



**НАУЧНЫЙ  
ФОРУМ**  
nauchforum.ru

ISSN: 2541-8408



**№4(27)**

# **НАУЧНЫЙ ФОРУМ: ЭКОНОМИКА И МЕНЕДЖМЕНТ**

МОСКВА, 2019



# НАУЧНЫЙ ФОРУМ: ЭКОНОМИКА И МЕНЕДЖМЕНТ

*Сборник статей по материалам XXVII международной  
научно-практической конференции*

№ 4 (27)  
Май 2019 г.

Издается с ноября 2016 года

Москва  
2019

УДК 33  
ББК 65  
НЗ4

Председатель редколлегии:

**Лебедева Надежда Анатольевна** – доктор философии в области культурологии, профессор философии Международной кадровой академии, г. Киев, член Евразийской Академии Телевидения и Радио.

Редакционная коллегия:

**Илларионова Елена Александровна** – канд.экон.наук, доц. кафедры менеджмента, Филиал АНОО ВО "Воронежский экономико-правовой институт", Россия, г. Старый Оскол;

**Самойленко Ирина Сергеевна** – канд. экон. наук, доц. кафедры рекламы, связей с общественностью и дизайна Российского Экономического Университета им. Г.В. Плеханова, Россия, г. Москва;

**Комарова Оксана Викторовна** – канд. экон. наук, доц. доц. кафедры политической экономики ФГБОУ ВО "Уральский государственный экономический университет", Россия, г. Екатеринбург.

**НЗ4 Научный форум: Экономика и менеджмент:** сб. ст. по материалам XXVII междунар. науч.-практ. конф. – № 4 (27). – М.: Изд. «МЦНО», 2019. – 60 с.

ISSN 2541-8408

Статьи, принятые к публикации, размещаются на сайте научной электронной библиотеки eLIBRARY.RU.

ISSN 2541-8408

ББК 65

© «МЦНО», 2019

## **Оглавление**

<b>Экономика</b>	<b>5</b>
<b>1. Менеджмент</b>	<b>5</b>
АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ АТТЕСТАЦИИ ПЕРСОНАЛА ОРГАНИЗАЦИЙ СОЦИАЛЬНО-КУЛЬТУРНОЙ СФЕРЫ Мишина Наталья Валентиновна Салынина Светлана Юрьевна	5
<b>2. Мировая экономика</b>	<b>11</b>
ГЛОБАЛИЗАЦИЯ И НЕПРАВИТЕЛЬСТВЕННЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ Зотов Никита Сергеевич	11
<b>3. Народонаселение и демография</b>	<b>16</b>
ИНФОРМАЦИОННЫЙ ОБЗОР ДИНАМИКИ РОЖДАЕМОСТИ В РОССИИ Малахова Валерия Валерьевна	16
<b>4. Региональная экономика</b>	<b>21</b>
АНАЛИЗ ПРОИЗВОДСТВА ПРОДУКЦИИ ЖИВОТНОВОДСТВА В ОКТЯБРЬСКОМ НАСЛЕГЕ ГОРНОГО РАЙОНА РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ) Никифоров Анатолий Гаврильевич	21
<b>5. Финансы, денежное обращение и кредит</b>	<b>30</b>
НЕОБХОДИМОСТЬ И ПЕРСПЕКТИВЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ДОВЕРИТЕЛЬНЫХ УПРАВЛЯЮЩИХ К ФИНАНСОВОМУ КОНСУЛЬТИРОВАНИЮ НА РОССИЙСКОМ ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ ЦЕННЫХ БУМАГ Курляндский Виктор Владимирович Зотова Инна Николаевна	30
ЭКВАЙРИНГ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ: ПЕРСПЕКТИВЫ РЕГУЛИРОВАНИЕ И ВОЗМОЖНОСТИ ПОВЫШЕНИЯ МАРЖИНАЛЬНОСТИ Ситникова Юлия Сергеевна Гнатышина Елизавета Игоревна	34

<b>6. Экономика предпринимательства</b>	<b>39</b>
ОПТИМИЗАЦИЯ СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА ОАО «ВИММ-БИЛЛЬ-ДАНН» Кулишина Ксения Сергеевна Костина Ольга Ивановна	39
СИСТЕМА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В ТУРИСТСКОМ СЕКТОРЕ Салауатова Динара Муслимовна	45
ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩЕЕ НА СОСТОЯНИЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ СЕРВИСНОЙ КОМПАНИИ НА МАКРО-, МЕЗО- И МИКРОУРОВНЯХ Степанова Валерия Евгеньевна	50

## ЭКОНОМИКА

### 1. МЕНЕДЖМЕНТ

#### АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ АТТЕСТАЦИИ ПЕРСОНАЛА ОРГАНИЗАЦИЙ СОЦИАЛЬНО- КУЛЬТУРНОЙ СФЕРЫ

*Мишина Наталья Валентиновна*

*студент*

*Самарский государственный институт культуры – СГИК,  
РФ, г. Самара*

*Салынина Светлана Юрьевна*

*канд. экон. наук, доц.,*

*Самарский государственный институт культуры – СГИК,  
РФ, г. Самара*

**Аннотация.** Изменения в процедуре аттестации педагогических работников социально-культурной сферы, переход от присвоения разряда к присвоению и подтверждению категории принесли не только положительные моменты, но и выявили ряд проблем. В статье предложены изменения в процедуре аттестации на основании анализа, проведенного в Государственном бюджетном профессиональном образовательном учреждении «Сызранский колледж искусств и культуры им. О.Н. Носцовой».

**Ключевые слова:** аттестация; педагогические работники; социально-культурная сфера.

Одной из форм оценки качества работы сотрудников является аттестация. В Трудовом кодексе нет пояснения, что такое аттестация. На основе других источников можно сформулировать, что аттестация – оценка уровня профессиональной подготовки и соответствия специалиста занимаемой должности, являющаяся основанием для решения вопроса о присвоении работнику квалификационного разряда. Аттестация

персонала – элемент кадровой работы, представляющий собой периодическое освидетельствование профессиональной пригодности и соответствия занимаемой должности каждого работника определенной категории [8, с. 236]. Состав кадров, подлежащих аттестации, устанавливается в каждой отрасли деятельности согласно перечню должностей руководителей, специалистов и других работников.

Задачи аттестации:

- определение соответствия работника занимаемой должности;
- определение перспективы и возможностей сотрудника;
- стимулирование роста обучения сотрудника;
- определение профессиональной подготовки или переподготовки сотрудника, повышение квалификации;
- внесение предложений по перемещению персонала, освобождение сотрудника от должности (увольнение), а также перевод на более (или менее) квалифицированную работу.

Но может быть рассмотрена самая важная задача аттестации, определяющая возможности работника (человека) и, при необходимости, направление его на дополнительную подготовку, а также поощрение и мотивацию наиболее компетентных и опытных [1, с. 217].

Изменения в процедуре аттестации педагогических работников социально-культурной сферы, переход от присвоения разряда к присвоению и подтверждению категории принесли не только положительные моменты, но и выявили ряд проблем.

Анализ процесса аттестации был проведен в Государственном бюджетном профессиональном образовательном учреждении Самарской области «Сызранский колледж искусств и культуры им. О.Н. Носцовой». Колледж представляет собой основную базу для подготовки специалистов среднего звена для учреждений культуры и искусства.

Мной был проведен сравнительный анализ педагогического состава.

Все без исключения преподаватели проходят повышение квалификации не реже, чем раз в 5 лет, что соответствует квалификационным требованиям.

Сотрудники учебного заведения регулярно повышают свое профессиональное мастерство. Планирование и осуществление научно-методических проектов в образовательном процессе невозможно при отсутствии высококвалифицированных педагогических кадров, мотивированных на творчество и успех.

По старой системе педагогу, который отработает в системе образования определенное количество лет, присваивался второй разряд. Соответственно, пропадала необходимость проходить аттестацию. Сейчас же необходимо обязательно пройти экзамен на допуск к профессии, а после подтверждать категорию или претендовать на высшую

катеорию. Возмущение педагогов, которые много лет посвятили школе, понятно. Однако, по мнению большинства педагогов, ознакомившихся с методикой аттестации, экзамен не так сложен, как может показаться на первый взгляд.

Последующее подтверждение категории или присвоение высшей категории требует немалых усилий.

Одной из основных задач проведения аттестации является стимулирование целенаправленного и непрерывного повышения уровня квалификации педагогических работников. Аттестация представляет собой один из инструментов определения квалификации работника, но исключительно в формальном смысле. Согласно данным опроса преподавателей, 56,1 % опрошенных признают объективность оценки квалификации работника путем аттестации, но в то же время 43,8 % считают, что она нуждается в серьезном пересмотре.

Существующая на сегодняшний день относительно невысокая оплата труда не стимулирует работников на достижение высоких результатов, становится демотивирующим моментом и приводит к профессиональному выгоранию. Разница оплаты труда работника с высшей квалификационной категорией не намного выше, чем оплата труда работника с первой квалификационной категорией, и составляет 600-800 рублей, в то время как предъявляемые требования сложнее. Для педагогического работника отсутствует стимул в присвоении высшей квалификационной категории.

Необходимо определить ряд проблем, которые существенно осложняют процедуру аттестации:

- стрессовый характер процедур аттестации, негативные эмоциональные состояния, межличностные конфликты и даже психоэмоциональные срывы во время аттестации;
- болезненное отношение ко всякого рода вмешательству в свою профессиональную деятельность, к оценке труда;
- недостаточно четко формулируются цели, задачи и методы работы с педагогами – кто и за что несет ответственность при решении вопроса профессионального развития педагога;
- отсутствие согласованности в действиях методической и психологической служб учреждения и самих работников.

