприятии.

### Список литературы:

1. Каштанов В. А., Ивченко Г. И., Коваленко И. Н. Теория массового обслуживания//Учебное пособие – М.: Книжный дом «ЛИБРИКОМ» - 2012. – 304 с.
2. Кокс Д. Р., Смит У. Л. Теория очередей (перевод В.В. Рыкова, Ю. Б. Рождественского) – М.: Мир, 1966. - 281 с.
3. Пантелеева М.А., Климова Н.В. Анализ обеспеченности России зерновыми культурами// Вестник Академии знаний. 2018. №5 (28). С. 287-290
4. Пантелеева М.А., Климова Н.В. Необходимость выхода российских зерновых культур на новые рынки сбыта// В сборнике: «Зеленая экономика» в агропромышленном комплексе: вызовы и перспективы развития. Материалы всероссийской научной конференции. 2018. С. 311-319
5. Пантелеева М.А., Климова Н.В. Принципы государственного регулирования зернового рынка и внешней торговли зерновыми культурами Российской Федерации// Естественно-гуманитарные исследования. 2019. №24(2). С. 59-63
6. Рыжиков Ю. И. Численные методы теории очередей// Учебное пособие – М.: Лань, 2019. – 512 с.

УДК 101

*Сигида Д.А.,  
к.ф.н., доцент  
кафедры бухгалтерского учета и анализа  
Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова*  
**Винниченко М. Ю.**  
*обучающийся  
Краснодарского филиала РЭУ им. Г. В. Плеханова*  
**Гурьева В. А.**  
*обучающийся  
Краснодарского филиала РЭУ им. Г. В. Плеханова*

## ПРОБЛЕМЫ МОЛОДЕЖИ И ЕЕ ЦЕННОСТНЫЕ ОРИЕНТАЦИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

### PROBLEMS OF YOUTH AND ITS VALUABLE ORIENTATIONS IN MODERN CONDITIONS

**Аннотация:** В статье рассматривается большая проблема современности – ценностные ориентации молодых людей, которые являются будущим страны, а так же мира в целом. В современном мире происходит не просто потеря многих ценностей, но ломка целой системы ценностей, которые укладывались столетиями.

Так же в статье рассматривается понятие «современная молодежь», что входит в современную часть общества, их проблемы и возможные пути решения.

**Abstract:** The article considers the big problem of our time - the value orientations of young people who are the future of the country, as well as the world as a whole. In the modern world, there is not just the loss of many values, but the breaking of an entire system of values that has been stacked for centuries.

The article also discusses the concept of “modern youth”, which is included in the modern part of society, their problems and possible solutions.

**Ключевые слова:** молодежь, ценности, проблемы молодежи, образование.

**Key words:** youth, values, youth problems, education.

Наверное, многие сталкивались в настоящий период времени с такой проблемой, как проблема изменения ценностных ориентаций современной молодежи. Ни для кого не секрет, что сейчас будущее нашей страны зависит в большей степени от

молодежной среды, то есть от них нравственных принципов, от их мышления и образов поведения. Для судьбы страны важно насколько молодежь сможет принести свою частичку в опыт культуры. Также важно насколько они воспринимают живую традицию народа, стать полноценным носителем и субъектом цивилизационного наследия российского общества. [4, с 98]

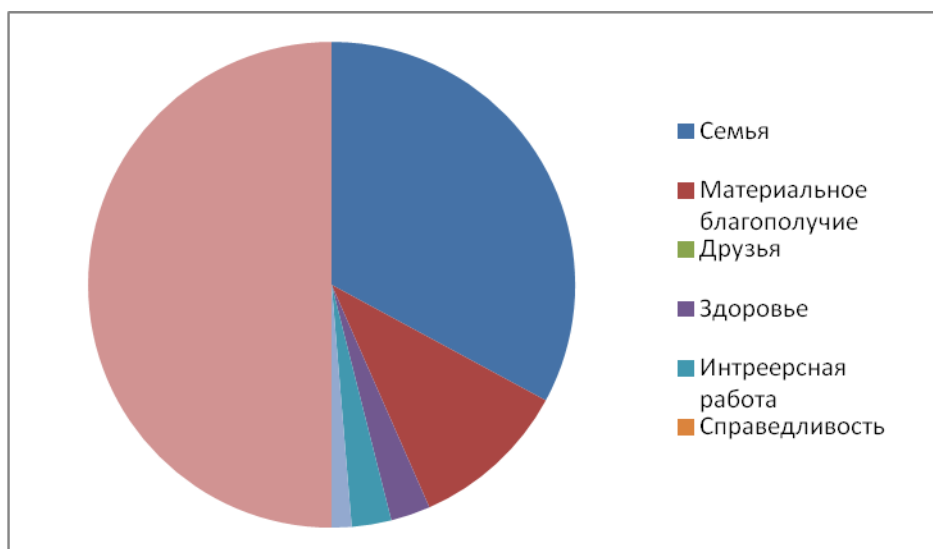
Мы выяснили, что настоящий период времени можно охарактеризовать как период, существующий в условиях кардинальной ломки системы ценностей. Современная молодежь пришла на смену новым, западным, либеральным взглядом на общественную жизнь. Все эти преобразования отразились в сознании молодого поколения, находящегося в данный момент в возрастной категории от 18 до 30 лет [2, с.13]. Люди, в данной категории, представляют наибольший интерес в исследовании данной тематики.

В первую очередь, на наш взгляд, следует обратиться к теоретическим аспектам данной теме. Молодое поколение – это особая социально-возрастная группа населения, которая находится в периоде становления, формирования структуры ценностей и нравственных ориентаций, выбора профессионального и жизненного пути [1, с.38]. Другим определением, которое необходимо для раскрытия нашей темы является ценностные ориентации. Ценностные ориентации – это отражение в сознании человека ценностей, признаваемых им в качестве стратегических жизненных целей и общих мировоззренческих ориентиров [2, с.386]. Такие ценности определяют становление личности, но стоит отметить, что именно внутреннее становление. А также ценности влияют на поведения индивида в обществе.

В современном мире, а если быть точнее в последние десятилетия, царит эпоха превосходства индивидуализма, духовные ценности уходят на второй план, так как преобладающими уже являются материальные. Как считают многие специалисты, основными ценностями, на которую ориентируется молодежь, является: семья, успешная карьера, дружеские отношения, построение новых и полезных связей, реализация себя в творчестве и своих увлечениях. К сожалению, свою карьеру многие молодые люди строят не на основе таких качеств, как развитие личности или достижения высоких успехов в профессиональной деятельности, а ориентируется на получение собственной выгоды. То есть, устраиваясь на работу, будущий сотрудник предприятия рассматривает в первую очередь престиж данной профессиональной должности и заработанную плату, которую он будет получать. Но, как мы знаем, такое

сопоставление не так уж и легко достигнуть. Так как такой набор приоритетных качеств следует достичь, например, поднимаясь по карьерной лестнице и проходя постоянную квалификацию. Исходя из этого, можно сказать, что молодые люди ориентируются на повышения своего благосостояния и устраиваются на работу ради красивой сытной жизни. А полезность труда можно определить с помощью достижения собственного экономического достатка. Иными словами, люди работают для получения как можно большего процента заработанных денег, несмотря на то, какие пути будут стоять перед ними для достижения данной цели. Теперь мы знаем, что жизненные принципы «Лучше быть честным, но бедным» или «Чистая совесть важнее благополучия» ушли далеко в прошлое. В настоящее время актуальными принципами можно назвать такие как «Ты – мне, я – тебе» или «успех – любой ценой».

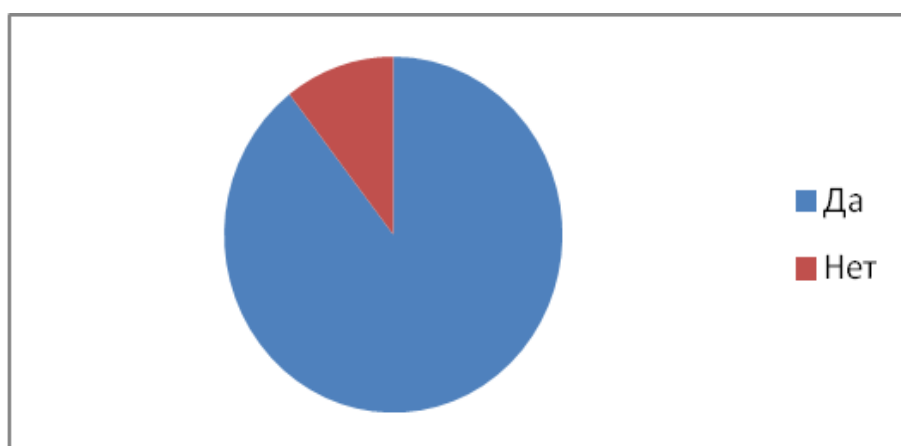
После изучения данного материала, был проведен опрос на выявления важных ценностей молодежи (рис.1). В опросе приняло около 300 человек, результатом которого явилось то, что важными жизненными ценностями современной молодежи является в первую очередь семья и материальное благополучие, процент которых составляет соответственно 66% и 21%. И уже более низкий процент составляют такие ценности как: здоровье и интересная работа.