Для того чтобы обеспечить успешное разрешение данных проблем, психологической службе учебного заведения необходимо разработать поэтапное сопровождение аттестуемых педагогов.

Рассматривая приказ Министерства образования и науки Российской Федерации от 7 апреля 2014 г. № 276 на практике, можно выделить пункт, требующий доработки. Раздел второй, раскрывающий



суть и форму прохождения работником аттестации в целях подтверждения соответствия занимаемой должности, необходимо исправить. В п. 5 указано, что аттестационная комиссия для оценивания работника на предмет занимаемой им должности создается на базе самой организации из своих же сотрудников.

Моим предложением ко второй части приказа является создание независимой комиссии, члены которой назначаются путем случайного отбора среди организаций, имеющих схожие сферы деятельности с рассматриваемой организацией. Также необходимо ввести отдельный пункт, который включает в себя самооценку сотрудника. Под самооценкой подразумевается процесс, при помощи которого педагог должен оценить эффективность своего труда, раскрыть свои навыки и способности. Третья часть приказа № 276 сформирована и разъяснена на бумаге вполне логично, однако и тут есть пробелы, которые необходимо урегулировать конкретными методами в конкретных организациях. Процесс аттестации на получение высшей и первой категории представляет собой подготовку портфолио, показывающего результат деятельности каждого сотрудника, желающего пройти данную аттестацию.

Основной рекомендацией в данном случае является расширение работы методического отдела. В некоторых разделах портфолио, а именно во втором и четвертом разделах, обязательным условием зачисления баллов является участие обучающихся и самих педагогов в различных олимпиадах, конференциях, конкурсах. Нередки случаи, когда учебные заведения и прочие образовательные организации устанавливали высокие организационные взносы, которые могут заплатить далеко не все студенты и преподаватели. Согласно опросу, 23,8% опрошенных принимали участие в научных конференциях, 32,5% участвовали в профессиональных конкурсах и олимпиадах, 17,3% – в мастер-классах, 18,1% – в вебинарах.

Для беспрепятственного участия студентов (преподавателей) в конференциях, конкурсах, олимпиадах необходимо выделять целевые субсидии непосредственно для оплаты организационных взносов. Это повысит количество участников, а также принесет аттестуемому преподавателю необходимые баллы для прохождения аттестации.

Тот же вопрос касается и прохождения преподавателем аттестационных курсов. Обучение в рамках аттестационных курсов предполагает оценивание реальной профессиональной компетентности, профессиональных достижений в контексте квалификационных требований и становится одновременно этапом аттестации учителя.

В колледже искусств и культуры из 59 преподавателей (при среднем стаже работы около 19-ти лет) около десяти человек не прошли

аттестацию, семь из которых ведут свою профессиональную деятельность по специальности менее двух лет. Это говорит о высоком профессионализме преподавательского состава и делает колледж конкурентоспособным на рынке образовательных услуг.

Эффективность управления принято рассматривать в единстве с двух сторон: экономической и социальной.

При правильном проведении процесс аттестации содержит в себе выгоду как для работника, так и для организации. Внедрение изменений в процесс аттестации может принести положительный социально-экономический эффект.

Экономический эффект состоит в снижении издержек, которые связаны с ошибками расстановки кадровой структуры организации. Одно из главных направлений процесса аттестации – своевременное выявление и решение проблем, которые способны помешать эффективной работе основных категорий сотрудников. Немаловажным экономическим эффектом является рост производительности труда и снижение текучести кадров.

Использование предложенных изменений в процесс аттестации позволит руководителям решить ряд проблем, а именно:

- повышение положительных оценок качества оказываемых образовательных услуг;
- привлечение большего числа абитуриентов;
- повышение профессиональной компетенции работников.

Кроме того, новая система аттестации сотрудников социально-культурной сферы позволит планировать многие управленческие решения, обеспечивая руководство информацией для наилучшего продвижения кадров, необходимости профессионального развития сотрудников, оценки соответствия сотрудников своей должности, что повысит эффективность деятельности организации.

### **Список литературы:**

1. Верна В.В. Методические аспекты оценки компетенций персонала предприятия / В.В. Верна // Экономика и предпринимательство. – 2017. – № 9. Т. 3. – С. 1022-1026.
2. Верна В.В. Моделирование компетенций менеджера по персоналу организации / В.В. Верна // Экономика и предпринимательство. – 2017. – № 8 (85). – Т. 2. – С. 529-535.
3. Веснин В.Р. Практический менеджмент персонала: Пособие по кадровой работе / В.Р. Веснин. – М.: Юрист, 2015. – 496 с.

4. Витвар О.И. Профессиональный стандарт педагога: изменение требований к педагогической деятельности: Учеб.-метод. пособие / О.И. Витвар. – М.: Изд. дом «Методист», 2017. – 473 с.
5. ГБПОУ «Сызранский колледж искусств им. О.Н. Носцовой» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.szr-coll-isk.ru/> (Дата обращения: 11.04.2019).
6. Горшков А.С. Порядок проведения аттестации педагогических работников: анализ и предложения по совершенствованию / А.С. Горшков // Казан. пед. журн. / Ин-т педагогики, психологии и соц. проблем. – Казань, 2017. – № 1 (120). – С. 27-31.
7. Изменения в аттестации педагогов: когда, как и зачем? // К-Журнал [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://k-zhurnal.ru/new-attestation/> (Дата обращения: 26.03.2019).
8. Макарова Л.П. Аттестация. Комплексная оценка деятельности педагога. Организационные формы, управленческие механизмы / Л.П. Макарова, Э.В. Чернышева. – М.: Учитель, 2014. – 174 с.
9. Об утверждении Порядка проведения аттестации педагогических работников организаций, осуществляющих образовательную деятельность: Приказ Министерства образования и науки России от 07.04.2014 № 276 // Кодекс [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/499089779> (Дата обращения: 11.04.2019).
10. Об утверждении Регламента работы аттестационной комиссии, сформированной для проведения аттестации в целях установления квалификационной категории педагогических работников организаций, осуществляющих образовательную деятельность и находящихся в ведении Самарской области, педагогических работников муниципальных и частных организаций, осуществляющих образовательную деятельность: Приказ Министерства образования и науки Самарской области от 26.06.2014 № 224-од (с изменениями 29.06.2017, № 261-од) // Архив Самарской области [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://samara-gov.ru/doc/56086> (Дата обращения: 11.04.2019).
11. Рогов Е.И. Психология управления персоналом: Учебник / Е.И. Рогов. – М.: Юрайт, 2019. – 350 с.
12. Скачкова Л.С. Управление мотивацией персонала: подходы, модели, инструментарий / Л.С. Скачкова, Е.П. Костенко, С.В. Бугова, Е.В. Михалкина; под ред. Е.В. Михалкиной. – Р н/Д: Содействие–XXI, 2015. – 226 с.
13. Топоровский В.П. Педагогический поиск: инновационный опыт, качество профессионального роста педагога / В.П. Топоровский, Е.Е. Журиная, Е.В. Омугова, Л.Г. Михайлюк; Ленинград. обл. ин-т развития образования. – СПб., 2018. – 199 с.
14. Трудовой кодекс Российской Федерации: Федеральный закон от 30.12.2001 № 197-ФЗ (ред. от 27.12.2018). – М.: Эксмо, 2019. – 272 с.

## 2. МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

### ГЛОБАЛИЗАЦИЯ И НЕПРАВИТЕЛЬСТВЕННЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ

*Зотов Никита Сергеевич*

*аспирант,  
Санкт-Петербургский государственный университет,  
РФ, г. Санкт-Петербург*

### GLOBALIZATION AND NON-GOVERNMENTAL ORGANIZATIONS

*Nikita Zotov*

*graduate student  
of Saint-Petersburg State University,  
Russia, Saint-Petersburg*

**Аннотация.** В современном мире возрастает роль неправительственных организаций в решении глобальных социальных проблем. В статье рассматриваются теоретические основы возникновения неправительственных организаций и их преимущество в решении социальных проблем и производстве общественных благ в условиях глобализации по сравнению с государственными и коммерческими организациями.

**Abstract.** In the modern world, the role of non-governmental organizations in solving global social problems is increasing. The article discusses the theoretical foundations of the emergence of non-governmental organizations and their advantage in solving social problems and the production of public goods under globalization compared with public and private sectors.

**Ключевые слова:** глобализация; неправительственные организации; глобальные проблемы; производство общественных благ.

**Keywords:** globalization; non-governmental organizations; global problems; production of public goods.

Некоммерческий сектор (совокупность неправительственных организаций), как и феномен глобализации, в качестве отдельного объекта исследования был выделен в социально-гуманитарных науках во второй половине XX века. В российской и зарубежной научной литературе часто употребляется другое определение некоммерческого сектора – «третий» сектор (трехсекторная модель), что демонстрирует исторический генезис термина (третий сектор исторически сложился после первых двух секторов – государственного и коммерческого (частного) сектора). Первым упоминанием «третьего» сектора принято считать работу американского экономиста Теодора Левитта [7, С. 30]. Однако лауреат нобелевской премии по экономике, австрийский ученый Фридрих фон Хайек считал автором термина «третий» сектор Р. Корньюэлла. Ф. Хайек был одним из первых экономистов, который осознал, что привычное разделение на два сектора (общественный или государственный и частный) устарело. В частности, он писал, что «...для здоровья общества исключительно важно, чтобы между коммерческим и государственным секторами существовал еще и третий, независимый сектор, который может взять на себя и выполнять более эффективно задачи, в силу инерции мысли, перелажаемые на государство» [2, С. 85]. Австрийский ученый, который всегда выступал за уменьшение влияния государства на рыночные механизмы и общественные отношения, отмечал, что третий сектор будет бороться с негативными последствиями действий правительства (возникновение государственных монополий, неэффективность и всевластие правительства) путем конкуренции с государством за общественные службы. «С этим независимым сектором ... связана наша единственная надежда избежать грозящей нам опасности: полного господства правительства над общественной жизнью» [2, С. 86]. Таким образом, Ф. Хайек теоретически обосновывал понятие «третьего» сектора, как инструмента ограничения вмешательства правительства в жизнь общества, путем передачи части функций правительства (которые оно не может эффективно исполнять) независимому некоммерческому сектору.