**Рис. 1.** Опрос на выявления важных ценностей молодежи

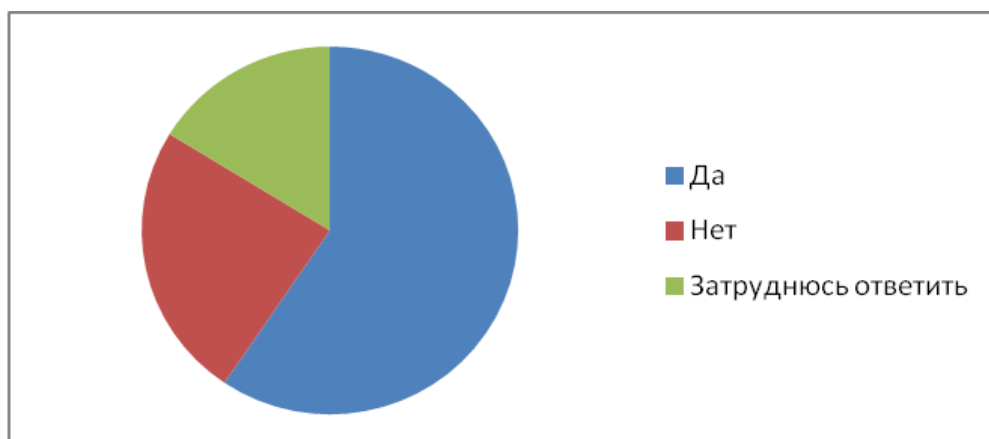
В процессе модернизации, когда теряют ценность многие виды отношений, исходя из первого опроса, можно заметить, что семья является высшей ценностью для молодого поколения. Но для благополучного существования семьи необходимо

достаточно её обеспечивать, то есть в приоритете должно быть материальное обеспечение. Проводя дальше связь, выясняется, что для достижения хорошего материального обеспечения следует получить качественное образование для дальнейшего применения теоретических знаний. Поэтому, нами было отмечено, что для определения ценностей молодежи стоит включить опрос на тему: «Важно ли получать качественное образование?» (рис. 2). Нами было выяснено, что образование становится наиболее предпочтительной ценностью для людей, подлежащих нашему социальному изучению. Желание получить качественное образование для них становится актуальным. Ориентация молодежи на получения качественного образования составляет 89%, а, например, в 2007 году оно составляло 51,1%.



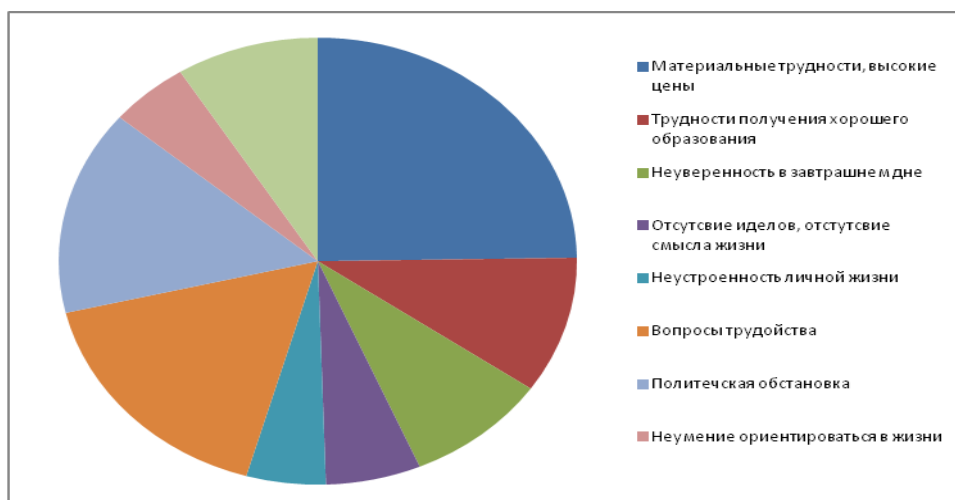
**Рис. 2 .** Опрос на выявления важности получения качественного образования

В обществе, по мнению многих респондентов, как молодежи, так и старшего поколения, распространяется равнодушие к идеалам и даже цинизм. Это может быть связано с тем, что в современном обществе моральные принципы, прививающиеся детям в процессе их воспитания, потеряли интерес. Соблюдение таких норм и принципов, по мнению молодежи, обрекают человека на неудачу. Нами было выявлено, что на настоящий период времени 59% молодежи уверены, что они живут в обществе, где существуют свои нормы (рис 3). То есть можно сказать, что сегодня мы живем уже совсем в другом мире, который отличается от того, что был ранее, и многие традиционные моральные нормы устарели.



**Рис. 3.** Опрос на выявление мнения молодежи о сохранении ценностей

Также нельзя не обратить внимание на то, что современный мир достаточно суров и подвергает нравственные принципы современной молодежи серьезным испытаниям. На основании этого был проведен социальный опрос, который поможет определить основные проблемы, которые стоят перед опрашиваемыми респондентами (рис. 4). Где получилось выяснить, что самой популярной проблемой, с которой зачастую сталкивается молодежь, является проблема материальных трудностей и отсутствия достаточного количества денег. Опрос показал больше 50% опрошенных людей, которых волнует данная проблема. Исходя из этого, мы можем определить следующую проблему, которая и стоит на втором месте перед молодежью, это вопросы трудоустройства. Мы определили, что вышеописанная теория совпадает с показателями социального опроса, то есть для молодежи в настоящее время главными можно считать материальные ценности, которые получены любым путем.



**Рис. 4.** Опрос на выявление проблем, с которыми сталкивается молодежь

Но мы не можем не согласиться с тем, что в какой-нибудь определенной ситуации надо суметь отступить от своих принципов и понять, что современный мир жесток [7, с.100]. Для того чтобы добиться благополучия и успеха в жизни, иногда следует переступить моральные принципы и нормы. Но и стоит отметить противоречие этому. Как показала практика, что существует высокий нравственно-моральный уровень молодых людей в наше время. Например, нельзя ни упомянуть большинство таких поступков, которые являются неэтичными или аморальными, вызывают у молодежи резкое негативное отношение, среди которых самым главным можно назвать заброшенность и беспризорность детей, жестокое обращение с животными.

Но мы выяснили, что есть такие явления, которые раньше сильно осуждались в обществе, сейчас могут категорично не отвергаться молодежью [3, с.204]. Одним из таких примеров может послужить уклонение от уплаты налогов, дача или получение взяток, которые уже не вызывают у молодежи резкого негативного отношения. Изменение ценностей не обошло стороной и семью. Для молодого поколения уже считается нормой супружеская измена, и даже аборт. Стоит отметить, что в целом россияне, которые вынуждены приспосабливаться к меняющимся условиям, смогли обходить нормы, диктуемые им обществом и государством. Современная молодежь в действительности может относиться к некоторым ценностям легкомысленно. Нынешнее поколение можно назвать «поколением интернета» или же социальных сетей, это можно связать с тем, что большая часть времени проходит в виртуальной среде. И полезно или нет, это для молодежи можно отметить спорным вопросом. Так как настоящий период времени можно считать временем существования информационных технологий и коммуникаций, которые делают людей в большей степени коммуникабельными и способными воспринимать большой поток поступающей информации. Но и также интернет сильно сказывается на ценностных ориентациях современной молодежи.

Рассмотрим теоретический вопрос определения ценностных ориентаций [6, с.102]. Ценностные ориентации – это так называемые общечеловеческие принципы, в соответствии с которыми строится поведение индивида в различных жизненных ситуациях.



По нашему мнению, для определения ценностных ориентаций в основе могут лежать потребности, мотивы, интересы, цели, убеждения, мировоззрения, которые складываются при становлении личности.

Для коррекции ценностных ориентаций личности можно использовать методы коллективных творческих дел, бесед, диспутов, встреч с интересными людьми и т.д.

Подходя к завершению, нами определено, что ценности современной молодежи отличаются от ценностей ранее выросших поколений. Сегодня у людей потребительское отношение друг к другу, а вот все духовные ценности уже находятся на втором плане. Люди стремятся управлять людьми, иметь большое количество денег, иметь какие-то связи, которые могут им помочь при решении проблем. Также проявляется пассивность, которая может быть связана с деятельностью во благо общества.

Таким образом, в сознании людей не существует четкой картины мира, системы норм поведения и установок. Поэтому, мы считаем, что в настоящее время главной необходимостью является формирование системы воспитания и социализации молодежи.

### Список литературы

1. Воденко К. В., Черных С. С., Самыгин П. С., Самыгин С. И. Социология молодежи: учебник / К.В. Воденко, С.С. Черных, С.И. Самыгин, П.С. Самыгин; под ред. К.В. Воденко. — М. : РИОР : ИНФРА-М, 2017 . — 189 с.
2. Павленко П. Д., Савинов Л. И. Социология / Павленок П.Д., Савинов Л.И., Журавлев Г.Т., - 3-е изд. - М.:Дашков и К, 2018. - 736 с.
3. Ситаров, В.А. Ценностные трансформации современной студенческой молодежи [Текст] / В.А. Ситаров // Знание. Понимание. Умение – 2017. – № 2. – С. 202-210.
4. Яремчук С. В., Новгородова Е. Ф. Саморазвитие и субъективное благополучие современной молодежи: монография / С.В. Яремчук, Е.Ф. Новгородова ; под ред. Е.А. Неживой. — М.: ИНФРА-М, 2017. — 142 с.
5. Лях В.И., Сигида Д.А. К вопросу о компетентном подходе в гуманитарном образовании//Аналитика культурологии. –2015. –№ 3 (33). – С. 67-71.
6. Мартиросьян Е.Г., Еремеева А.А. Национально-культурная семантика через призму языковых средств//Политематический сетевой электронный научный

журнал Кубанского государственного аграрного университета. - 2016.- № 116. -С. 120-128.

7. Редько Г.В., Еремеева А.А. Фразеологизмы как языковая универсалия, отражающая национальную культуру//Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 2: Филология и искусствоведение. – 2019. –№ 1 (232). – С. 100-105.