Теория «производства общественных благ» Дж. Шифа и Б. Вайсброда гласит, что причины появления неправительственных организаций кроются в неэффективности коммерческих организаций в производстве общественных благ. Ученые отмечают, что зачастую у потребителей может быть разная информация об одном и том же благе. Потребители общественных благ могут иметь различные предпочтения и уровень доходов, они видят разную эффективность потребления одних и тех же общественных благ. В результате, коммерческие производители испытывают затруднения в получении точной информации о спросе на общественные блага. В таких условиях неопределенности предложение

общественных благ со стороны производителей снижается, так как производство благ затруднено. Таким образом, ведение частного предпринимательства в сфере производства общественных благ является очень сложным в результате информационной асимметрии [8, С. 619]. Также следует отметить, что помимо информационной асимметрии производство общественных благ коммерческими структурами затруднено из-за самой сущности общественных благ. В отличие от частных благ они обладают двумя основными свойствами: неконкурентность (отсутствие конкуренции в потреблении блага) и неисключаемость (ни один член общества не может быть ограничен в возможности потреблять данный вид благ). Эти два свойства общественных благ усложняют введение рыночной платы за пользование этим видом благ. Также Б. Вайсброд и Дж. Шиф выделили три необходимых условия выпуска общественных благ некоммерческими организациями:

1) социальный или некоммерческий маркетинг (вид маркетинга, направленный на формирование общественных ценностей);

2) фандрейзинг (аккумуляирование внешних источников финансирования: государственные субсидии, благотворительные или спонсорские взносы, гранты и т. д.);

3) добровольчество (в виду специфики общественных благ их производители испытывают проблему ограниченности ресурсов, поэтому добровольчество, как система трудовых отношений, построенная на нематериальном стимулировании, приобретает важное значение) [8, С. 630].

Еще одним ученым, который дал теоретическое осмысление некоммерческого сектора и неправительственных организаций, стал Генри Хансмэн. Он отмечал, что некоммерческий сектор (и неправительственные некоммерческие организации, которые функционируют в рамках данного сектора) не стремятся к получению прибыли, а к наилучшему социальному эффекту. То есть НПО (неправительственная организация) определяется Хансманном, как организация не распределяющая остаточный доход (остаток выручки после оплаты всех оказанных организации услуг) между стейкхолдерами или участниками организации. Таким образом, по Хансманну, неправительственные НКО – это наиболее успешно функционирующий субъект в области «провала рынка» или «провала государства» (теория Хансманна перекликается с «теорией общественных благ»). То есть, в таких областях, где частные компании не видят привлекательного коммерческого интереса и где государство не выполняет свои функции, не может выполнять или выполняет неэффективно [5, С. 35]. Таким образом, Г. Хансманн теоретически определяет НПО, как организацию, не стремящуюся к получению прибыли (распределению остаточного дохода), а некоммерческий сектор, как инструмент исправления «провалов рынка» или «провалов государства».

Г. Хансмман и И. Иллман дали интерпретацию некоммерческого сектора и НПО через призму решения проблемы «невыполненного контракта» или «провала контракта». По Хансмману проблема невыполненного контракта возникает в результате, когда частный предприниматель намерено завышает цену на свои товары или услуги, чем наносит урон благосостоянию общества. Зачастую такая ситуация возникает из-за несовершенства контрактов (сложность с проработкой технического задания, измеримостью результатов деятельности и т. д.), в виду чего организации коммерческого (частного) сектора, для которых одна из основных целей – получение прибыли, стремятся трактовать контракт в свою пользу, чтобы максимизировать свою прибыль [6, С. 20]. НПО законодательно ограничены в возможностях получения прибыли, поэтому принимая контракт они связаны официальным обязательством перед обществом, и не будут стремиться к нарушению контракта или трактовать его в неблагоприятном для общества ключе [4, С. 899].

Еще одной теорией НКО является теория «контроля стейкхолдеров» или общественного контроля А. Бен-Нера, Б. Гуи и ряда других исследователей. По мнению данных исследователей, основной спецификой некоммерческих организаций является наличие общественного контроля. Данный контроль определяет социальную значимость организации, эффективность работы и необходимость ее финансирования. В качестве стейкхолдеров, которые осуществляют контроль, могут выступать любые заинтересованные группы, оказывающие влияние на деятельность НПО (благотворители, спонсоры, потребители общественных благ, местные сообщества, профсоюзы и т. д.). В большинстве случаев «контроль стейкхолдеров» осуществляется через попечительские советы, куда могут входить представители и государственного, и коммерческого сектора [3, С. 67].

Многие исследователи (например, лауреат нобелевской премии по экономике Джозеф Стиглиц), которые рассматривают проблемы неравенства доходов и связанной с ним социальной дифференциации, предлагают комплекс мер, которые смогут исправить сложившуюся диспропорцию между самыми богатыми и самыми бедными. Стиглиц Дж., в качестве одного из основных механизмов выравнивания доходов видит прогрессивное налогообложение (или другие налоги, направленные на социальный слой с самым высоким уровнем доходов). Однако тот же Дж. Стиглиц пишет, что государство, перераспределяя средства должно направлять их в организации и фонды помощи наименее социально защищенным гражданам США (то есть, фактически направлять средства в том числе в некоммерческий сектор – прим. автора) [1, С. 346]. Таким образом, можно рассматривать некоммерческий сектор, как один из инструментов, способствующих сглаживанию социального

неравенства общества. НКО производят социальные блага, а наиболее зависимы от социальных благ - люди с небольшим уровнем доходов (либо, вообще, не имеющие дохода). И организации некоммерческого сектора в свою очередь стремятся помогать самым социально незащищенным, так как лица, с высоким уровнем дохода, заинтересованы в деятельности НКО не с позиции потребности в их услугах, а с позиции внутренней мотивации (например, помощь людям). Отсюда и возникает такое явление как благотворительность – «богатые» сами жертвуют деньги некоммерческому сектору для помощи «бедным», руководствуясь внутренними мотивами.

Глобализация позволяет выйти неправительственным организациям на мировой уровень и использовать свои сильные стороны по сравнению с государственным и коммерческим секторами в глобальном масштабе. В данный момент неправительственные организации благодаря глобализации становятся главным форумом обсуждения международных социально-экономических вопросов, в том числе по решению вопросов низкого уровня жизни, дефицита продовольствия, защиты окружающей среды, содействию в сотрудничестве в сфере культуры и образования и т. д.

### **Список литературы:**

1. Стиглиц Д. Цена неравенства. Чем расслоение общества грозит нашему будущему. – М.: Эксмо, 2015. С. 346.
2. Хайек Ф.А. Общество свободных (пер. с англ. А. Кустарева) – Лондон: Overseas Publication Interchange Ltd, 1990. С. 85-86.
3. Ben-Ner A., Gui B. The Economic Rationale for the Third Sector. Michigan: The Univ. of the Michigan Press, 1993. P. 67.
4. Ellman I. Another Theory of Nonprofit Organisations (Corporations) // Michigan law review - 1992. Vol. 4 № 5. P. 899.
5. Hansmann H.B. Economic Theories of Nonprofit Organisation. - New Heaven: Research Handbook 1987. P. 35
6. Hansmann H.B. The Role of Nonprofit Enterprise // The Yale Law Journal - 1990. Vol. 3 № 89. P. 20.
7. Levitt T. The Third Sector: New Tactics for a Responsive Society. - New York: ANACOM, 1973. P. 30.
8. Schiff J., Weisbrod B. Competition between For-Profit and Nonprofit Organizations in Commercial Markets – Michigan: The Univ. of the Michigan Press, 1991. P. 619-630.



### 3. НАРОДОНАСЕЛЕНИЕ И ДЕМОГРАФИЯ

## ИНФОРМАЦИОННЫЙ ОБЗОР ДИНАМИКИ РОЖДАЕМОСТИ В РОССИИ

*Малахова Валерия Валерьевна*

*студент Ростовского Государственного  
Экономического Университета (РИНХ),  
РФ, г. Ростов -на-Дону*

## INFORMATION REVIEW OF FERTILITY DYNAMICS

*Valeria Malakhova*

*student, Rostov State University of Economics,  
Russia, Rostov-on-don*

**Аннотация.** В статье показана динамика численности населения, естественного прироста (убыли) населения, выдвинуты предложения по увеличению рождаемости в целом, а так же рассмотрена роль сельской местности в улучшении демографической ситуации.

**Abstract.** The article shows the dynamics of population, natural increase/decrease of the population, put forward suggestions for increase of the birth rate as a whole, as well as the role of rural areas in improving the demographic situation.

**Ключевые слова:** демография; рождаемость; смертность; естественный прирост (убыль) населения; демографический кризис; национальные проекты.

**Keywords:** demography; fertility; mortality; natural increase/decrease of the population, demographic crisis, national projects.