УДК 338

*Терещенко Т.А.,**к.э.н., доцент**кафедры финансов и кредита**Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова**Кучеренко Н.А.,**магистрант**кафедры финансов и кредита**Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова***СОСТАВЛЕНИЕ И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ БЮДЖЕТА РФ:  
РЕШЕНИЕ СОЦИАЛЬНЫХ ЗАДАЧ****DRAWING UP AND USE OF THE RUSSIAN BUDGET: SOLUTION OF  
SOCIAL PROBLEMS**

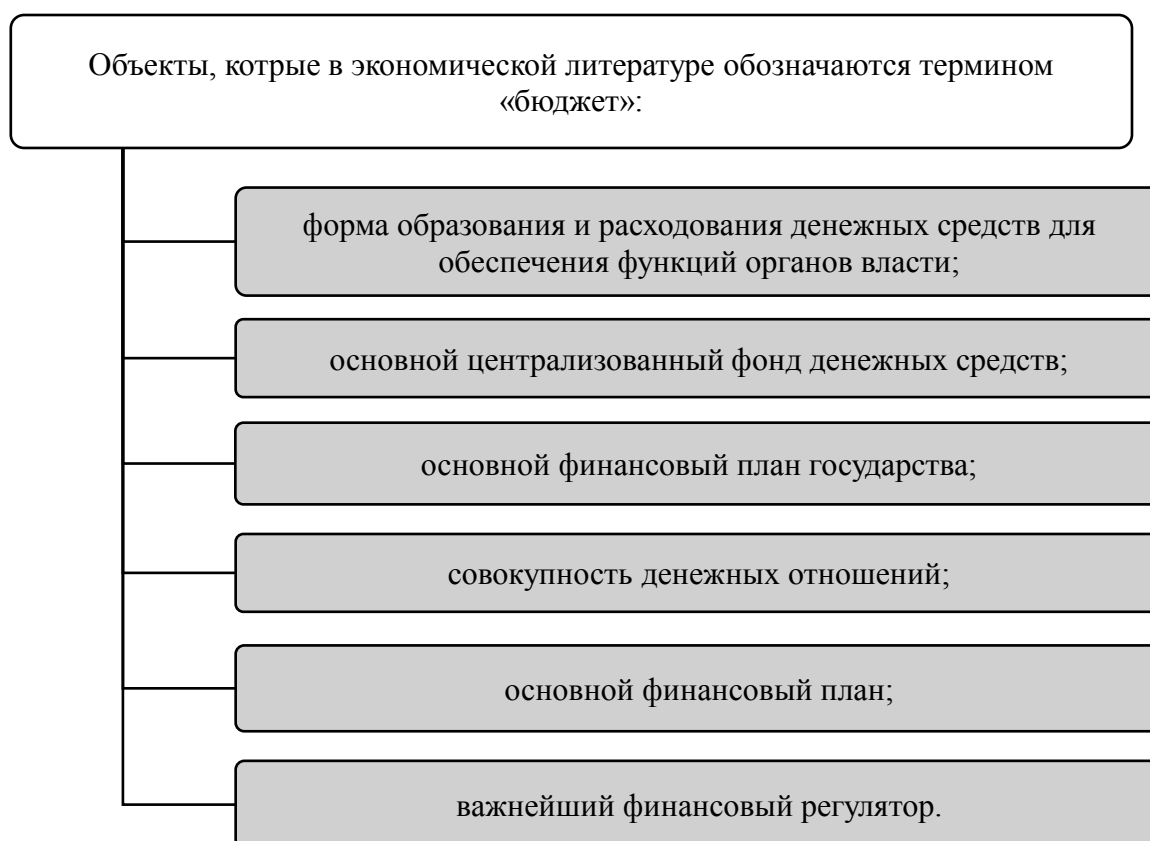
**Аннотация:** В данной статье, рассмотрены разные объекты, обозначающиеся в экономической литературе, термином «бюджет». Раскрыт порядок составления и утверждения прогноза бюджета. Так как в основном бюджет является социально-направленным, поэтому приведены основные социальные задачи, которые учитывались при составлении и исполнении бюджета 2018 года. Проведен анализ основных показателей исполнения федерального бюджета за предшествующие три года. Также рассмотрены преимущества и недостатки используемых методов планирования и распределения бюджетных средств. Для повышения эффективности использования средств федерального бюджета, как инструмента решения социальных задач государства, будет способствовать дальнейшее развитие программно-целевого метода распределения расходов.

**Abstract:** In this article, various objects are considered that are designated in the economic literature by the term “budget”. The procedure for the preparation and approval of the budget forecast is disclosed. Since the budget is mainly socially oriented, therefore, the main social tasks are given that were taken into account in the preparation and execution of the 2018 budget. The analysis of the main performance indicators of the federal budget for the previous three years. The advantages and disadvantages of the used methods of planning and distribution of budget funds are also considered. To improve the efficiency of using the federal budget as a tool for solving the social problems of the state, the further development of the program-targeted method of cost allocation will contribute.

**Ключевые слова:** бюджет, бюджетный кодекс, внутренний национальный продукт, валовый внутренний продукт, методы бюджетного планирования, социальные задачи.

**Keywords:** budget, budget code, domestic national product, gross domestic product, budget planning methods, social tasks.

Тема данного исследования является актуальной, поскольку бюджет играет для благополучия страны огромное значение. От его продуманного составления и использования напрямую зависит социально-экономическое положение России. В современных условиях, когда экономика нашей страны не может похвастаться устойчивой стабильностью, когда она подвержена влиянию действий из вне, особое внимание необходимо уделять анализу основных показателей использования федерального бюджета, в целях поиска возможных путей повышения его эффективности.



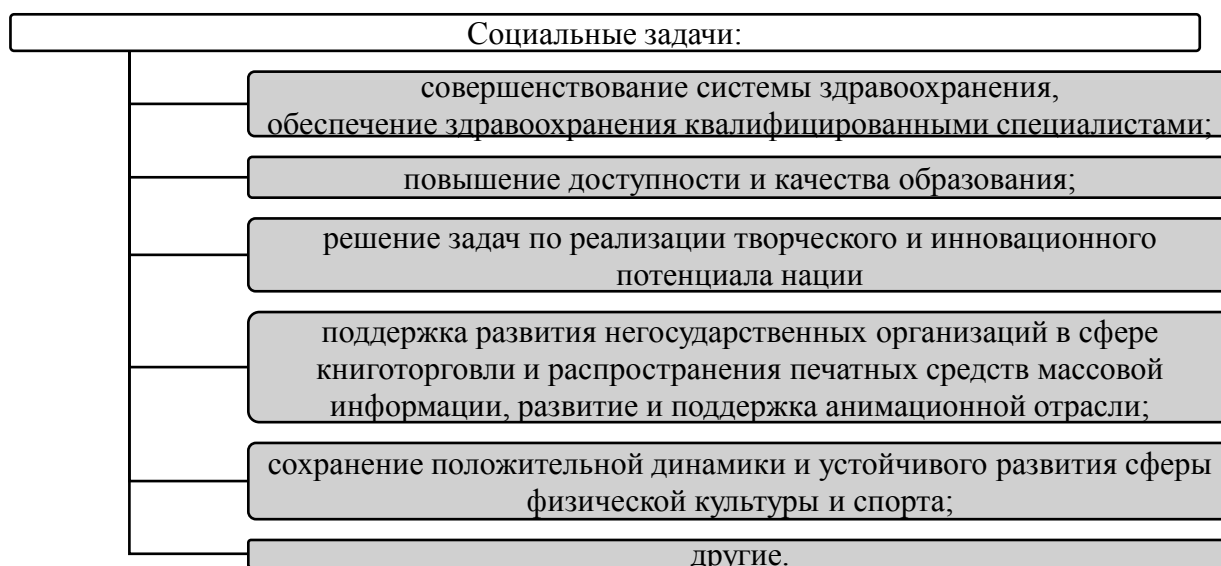
**Рис. 1.** Объекты, которые в экономической литературе обозначаются термином «бюджет»

В настоящее время ни одно государство не может существовать без бюджета. Именно в бюджете консолидируются все главные социально-экономические противоречия, накопившиеся в обществе.

В целом бюджет образует главное звено системы финансов и выражает все ее существенные качественные признаки. Термином «бюджет» в экономической литературе обозначаются разные объекты (рис. 1). Сложность определения сущности бюджета связана с тем, что этот термин применяется для обозначения различных явлений.

В соответствии с положениями ст. 6 Бюджетного кодекса Российской Федерации, «бюджет является формой образования и расходования денежных средств, предназначенных для финансового обеспечения функций и задач государства и местного самоуправления».

В отечественной практике бюджет оценивается с разных позиций, отражающих его сложную правовую и социально-экономическую сущность. Например, с экономической точки зрения бюджет представляет собой ряд экономических отношений госорганов, органов власти муниципалитетов с физическими и юридическими лицами в части перераспределения внутреннего национального продукта и национального богатства для удовлетворения социальных, властных, экономических, политических функций государства и граждан. С позиции права бюджет является главным финансовым планом, имеющим статус закона.



**Рис. 2.** Социальные задачи, с учетом которых составлялся и использовался бюджет РФ на 2018 г.

Бюджет играет важную социальную роль в процессе воспроизводства, помогает решать ряд социальных задач. Однако, средства, предусмотренные бюджетом не безграничны, в связи, с чем приоритетной целью становится правильное составление бюджета, с учетом наиболее актуальных и перспективных проблем и задач.

На базе прогноза социально-экономического развития, проект бюджета составляется в целях финансового обеспечения расходных обязательств. Проект федерального бюджета составляется в утвержденном Правительством РФ порядке, в соответствии с нормами БК РФ. Данный проект составляется сроком на три года (очередной и плановый период).

Исследование Прогноза социально-экономического развития Российской Федерации на 2018 год и на плановый период 2019 и 2020 годов, позволяет выделить следующие приоритетные социальные задачи, с учетом которых составлялся и использовался бюджет РФ на 2018 г. (рис. 2).