Одним из основных факторов социально-экономического развития страны является повышение качества жизни населения, создание условий для воспроизводства населения. Страны, сталкиваясь с проявлением демографического кризиса, под которым понимается резкое снижение численности населения, и, соответственно, наличие процессов депопуляции, осуществляют деятельность, направленную на увеличение

ожидаемой продолжительности жизни и снижение показателей смертности населения.

В Послании Федеральному собранию Президент России В.В. Путин 20 февраля 2019 г. акцентировал особое внимание на том, что: «... Россия вошла сейчас в очень сложный демографический период. Рождаемость, как вы знаете, снижается... Они связаны с теми огромными людскими потерями, провалами, которые понесла наша страна в XX веке, во время Великой Отечественной войны и в драматичные годы после распада СССР.

*Мы смогли переломить негативные демографические тенденции в начале 2000-х годов...Мы вновь способны это сделать: на рубеже 2023–2024 годов добиться возобновления естественного прироста населения...» [3]*

В целях реализации устойчивого социально-экономического развития в мае 2018 года принят пакет указов Президента РФ, на основе которых разработано 12 национальных проектов, в том числе 24 декабря 2018 опубликован национальный проект «Демография». Ключевые цели проекта:

1. Увеличение ожидаемой продолжительности здоровой жизни до 67 лет;
2. Увеличение суммарного коэффициента рождаемости до 1,7 промилле на одну женщину;
3. Увеличение доли граждан, ведущих здоровый образ жизни;
4. Увеличение до 55 % доли граждан, систематически занимающихся физической культурой и спортом [1].

В таблице 1 представлена динамика численности населения Российской Федерации за 2008-2018 гг.

**Таблица 1.**

**Динамика численности населения Российской Федерации за 2012-2017 гг. [4]**

Годы	Все население, млн. человек	в том числе		В общей численности населения, процентов	
		городское	сельское	городское	сельское
2010	142,9	105,3	37,6	73,7	26,3
2011	142,9	105,4	37,5	73,8	26,2
2012	143,0	105,7	37,3	73,9	26,1
2013	143,3	106,1	37,2	74,0	26,0
2014	143,7	106,6	37,1	74,2	25,8
2015	146,3	108,3	38,0	74,0	26,0
2016	146,5	108,6	37,9	74,1	25,9
2017	146,8	109,0	37,8	74,3	25,7
2018	146,9	109,3	37,6	74,4	25,6

Из данных представленных в таблице 1 следует, что в течение периода 2010-2018 год численность населения страны увеличилась на 4,0 миллиона человек (с учётом Крыма, численность населения которого насчитывала 2,3 миллиона человек) или на 2,8 %. Таким образом, по состоянию на 1 января 2018 года численность населения России составила 146,9 миллиона человек. В стране преобладание численности городского населения.

По данным Росстата с 2010 по 2017 год в России родилось 14,8 миллиона человек, наряду с этим численность умерших составила 15,3 миллиона человек. Основной целью национального проекта «Демография» является достижение уровня рождаемости, который превышает уровень смертности. Динамика естественного прироста показана на Рисунке.



**Рисунок 1. Динамика естественного прироста (убыли) населения РФ в 2008-2017 гг., промилле**

Мероприятия, заложенные в национальном проекте «Демография» направлены на мотивацию рождаемости, создание приемлемых условий жизни детей и сохранение семьи. Уровень мотивации репродуктивной активности определяется социально-экономическими аспектами: уровнем благосостояния семей, уверенностью в будущем, социальными и инфраструктурными условиями жизни, уровнем образования, ментальностью, условиями проживания, обеспечивающими развитие и воспитание детей.

Федеральный проект в области рождаемости, названный «Финансовая поддержка семей при рождении детей», относится Правительством РФ к числу наиболее значимых. Большая часть его

бюджета будет направлена на поддержку семей при рождении детей, выплату пособий, продления сроков действия материнского капитала и снижение ставок по ипотечному кредиту для семей с детьми.

Приняты федеральные законы [5,6] предусматривающие:

- продление действия программы материнского (семейного) капитала до 31 декабря 2021 года;
- предоставление права направлять средства материнского (семейного) капитала на получение дошкольного образования ребёнком, в связи с рождением которого возникло право на дополнительные меры поддержки семей, имеющих детей, не дожидаясь достижения им трёхлетнего возраста;
- предоставление семьям, среднедушевой доход которых не превышает полутора кратную величину прожиточного минимума трудоспособного населения, установленную в субъекте Федерации, ежемесячных выплат в связи с рождением (усыновлением) первого ребёнка и ежемесячных выплат в связи с рождением второго ребёнка за счёт средств материнского (семейного) капитала [2].

Для стабилизации процесса рождаемости населения перед Россией стоит задача увеличения суммарного коэффициента рождаемости составляющий, как минимум, 2,1 рождений.

В настоящее время доля сельского населения составляет четверть от численности населения. По данным таблицы 2 видно, что в России значения суммарного коэффициента рождаемости в сельской местности заметно превышает городской. Это означает, что в решении проблем демографического развития, значения данного показателя, необходимо учитывать данное обстоятельство.

**Таблица 2.**

**Динамика суммарного коэффициента рождаемости[4]**

Годы	Все население	Городское население	Сельское население
2010	1,567	1,439	1,983
2011	1,582	1,442	2,056
2012	1,691	1,541	2,215
2013	1,707	1,551	2,264
2014	1,750	1,588	2,318
2015	1,777	1,678	2,111
2016	1,762	1,672	2,056
2017	1,621	1,527	1,923

Увеличение численности сельского населения следует рассматривать как одну из важных задач демографической политики. Для этого необходим системный подход к созданию условий для благоприятного проживания в сельской местности и малых городах, а именно обеспечение медицинской помощью, качественным дошкольным и средним образованием, правом на получение земельного участка под индивидуальное жилищное строительство без торгов и конкурса и т. д.

Таким образом, в рамках реализации приоритетного направления – повышения качества жизни населения, стоит задача прекращения процесса депопуляции и повышения ожидаемой продолжительности жизни (в том числе здоровой жизни) населения, обозначив ее в качестве основной национальной цели.

Наряду с отмеченным, необходимо принять меры по повышению уверенности молодых семей в материальной стабильности при рождении и воспитании детей.

### **Список литературы:**

1. Информационные материалы о национальном проекте «Демография» – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://static.government.ru/media/files/wPb9oC2EGat0agNjaVYWKkO8MkAUH3rV.pdf> (Дата обращения: 10.04.2019).
2. Демографическая политика: некоторые важные показатели и решения за 6 лет – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://government.ru/info/32109/> (Дата обращения: 09.04.2019).
3. Послание Президента Федеральному Собранию от 20 февраля 2019 г.– [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kremlin.ru/events/president/news/59863> (Дата обращения: 12.04.2019).
4. Федеральная служба государственной статистики – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/population/demography/](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/demography/) (Дата обращения: 12.04.2019).
5. Федеральный закон от 28.12.2017 N 432-ФЗ "О внесении изменений в Федеральный закон "О дополнительных мерах государственной поддержки семей, имеющих детей".
6. Федеральный закон от 28.12.2017 N 418-ФЗ "О ежемесячных выплатах семьям, имеющим детей".

## 4. РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

### АНАЛИЗ ПРОИЗВОДСТВА ПРОДУКЦИИ ЖИВОТНОВОДСТВА В ОКТЯБРЬСКОМ НАСЛЕГЕ ГОРНОГО РАЙОНА РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ)

*Никифоров Анатолий Гаврильевич*

*канд. экон. наук,  
Финансово-экономический институт СВФУ им. М.К. Аммосова,  
РФ, г. Якутск*

### THE ANALYSIS OF PRODUCTION OF LIVESTOCK PRODUCTION IN THE OCTOBERSKY NASLEG OF THE GORNİY AREA OF THE SAKHA (YAKUTIA) REPUBLIC

*Anatoliy Nikiforov*

*Candidate of Economic Sciences,  
Financial and Economic Institute  
of the North-Eastern Federal University. M.K. Ammosova,  
Russia, Yakutsk*

**Аннотация.** Проводится анализ производства продукции животноводства в муниципальном образовании «Октябрьский наслег» Горного района, обосновывается необходимость формирования крупного сельскохозяйственного предприятия как инструмента перспективного развития сельского хозяйства наслега, обосновывается ключевая роль муниципальных, республиканских органов власти при принятии решения развития отраслей животноводства в региональном АПК.

**Abstract.** The analysis of production of livestock production in the Octoberksy Nasleg municipal unit of the Gorniy area is carried out, need of formation of the large agricultural enterprise as instrument of perspective development of agriculture of a nasleg is proved, the key role of municipal, republican authorities at decision-making of development of branches of livestock production is proved in regional agrarian and industrial complex.

**Ключевые слова:** сельское хозяйство; отрасли животноводства; государственное регулирование; регион.

**Keywords:** agriculture; livestock sector; state regulation; region.

В процессе перехода к рыночным отношениям произошли коренные качественные изменения в социально-экономическом отношении. В сложившихся условиях перехода определяющее значение имеет выработка и осуществление стабильной системы управления социально-экономическими процессами на федеральном, региональном и местном уровнях. Учитывающие конкретные условия комплексного социально-экономического развития на данной территории и особенности уклада и традиций населения. В этой связи проведенный анализ отрасли животноводства в конкретном наслеге (на местном уровне) имеет актуальное значение для оценки и перспектив развития данной отрасли, которая должна придать новый импульс развитию отрасли животноводства данного наслега, создать условия для его развития.

Территория муниципального образования 307 тыс. га, входит в состав территории муниципального района «Горный улус (район)». Климат резко – континентальный, с годовой амплитудой колебания температуры более 100\*С. Длительность безморозного периода в среднем равняется 36 суткам. По климатическим факторам (данные Госкомгидромета) территория МО «Октябрьский наслег» Горного улуса, несмотря на центральное географическое расположение в республике, относится к экстремальной природно-климатической зоне, в силу ранних заморозков. Природно-климатические условия не благоприятствуют развитию товарного земледелия.

Основными направлениями развития сельского хозяйства Октябрьского наслега являются мясомолочное скотоводство, мясное табунное коневодство. Вид собственности хозяйств в основном частное. Земли сельскохозяйственного назначения приобрели статус межселенных территорий и находятся в ведении муниципального района.

На территории наслега ведут деятельность 1 - СЖПК, 16 – крестьянских (фермерских) хозяйств (КФХ), 186 - личные подсобные хозяйства (ЛПХ), где содержится на 1 января 2017 г. КРС – 541 гол., в т. ч. коров – 257 гол., лошадей – 278 гол., свиней – 11 гол., птицы – 132 гол. Наслег имеет 307,6 тыс. га общей земельной площади, в том числе 4,45 тыс. га сельскохозяйственных угодий. Производство местной сельскохозяйственной продукции в продовольственном обеспечении населения наслега отличается по разным видам, так по мясу на 1 января 2017 г. собственное сельскохозяйственное производство покрывает потребности населения в 2,8 р., молоку 171,7, картофелю – 34,2 и овощам – 38,4% (табл. 1).

Таблица 1.

**Продовольственный баланс Октябрьского наслега по перечню  
продуктов производимых на месте (данные 2016 г., т.)**

Наименование	Потребность	Местное производство	Завоз (Вывоз)	Удельный вес местного произв. в % к потребности
Население 550 чел.				
Картофель	50	17,1	-32,9	34,2
Овощи	77	4,5	-72,5	5,8
Мясопродукты	42	117,4	+75,4	2,8 р.
Молоко и молокопродукты	187	321	+134	171,7

За последний год наблюдается снижение производства сельскохозяйственной продукции на душу населения по отдельным видам (молоко, картофель), а по мясу и овощам наметился рост. Так, за 2016 г. на душу населения было произведено 213 кг мяса, 584 кг молока, 31 кг картофеля и 8 кг овощей (табл. 2).

Таблица 2.

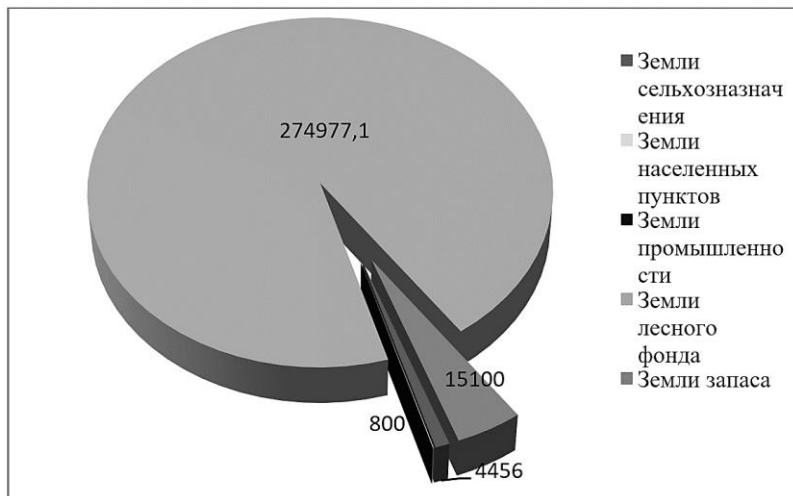
**Производство сельскохозяйственной продукции на душу  
населения в наслеге, кг.**

Год	Мясо*	Молоко**	Картофель***	Овощи
2015	174	655	34	2
2016	213	584	31	8
2016 г. к 2015 г., в % - х	122,4	89,2	91,2	4 р.

\* мясо в убойной массе; \*\* молоко без выпойки; \*\*\* картофель без семян (2,5 т/га)

По данным Октябрьского наслега по состоянию на 1 января 2017 г. общая площадь земель составляет 307590 га, из них на сельхозугодья 4456 га, земли населенного пункта – 800 га, земли промышленности – 1,9 га, лесного фонда – 274977,1 га, земли запаса – 15100 га (рис. 1).





**Рисунок 1. Общая площадь земель Октябрьского наслега на 1 января 2017 г., га**

В настоящее время в наслеге, судя по отчетным данным, пока не установилось окончательно с формой собственности, о чем достаточно наглядно свидетельствуют цифры 2016 г. (табл. 3).

**Таблица 3.**

**Поголовье крупного рогатого скота и лошадей по категориям хозяйств Октябрьского наслега в 2016 г., голов**

	Крупный рогатый скот				Лошади			
	на 01.01.2016 г.		на 01.01.2017 г.		на 01.01.2015 г.		на 01.01.2016 г.	
	всего	в т.ч. коровы	всего	в т.ч. коровы	всего	в т.ч. кобылы	всего	в т.ч. кобылы
КФХ	377	179	418	197	270	183	278	182
ЛПХ	146	65	123	60				
СЖПК								
Всего	523	244	541	257	270	183	278	182

Источник: Сведения, представлены администрацией Октябрьского наслега.

Данные последних лет четко указывают на существующую предпочтительную ориентацию населения в выборе животноводческой отрасли, а именно без достаточного обоснования берут ориентацию на развитие коневодства. К сожалению, они не считаются, с тем, что семья в течение круглого года должна иметь работу и приносить доходы. Крупный рогатый скот, предоставляя семье такую возможность, обеспечивает ее достаточными доходами. Коневодство – это удел молодой и сильной части мужского населения. Женская половина и люди в возрасте старше 40 лет рационально могут быть использованы только в скотоводстве.

Хозяйства Горного улуса в т. ч. Октябрьского наслега, занимая низкопродуктивные земли, даже в советские годы при коллективном труде, не добились высоких показателей в производстве. В последние три года (2014 – 2016 гг.) продуктивность коров также не отличалась устойчивостью и высоким уровнем, по отчетным данным: в 2014 г. во всех категориях хозяйств от коровы надоили 1281 кг, 2015 г. – 1477 кг, 2016 г. – 1248 кг.

В настоящее время из 550 жителя наслега КРС содержит 53 домохозяйств, или 9,6 %, в т. ч. 7 крестьянских хозяйств, объединяющих 7 чел., 46 чел. в личном подсобном хозяйстве. Только одно хозяйство имеет 31 гол. КРС и 13 гол. коров, остальные хозяйства имеют по 14 и 7 голов КРС, 7 и 4 голов коров (табл. 4).

Таблица 4.

## Распределение семей по поголовью скота на 01.01.2017 г.

Поголовье	Количество хозяйств	КРС – всего		в т.ч. на одно хозяйство	
		Всего	в т.ч. коровы	Всего	в т.ч. коровы
Более 100	0	0	0	0	0
25 - 50	1	31	13	31	13
10 - 24	24	329	157	14	7
5 - 9	21	155	81	7	4
Менее 5	7	20	11	3	2
Итого	53	535	262	10	5

Источник: Сведения, представлены администрацией Октябрьского наслега.

В начале 2017 г. в распоряжении жителей наслега приходилось 1275,3 га сенокосов, из которых 793,1 га находится в собственности и 482,2 га – в аренде. Больше всего сена заготавливают личные подсобные хозяйства населения – 743,1 ц, а фермерские хозяйства – 366 ц (табл. 5).

**Таблица 5.**

**Распределение и ориентировочное количество сбора сена по категориям хозяйств Октябрьского наслега на 01.01.2017 г., га**

	Сенокосы всего	в том числе	
		собственные	арендуемые
Все категории хозяйств	1275,3	793,1	482,2
В том числе:			
Крестьянские хозяйства	269,2	77,8	191,4
Личные подсобные хозяйства	1006,1	715,3	290,8
Заготовка сена – всего, ц	1109,1		
СЖПК	0		
КФХ	366		
ЛПХ	743,1		

*Источник: Сведения, представлены администрацией Октябрьского наслега.*

Как видно из таблицы, особенно сложное положение у крестьянских хозяйств: из 269,2 га общей площади сенокосов на арендуемые приходится 191,4 га или 71,0 %.

Хозяйства не практикуют применение сочных кормов. Между тем основной источник денежных доходов населения – молоко, которое без использования сочных кормов невозможно увеличить.

Производство мяса в живом весе за 2013-2016 гг. снизилась на 27,6 %. За 2016 г. в структуре хозяйств больше всего мяса произвели ЛПХ – 80,2 %, КФХ – 19,8, а вот СЖПК не произвели мясо вообще.

По наслегу надои молока сократились на 41,4 %. Значительную долю в производстве молока занимают КФХ - 73,2 %, но, несмотря, на это КФХ сократили надои на 34,5 %. На долю СЖПК приходится 18,8 %, которые сократили производство на 63,6%, на долю ЛПХ – 8,1 %, увеличили производство молока на 6,1 % соответственно. Закуп молока увеличилось на 5,9 %, так КФХ увеличили в 2,4 р., а СЖПК сократили на 62,2 % (табл. 6).

Таблица 6.