Перейдем к анализу основных показателей исполнения федерального бюджета за последние три года (таблица 1).

Таблица 1.

Основные показатели исполнения федерального бюджета РФ, млрд. рублей

Показатель	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Абсолютное отклонение		Темпы роста, %	
				2018 г. от 2016 г.	2018 г. от 2017 г.	2018 г. от 2016 г.	2018 г. от 2017 г.
ВВП	86010	92089	103627	17616	11537	120	113
Цена на нефть марки «Юралс», долл. США/ барр.	41,70	53,00	70,00	28,30	17,00	167,87	132,08
Курс доллара США к рублю	66,90	58,30	62,50	-4,40	4,20	93,42	107,20
Инфляция, в %	5,40	2,50	4,30	-1,10	1,80	-	-
Доходы, в % к:	13460,00	15088,90	19454,90	5994,90	4366,00	-	-
ВВП	15,60	16,40	18,80	3,20	2,40	-	-
по закону о федеральном бюджете	100,70	102,50	102,70	2,00	0,20	-	-
предыдущему году	98,50	112,10	в 1,3 раза	-	-	-	-
Нефтегазовые доходы, в % к:	4844	5972	9018	4174	3046	-	-
ВВП	5,60	6,50	8,70	3,10	2,20	-	-
предыдущему году	82,60	в 1,2 раза	в 1,5 раза	-	-	-	-
Нефтегазовые доходы, в % к:	8616,00	9117,00	10437,10	1821,10	1320,10	-	-
ВВП	10,00	9,90	10,10	0,10	0,20	-	-
предыдущему году	110,50	105,80	114,50	4,00	8,70	-	-
Расходы,	16416,40	16420,30	16712,90	296,50	292,60	-	-

Показатель	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Абсолютное отклонение		Темпы роста, %	
				2018 г. от 2016 г.	2018 г. от 2017 г.	2018 г. от 2016 г.	2018 г. от 2017 г.
в % к:							
ВВП	19,10	17,80	16,10	-3,00	-1,70	-	-
уточненной росписи	98,70	96,50	95,60	-3,10	-0,90	-	-
предыдущему году	105,10	100,00	101,80	-3,30	1,80	-	-
Дефицит (-)/ профицит (+), в % к:							
ВВП	-2956	-1331	2742	5698	4073	-	-
Нефтегазовый дефицит (-), в % к:							
ВВП	-3,40	-1,40	2,60	6,00	4,00	-	-
Нефтегазовый дефицит (-), в % к:							
ВВП	-7800,40	-7303,30	-6275,80	1524,60	1027,50	-	-
ВВП	-9,10	-7,90	-6,10	3,00	1,80	-	-

По данным таблицы 1 видно, что в 2018 году профицит федерального бюджета составил 2,6 % к ВВП в основном за счет роста поступления нефтегазовых доходов на 2,2 % к ВВП, либо 3045,9 млрд руб., обусловленного фактическим ростом цен на нефть марки «Юралс» и газ природный (2018 г. — 245 долл. США/тыс. куб. м, 2017 г. — 195 долл. США/тыс. куб. м). В 2018 г. продолжается тенденция к уменьшению нефтегазового дефицита в федеральном бюджете, который снизился на 1,8 % к ВВП в сравнении с 2017 г. Расходы федерального бюджета снизились на 1,7 % к ВВП, на это обстоятельство оказал влияние рост ВВП. В реальном выражении объем расходов федерального бюджета снизился и составил 97,6% к расходам 2017 г.

Следует также проанализировать показатель исполнения федерального бюджета в разрезе реализации государственных программ, имеющих социальную направленность (рис. 3).

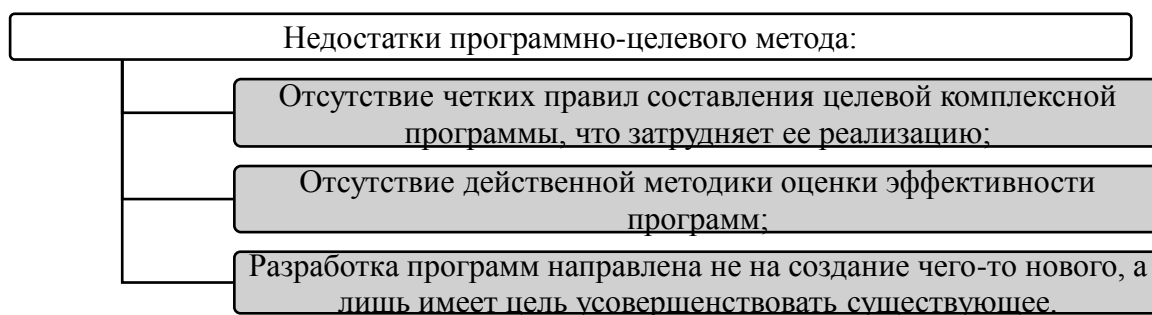
Таким образом, в целом в 2018 г. наблюдается положительная динамика основных показателей исполнения федерального бюджета. Сегодня федеральный бюджет РФ составлен с учетом направленности на решение важнейших социальных задач. Для этого финансируется большое количество государственных социальных программ. Поможет ли это качественно повысить уровень жизни населения? Об этом можно будет судить через несколько лет. Сейчас можно констатировать лишь то, что необходимо и дальше повышать эффективность федерального бюджета, развивать программно-целевой метод распределения расходов, стимулировать экономику и развивать социальную сферу.