**Производство продукции животноводства по категориям хозяйств  
за 2013 - 2016 гг. (тонн)**

Наименование показателя	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2016 г. в % к 2013 г.
Мясо в живом весе					
СЖПК	43,3	6,5	4,8	-	-
КФХ	114,9	94,9	87,7	94,2	82,0
ЛПХ	4,0	3,0	3,0	23,2	5,8 р.
Итого	162,2	104,4	95,5	117,4	72,4
Молоко					
СЖПК	165,2	138,5	133,4	60,2	36,4
КФХ	358,0	265,5	209,0	234,6	65,5
ЛПХ	24,4	6,9	18,0	25,9	106,1
Итого	547,6	410,9	360,4	320,7	58,6
Закуп молока					
СЖПК	149,4	132,1	55,4	56,4	37,8
КФХ	77,7	164,8	199,7	184,2	2,4 р.
ЛПХ	-	-	-	-	-
Итого	227,1	296,9	255,1	240,6	105,9

*Источник: Сведения, представлены администрацией Октябрьского наслега.*

В наслеге из-за отсутствия практики калькуляции себестоимости продукции отраслей сельского хозяйства нами издержки продукции приняты на уровне хозяйств республики. Указанные примерные расчеты показывают низкую рентабельность в наслеге молока и мяса лошадей и убыточность производства мяса крупного рогатого скота (табл. 7).

Таблица 7.

**Примерная эффективность реализации животноводческих продуктов в хозяйствах Октябрьского наслега в 2016 г., млн. руб.**

	<b>Реализация продукции</b>	<b>Примерные издержки</b>	<b>Результат продажи продукции</b>
Молоко	31,7	23,6	+4,7
Мясо КРС	4,7	6,4	-1,7
Мясо лошадей	4,2	8,0	+0,8
Итого	45,6	38,0	+7,2

В предстоящие годы появилась крайняя необходимость возродить крупное унитарное (казенное) предприятие, оснастить его основными фондами с учетом современных технических достижений. Прежде всего, подобное хозяйство должно быть создано на базе крупного КФХ или СХПК. Это хозяйство, прежде всего, может быть обеспечено современным животноводческим комплексом и высокопродуктивным прифермским севооборотом.

Какие требования к молочным хозяйствам будут предъявлены в предстоящие годы:

1. Организован, как указано выше, круглогодичный равномерный отел по месяцам, что позволит обеспечить равномерное поступление цельного молока в магазин и перерабатывающий цех.
2. Возле молочного комплекса в обязательном порядке должны быть созданы орошаемые высокопродуктивные культурные пастбища.
3. Организация круглогодичного отела в наслеге требует полного перехода на искусственное осеменение коров. Только оно может обеспечить плановость в поступлении телят и молока [1].

В развитии скотоводства в стратегическом плане рекомендовано усиление роли крупного сельскохозяйственного предприятия способного эффективно использовать наличные земельные, трудовые ресурсы и создаваемые за эти годы материально-технический потенциал.

Для повышения экономической эффективности АПК наслега необходимо реализовать следующие стратегические мероприятия:

1. возрождение отрасли животноводства на базе строительства нового типового животноводческого комплекса и за счет укрепления кормовой базы в системе лугового и полевого кормопроизводства на новой технологической основе;
2. создание условий для развития переработки сельскохозяйственной продукции путем строительства новых и реконструкции старых убойных цехов, цеха по переработке молока;

3. повышение квалифицированного уровня кадрового обеспечения, а также информационно-консультационного обеспечения;

4. реформирование и финансовое оздоровление хозяйствующих субъектов с целью сохранения и развития их производственной и социальной инфраструктуры, эффективного использования земельных и трудовых ресурсов [1].

Внедрение стратегических задач и механизмов по ее решению позволит обеспечить перспективное развитие сельского хозяйства наслега в целом и в частности отрасли животноводства.

### **Список литературы:**

1. Программа социально-экономического развития муниципального образования «Октябрьский наслег» Горного улуса (района) Республики Саха (Якутия) на период 2016 - 2030 гг.

## 5. ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

### НЕОБХОДИМОСТЬ И ПЕРСПЕКТИВЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ДОВЕРИТЕЛЬНЫХ УПРАВЛЯЮЩИХ К ФИНАНСОВОМУ КОНСУЛЬТИРОВАНИЮ НА РОССИЙСКОМ ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ ЦЕННЫХ БУМАГ

**Курляндский Виктор Владимирович**

*канд. техн. наук, доцент,  
Московский Финансово-Юридический Университет,  
РФ, г. Москва*

**Зотова Инна Николаевна**

*студент,  
Московский Финансово-Юридический Университет,  
РФ, г. Москва*

### THE NEED AND PROSPECTS FOR ATTRACTING TRUST MANAGERS TO THE FINANCIAL CONSULTING IN THE RUSSIAN PRIMARY SECURITIES MARKET

**Victor Kurlyandskiy**

*Candidate of Engineering Sciences, Associate Professor  
in Moscow University of Finance and Law,  
Russia, Moscow*

**Inna Zotova**

*Student, Moscow University of Finance and Law,  
Russia, Moscow*

**Аннотация.** В статье обосновывается необходимость участие доверительных управляющих в финансовом консультировании эмитентов ценных бумаг.

**Abstract.** The article substantiates the need for the participation of trustees in the financial consulting of securities issuers.

**Ключевые слова:** первичный рынок ценных бумаг; финансовое консультирование; доверительный управляющий, закон.

**Keywords:** primary securities market; financial consulting; trust manager; law.

Согласно российскому законодательству «финансовый консультант на рынке ценных бумаг – юридическое лицо, имеющее лицензию на осуществление брокерской и/или дилерской деятельности на рынке ценных бумаг, оказывающее эмитенту ценных бумаг услуги по подготовке проспекта ценных бумаг» [1. Статья 2].

Из процитированного положения закона следует, что профессиональный участник российского рынка ценных бумаг доверительный управляющий, который совершает на рынке те же операции с фондовыми активами, что и брокер и/или дилер, и отличается от брокера и дилера только целями операций, не имеет право оказывать эмитенту ценных бумаг финансовое консультирование в ходе подготовки и проведения эмиссии бумаг.

Брокеры, дилеры и доверительные управляющие объединены общей для них Национальной ассоциацией профессиональных участников рынка ценных бумаг, покупают место на одних и тех же биржевых рынках, пользуются одними и теми же торговыми, информационными, регистрационно-депозитарными, расчетно-клиринговыми системами рынка ценных бумаг, одинаково оценивают эффективность операций с ценными бумагами и инвестиционные риски.

Профессиональная деятельность на рынке ценных бумаг брокеров, дилеров и доверительных управляющих имеет столько общего и так мало отличий, что в профессиональном сообществе неоднократно формулировались и обсуждались предложения изъять из российского законодательства понятия «брокер», «дилер» и «доверительный управляющий», заменить их одним универсальным понятием, например, «профессиональный трейдер» и ввести на рынке ценных бумаг, а еще лучше, на финансовом рынке в целом лицензирование нового альтернативного вида профессиональной деятельности.

Не смотря на схожесть приемов деятельности и значительное совпадение экономических интересов брокеров, дилеров и доверительных управляющих, к финансовому консультированию эмитентов ценных бумаг допущены брокеры и дилеры, но не допущены доверительные управляющие.

Запрет доверительным управляющим предоставлять финансовое консультирование эмитентам ценных бумаг мешает развитию российского рынка ценных бумаг.



Привлечение доверительных управляющих к финансовому консультированию на российском первичном рынке ценных бумаг могло бы иметь следующие позитивные экономические последствия.

Доверительные управляющие знают об экономических интересах, целях, стратегиях инвесторов больше, чем кто бы то ни был на рынке ценных бумаг, поскольку при заключении с инвесторами договоров о доверительном управлении ценными бумагами оговаривают и согласовывают с инвесторами минимально допустимые доходности, максимально возможные риски, стратегии инвестирования, составляют инвестиционные декларации, максимально соответствующие интересам и целям инвесторов.

При формировании модельных и реальных клиентских инвестиционных портфелей доверительные управляющие детально исследуют соответствие инвестиционных характеристик обращающихся на рынке фондовых активов инвестиционным декларациям, одобренным инвесторами.

Эмитент, принимая решение о целесообразности эмиссии ценных бумаг, выбирая тип бумаги, объем, сроки обращения выпуска бумаг, разрабатывая и формулируя в проспекте ценных бумаг обязательства эмитента по отношению к инвесторам, нуждается в информации, которой располагают доверительные управляющие, и которую эмитент не может получить от брокеров и дилеров.

Доверительный управляющий, если бы он был финансовым консультантом эмитента ценных бумаг, мог бы приблизить экономические отношения эмитента ценных бумаг и инвесторов – потенциальных покупателей бумаг к прямому заказу со стороны инвесторов эмитенту выпуска на рынок тех ценных бумаг, которые вызовут максимальный интерес инвесторов.

Взаимодействие эмитентов ценных бумаг и доверительных управляющих особенно экономически целесообразно тогда, когда доверительные управляющие представляют на рынке интересы коллективных инвесторов – инвестиционных и негосударственных пенсионных фондов.

Инвестиционные ресурсы, которые в этом случае доверительные управляющие могут направить на первичный рынок ценных бумаг, значительно превышают инвестиционные потоки, которые обслуживают брокеры.

Появляются даже основания для обсуждения концепции коллективной эмиссии ценных бумаг как ответа на коллективные инвестиции [2. с. 82-84].

На сегодняшнем российском рынке ценных бумаг доверительные управляющие, не имеющие право «советовать» эмитентам, какие бумаги предлагать рынку, вынуждены выбирать для инвестиционных

портфелей своих клиентов активы из тех предложений, которые появляются на рынке, и приобретать эти активы на вторичном рынке по рыночным ценам, которые у инвестиционно привлекательных активов выше цен первичного рынка, приобретая их у спекулянтов, которые увеличивают цены, если обнаруживают интерес к активам, обеспеченный большими инвестиционными возможностями.

Заинтересованы в продолжении действия ограничения на деятельность доверительных управляющих на первичном рынке ценных бумаг спекулянты вторичного рынка ценных бумаг.