**Рис. 3.** Показатели исполнения федерального бюджета в разрезе реализации государственных социальных программ

Отметим, что программно-целевой метод распределения расходов, на наш взгляд, является наиболее подходящим для применения в современных условиях. В науке и практике существует несколько методов бюджетного планирования: программно-целевой, нормативный, индексный, аналитический, балансовый, метод математического моделирования, метод экспертных оценок. Однако, именно программно-целевой метод распределения расходов, на наш взгляд, позволит стимулировать экономику и развивать социальную сферу. Главным преимуществом данного метода является обеспечение прозрачности бюджета. Указанный метод является удобным в использовании и позволяет осуществлению управленческого процесса — от постановки целей и задач, до оценки эффективности расходов. Однако, имеется у этого метода и ряд недостатков (рис. 4).





**Рис. 4.** Недостатки программно-целевого метода

Таким образом, программно-целевой метод имеет как преимущества, так и недостатки.

Проведенное исследование позволило сделать следующие выводы.

Бюджет образует главное звено системы финансов и выражает все ее существенные качественные признаки. От продуманного составления и использования бюджета напрямую зависит социально-экономическое положение России. В целом в 2018 г. наблюдается положительная динамика основных показателей исполнения федерального бюджета.

В целях дальнейшего повышения эффективности федерального бюджета как инструмента решения социальных задач государства, необходимо развивать программно-целевой метод распределения расходов. Полагаем, что для этого следует более детально заниматься дальнейшей его научной разработкой, создать единые правила и стандарты, которые помогут целевым программам не только совершенствовать существующие системы, но и создать что-либо новое, разрабатывать новые программы, направленные на решение социально-значимых задач. Реализация указанных направлений приведет к росту эффективности федерального бюджета как инструмента решения социальных задач государства.

Государство является одним из участников финансовых отношений на национальном и международном рынках капитала. Кроме того, оно представляет собой одну из групп внешних стейкхолдеров, которые заинтересованы в финансовой деятельности корпоративных структур и ее результатах. В то же время, государство выступает одним из регуляторов рыночной экономики. Государство как общественно-политический институт оказывает регулирующее воздействие на сферу корпоративных финансов. Главной целью такого воздействия является обеспечение роста национальной экономики, стабильности производства и повышения качества (уровня)

жизни населения страны.

Возникает тесная взаимосвязь экономических и административных методов государственного регулирования корпоративных финансов, потому что любой экономический регулятор несет в себе элементы администрирования, в то же время в каждом административном регуляторе есть экономическая составляющая. В связи с этим для обеспечения результативности государственного регулирования требуется грамотное сочетание экономических и административных методов воздействия.

#### Список литературы:

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 № 145-ФЗ (ред. от 02.08.2019) // Собрание законодательства РФ. – 03.08.1998. – № 31. – Ст. 3823.
2. Бюджетная система Российской Федерации: учеб. пособие / А.С. Нечаев, Д.А. Антипин, О.В. Антипина. — М.: ИНФРА-М, 2019. — 266 с.
3. Неводова И.А., Порубель Т.В. Федеральный бюджет как центральное звено финансовой системы РФ // Аллея науки. – 2018. Т. 7. № 6 (22). – С. 418-421.
4. Налоговое реформирование в Российской Федерации: теория и практика. Фролова В.В., Петровская А.В., Баладыга Э.Г., Пидяшова О.П., Терещенко Т.А., Наливкина В.В., Куцегреева Л.В., Ермакова. – Краснодар, 2018. Сер. К 111-летию Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова.
5. Пидяшова О.П., Кравченко Т.Е., Терещенко Т.А. Статистическая оценка дифференциации регионов по уровню социально-экономического развития (на примере Южного Федерального округа). // Экономика и предпринимательство. 2018. № 5 (94). С. 422-430.
6. Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на 2018 год и на плановый период 2019 и 2020 годов // СПС «Консультант плюс».
7. Становихина А.М. Программно-целевой метод планирования бюджета в Российской Федерации: плюсы и минусы // Молодой ученый. — 2017. — №37.
8. Терещенко Т.А., Темчура О.В. Состояние инвестиционного климата России на современном этапе развития. // В сборнике: Современные научные исследования: исторический опыт и инновации. Сборник материалов Международной научно-практической конференции. 2017. С. 66-69.
9. Терещенко Т.А., Темчура О.В. Инвестиционная привлекательность Российской Федерации. // Сфера услуг: инновации и качество. 2017. № 27. С. 10