Им, фактически, платят налог на неэффективность рынка эмитенты ценных бумаг (предприятия российской экономики), инвесторы, в первую очередь коллективные инвесторы (предприятия малой капитализации и население) и доверительные управляющие.

А альтернативой этой неэффективности могли бы стать после внесения поправки в законодательство очень рациональные экономические отношения субъектов рынка ценных бумаг.

Доверительные управляющие, если бы были сняты предусмотренные законодательством ограничения на их деятельность, могли бы:

- помогать предприятиям российской экономики осуществлять эмиссию инвестиционно привлекательных ценных бумаг;
- участвовать в разработке согласованных по времени и суммам денежных потоков долговременных стратегий синхронных эмиссии ценных бумаг и коллективного инвестирования;
- аккумулировать и направлять финансовые ресурсы напрямую от инвесторов к предприятиям национальной экономики, минуя спекулятивный вторичный рынок ценных бумаг.

Подводя итог проведенному исследованию актуальной проблемы, мы предлагаем начать обсуждение возможности внесения поправок в российское законодательство, исключающее в настоящее время участие доверительных управляющих в финансовом консультировании эмитентов ценных бумаг, с целью повышения эффективности российского финансового рынка.

### **Список литературы:**

1. Федеральный закон от 22.04.1996 N 39-ФЗ (ред. от 27.12.2018) "О рынке ценных бумаг" Статья 2. Основные термины, используемые в законе.
2. Курляндский В.В., Маришин А.А. Коллективная эмиссия ценных бумаг как механизм финансовой поддержки инноваций. Инновационная экономика и менеджмент: Методы и технологии: Сборник материалов II Международной научно-практической конференции, Москва, 26 октября 2017 г. МГУ имени М.В. Ломоносова / Под ред. О.А. Косорукова, В.В. Печковской, С.А. Красильникова. — М.: Издательство «Аспект Пресс», 2018. С. 82-84.

**ЭКВАЙРИНГ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ:  
ПЕРСПЕКТИВЫ РЕГУЛИРОВАНИЕ И ВОЗМОЖНОСТИ  
ПОВЫШЕНИЯ МАРЖИНАЛЬНОСТИ**

***Ситникова Юлия Сергеевна***

*ассистент*

*Поволжский государственный университет  
сервиса – ПВГУС,  
РФ, г. Тольятти*

***Гнатышина Елизавета Игоревна***

*канд. экон. наук, доцент*

*Поволжский государственный университет  
сервиса – ПВГУС,  
РФ, г. Тольятти*

**ACQUIRING IN MODERN RUSSIA: PROSPECTS  
OF REGULATION AND POSSIBILITIES OF INCREASE  
IN MARGINALITY**

***Julia Sitnikova***

*assistant in*

*Volga Region State University of Service – VRSUS,  
Russia, Togliatti*

***Elisabeth Gnatishina***

*candidate of economic science, assistant professor in  
Volga Region State University of Service – VRSUS,  
Russia, Togliatti*

**Аннотация.** В условиях растущего рынка эквайринга возникают вопросы о необходимости регулирования комиссии за эту операцию. Крупные ритейлеры заявляют о неизбежном росте цен в случае отсутствия государственного регулирования комиссии за эквайринг. В статье рассмотрена маржинальность таких операций, и спрогнозирован уровень цен при возможном государственном регулировании стоимости данной услуги.

**Abstract.** There are questions of need of regulation of the commission for acquiring in the conditions of the growing market of this operation. Most retailers announce inevitable increase in prices in case of lack of state regulation of the commission for an acquiring. In article is considered the marginality of such operations, and price level at possible state regulation of cost of this service is predicted.

**Ключевые слова:** эквайринг; пластиковые карты; безналичные платежи; бесконтактные платежи; банки-эквайеры; банки-эмитенты карт.

**Keywords:** acquiring; plastic cards; non-cash payments; contactless payments; merchant acquirers; issuing banks of cards.

Современную жизнь уже невозможно представить без пластиковых карт. Безналичные и бесконтактные расчеты осуществляют сегодня практически в любой организации. Около 20 лет в нашей стране успешно функционируют различные системы оплаты пластиковыми картами, а за последние годы в России объем операций по ним увеличивается всё быстрее.

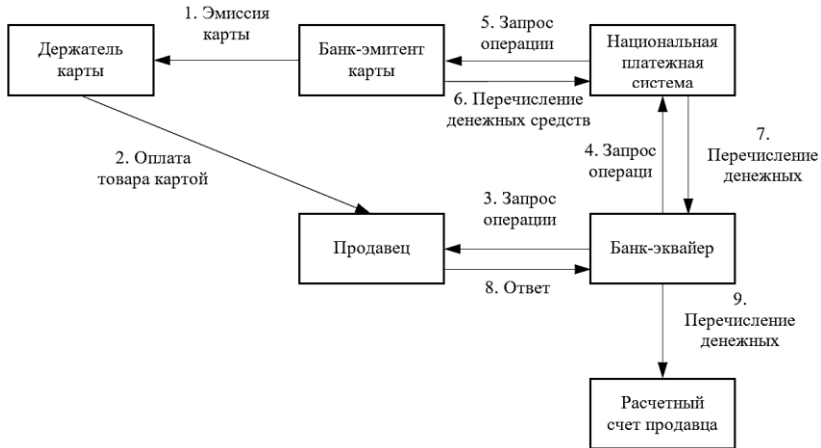
Пока государственное влияние использовалось только для стимулирования платежей пластиковыми картами: развитие сопутствующей инфраструктуры, льготы и скидки за безналичную оплату некоторых услуг, повышение защиты от мошеннических действий, ужесточение требований к выплате заработной платы наличными деньгами, своевременное законодательное сопровождение – всё это способствовало бурному росту объёмов и способов безналичной оплаты физическими лицами. В первом квартале 2019 года в каждом регионе России отметили рост операций по картам, а большая часть регионов (70 субъектов) осуществляет 40 % безналичных транзакций по картам в общем объёме всех платежей [2]. Однако такой прогресс привел к возникновению вопроса законодательного регулирования некоторых ставок.

На данный момент большинство торговых точек принимают к оплате карты «Мир» (согласно п 1 ст. 16.1 Закона РФ от 07.02.1992 № 2300-1 в ред. Федерального закона от 01.05.2017 № 88-ФЗ). Закон требует обязательно принимать карты именно отечественной платежной системы, но таких требований к иностранным платежным системам (Visa, MasterCard, Maestro и т. д.) нет. Поскольку с 01 июля 2019 года предприятия с оборотом более 40 млн. руб. в год обязаны принимать к оплате карты «Мир», в противном случае на них будет наложен штраф, то у этих организаций появляется необходимость приобрести оборудование и услуги эквайринга, если ранее они таковые услуги не использовали, для расширения клиентской базы такие торговые точки оформляют эквайринг не только НСПК, но и Visa, MasterCard,

Maestro. В связи с этим вопрос о комиссии по эквайрингу был затронут и президентом РФ на форуме «Деловая Россия», В.В. Путин отметил, что плата за обслуживание безналичных платежей банками достаточно высока и возможно стоит ввести её законодательное регулирование.

Сейчас, если организация планирует принимать к оплате пластиковые карты, то ей необходимо установить специальный POS-терминал, который устанавливает и обслуживает банк. Обычно эта услуга бесплатная, а оплату банк получает посредством комиссии со всех платежей через этот терминал. Размер этой комиссии индивидуален для каждого клиента даже в рамках одного банка, и пока никак не регулируется государством. В связи с необходимостью принимать к оплате карты «Мир» с 1 июля 2019 года некоторые компании обратятся (уже обратились) за услугами эквайринга к банкам, что приведёт к снижению прибыли продавцов на размер взимаемой банком комиссии при условии прежних объемов продаж. Таким образом, для сохранения объемов получаемой прибыли организации будут вынуждены поднимать цену реализуемых товаров, что с учетом роста НДС в текущем году на 2 процентных пункта, которые организации не могут восполнить в полном объеме за счет покупателей, приведет к снижению объемов продаж в целом на фоне снижения общей покупательной способности граждан в стране. Следовательно, требования по регулированию ставок по эквайрингу связаны, в первую очередь, с необходимостью защитить конечного покупателя и снизить риски роста цен.

Комиссия за эквайринг включает в себя оплату услуг трех организаций (рис). Около 0,7-0,8% получает банк, выпустивший карту, такую ставку называют - Interchange Fee (IF). 0,2-0,3 % получает платежная система, к которой относится карта. Остаток (около 0,6-2%) получает банк-эквайер [1]. Если банк-эмитент карты и банк-эквайер – это один банк, то комиссия суммируется. В таком случае, можно отметить, что банк получает с одной торговой организации порядка 800 тыс.руб. в год: 2 % от 40 млн.руб. (годовой порог для предприятия, обязанного принимать к оплате карты «Мир»). Однако, необходимо отметить, что терминалы для оплаты устанавливаются и полностью обслуживаются банком. Стоимость одного терминала не менее 30 тыс. руб. Также банки не могут производить амортизацию POS-терминалов, что означает высокий инвестиционный порог для банка, что особенно важно в текущих условиях отсутствия возможности привлекать денежные средства на долгий срок.



**Рисунок 1. Схема проведения операции платежа о пластиковой карте**

Оценивая мировой опыт государственного регулирования комиссии за эквайринг, можно выделить тенденцию к росту большей части социально значимых товаров. Например, в Европе для платежных систем ввели ограничение на комиссию, которая составляет 0,2-0,3 %, таким образом в ЕС номинально (в числовом выражении) тарифы заметно ниже. Например, в Великобритании платежные системы выставляли фиксированную ставку для банка-эквайера (IF) для большинства предприятий. В относительном выражении при небольшой средней сумме чека (до 35 фунтов) торговая организация не получает значительной нагрузки и платит за услугу меньше, но при реализации более дорогих товаров, продавец начинает платить в абсолютном выражении больше. От этого сильно пострадала компания Apple, так, при безналичной оплате MacBook раньше она платила комиссию платежной системе около 8-15 пенсов, теперь эта комиссия может составлять порядка 2 фунтов [1]. И это только одна составляющая платежа за услуги приема к оплате пластиковых карт. Другие составляющие и штрафы меняются соразмерно, так как банки и платежные системы не могут нести расходы с учетом низкой маржинальности эквайринга на отечественном рынке в целом.

Таким образом, можно отметить, что регулирование государством полностью или части стоимости комиссии за обслуживание пластиковых карт может привести к росту цен товаров для конечного потребителя, уменьшению объемов безналичных платежей и ухудшению

технического состояния терминалов. Сегодня услуги эквайринга представляют на рынке порядка 322 банков, самую большую долю рынка занимает один участник – ПАО «Сбербанк России» [2], однако предлагаемые условия обслуживания достаточно разнообразны, поэтому каждый продавец может выбрать обслуживание максимально отвечающее требованию его бизнеса, следовательно конкуренция на рынке есть, и вмешательство государства в эти двусторонние отношения может привести с диспропорции и гипермаржинальности одного участника сделки, хотя расходы будет нести конечный покупатель, что в условиях снижения покупательной способности и роста некоторых налоговых ставок может вызвать кризис.

### **Список литературы:**

1. Ганелин М. Шум вокруг эквайринга. Насколько дороги безналичные платежи в России. Forbes от 19.02.2019.
2. Официальный сайт ЦБ РФ - <https://www.cbr.ru>.

## 6. ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

### ОПТИМИЗАЦИЯ СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА ОАО «ВИММ-БИЛЛЬ-ДАНН»

*Кулишина Ксения Сергеевна*

*студент,  
Финансовый университет при Правительстве РФ,  
РФ, г. Калуга*

*Костина Ольга Ивановна*

*канд. экон. наук, профессор,  
Финансовый университет при Правительстве РФ,  
РФ, г. Калуга*

**Аннотация.** В работе исследована деятельность ОАО «Вимм-Билль-Данн» и изложены мероприятия по оптимизации структуры капитала компании.

**Ключевые слова:** нераспределенная прибыль; оптимизация структуры капитала; собственный капитал.

История компании «Вимм-Билль-Данн» началась еще в далеком 1992 году. На сегодняшний день продукция ОАО «Вимм-Билль-Данн» пользуется большим спросом среди покупателей, т. к. данный бренд зарекомендовал себя на рынке, как высококачественный и доступный по цене для широкого круга потребителей. Основные направления деятельности компании «Вимм-Билль-Данн» - производство и продажа молочной продукции, соков и сокосодержащих напитков, бутилированной воды и детского питания [4].

Чтобы правильно произвести оптимизацию структуры капитала компании, для начала необходимо проанализировать динамику состава собственного капитала ОАО «Вимм-Билль-Данн» (таблица 1).



Таблица 1.

**Динамика состава собственного капитала  
ОАО «Вимм-Билль-Данн» за 2016-2018 гг., тыс. руб.**

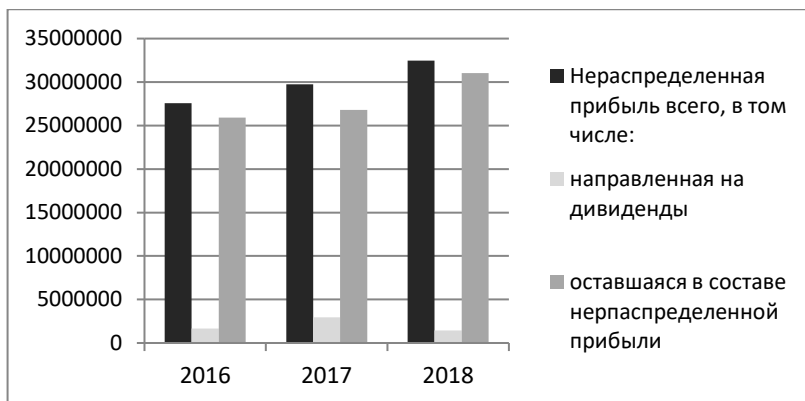
Наименование показателя	2016	2017	2018	Отношение 2018 в % к	
				2016	2017
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады)	433	433	433	100,00	100,00
Переоценка внеоборотных активов	1237324	1170231	1154252	93,29	98,63
Добавочный капитал (без переоценки)	1369389	1369389	1369389	100,00	100,00
Резервный капитал	108	108	108	100,00	100,00
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	25929837	26789425	31041636	119,71	115,87
Итого	28537091	29329586	33565818	117,62	114,44

По данным таблицы видим устойчивый рост собственного капитала организации. Его размер в 2018 году составил 33565818 тыс. руб., что на 17,62% больше, чем в 2016 году и на 14,44% больше, чем в 2017 году. Величины уставного, добавочного и резервного капиталов за 2016-2018 гг. не изменились. Значение переоценки внеоборотных активов в 2018 году снизилось по сравнению со значениями 2016 и 2017 гг. соответственно на 83072 тыс. руб. (или 6,71%) и на 15979 тыс. руб. (или 1,37%). Другими словами, произошла уценка внеоборотных активов [1].

Нераспределенная прибыль в течение всего исследуемого периода возрастает. В 2018 году нераспределенная прибыль организации составила 31041636 тыс. руб., что на 19,71% больше, чем в 2016 году и на 15,87% больше, чем в 2017 году. Такое накопление нераспределенной прибыли – нерационально. Поэтому необходимо более подробно рассмотреть направления использования нераспределенной прибыли.

Суммы, оставшиеся в составе нераспределенной прибыли, как уже говорилось ранее, увеличиваются с каждым годом. А вот динамика нераспределенной прибыли, направленной на дивиденды за исследуемый период нестабильна. В 2018 году этот показатель достиг 1434761 тыс. руб., что на 223676 тыс. руб. (или 13,49%) меньше, чем в 2016 году и на 1504729 тыс. руб. (или 51,19%) меньше, чем в 2017 году. Самое рациональное использование нераспределенной прибыли приходится на 2017 год - часть прибыли (разницу) в размере 2939490 тыс. руб. забрали и пустили на акции [3].

Наглядно проследим все вышеописанные изменения на рисунке 1.



**Рисунок 1. Динамика состава нераспределенной прибыли организации за 2016-2018 гг.**

Использование капитала обладает одной основной характеристикой - способностью приносить доход. На какие бы цели не был направлен капитал, при эффективном его использовании он приносит организации прибыль. Рассчитаем уровень доходности собственного капитала ОАО «Вимм-Билль-Данн» в таблице 2.

**Таблица 2.**

**Динамика коэффициентов доходности собственного капитала организации за 2016-2018 гг.**

Показатель	2016	2017	2018	2018г. (+)/(-) к	
				2016	2017
Доходность (цена) собственного капитала, %	22,36	12,95	16,94	-5,42	3,99
Доходность активов, %	12,83	7,32	10,17	-2,66	2,85
Плечо финансового рычага, коэф.	0,74	0,77	0,67	-0,08	-0,10
Эффект финансового рычага, коэф.	3,35	1,95	1,96	-1,39	0,01
Рентабельность продаж, %	7,13	3,96	5,95	-1,17	2,00
Оборачиваемость активов, об	1,80	1,85	1,71	-0,09	-0,14
Чистая маржа, %	7,13	3,96	5,95	-1,17	2,00

По данным таблицы видим, что в 2018 году рентабельность собственного капитала составила 16,94 %, что на 5,42 % меньше, чем в 2016 году и на 3,99 %, чем в 2017. Нормативное значение показателя доходности собственного капитала в российской практике – 17-20 %. В 2016 и 2018 гг. данный показатель находится в пределах нормы, в 2017 году – прилично рознится с нормативным показателем («в минус»), что говорит организации о необходимости нарастить рентабельность собственного капитала.

В 2018 году доходность активов компании составила 10,17 %, что на 2,66% меньше, чем в 2016 году и на 2,85% больше, чем в 2017 году. Менее эффективной была деятельность организации в 2017 году - показатель достиг минимального значения за исследуемый период (7,32%). Затем компания улучшила свою работу, и уже на следующий год показатель возрос до 10,17 %.

Коэффициенты финансового рычага за 2016, 2017 и 2018 гг. составили соответственно 0,74; 0,77; 0,67 – все значения находятся в оптимальных пределах. Так как дифференциалы финансового рычага за каждый исследуемый год положительны, то эффект финансового рычага имеет ту же динамику, что и рентабельность собственного капитала.

Рентабельность продаж организации в 2018 году составила 5,95 %, что на 1,18 % меньше, чем в 2016 году и на 1,99 % больше, чем в 2017 году. Данный коэффициент показывает, что в 2016 году с каждого рубля выручки компания получала 7 рублей прибыли, в 2017 году – 4 руб., а в 2018 году – 6 руб. прибыли.

Оборачиваемость активов в 2018 году составила 1,71, что на 0,09 меньше по сравнению с 2016 годом и на 0,14 по сравнению с 2017 годом. Уменьшению данного коэффициента говорит об ухудшении эффективности использования активов в целом. Чистая маржа компании сократилась с 7,13 % (в 2016 г.) до 5,95 % (в 2018 г.) – это говорит о сокращении объема расходов и выплат, которые включаются в себестоимость [1].

Оптимизация структуры капитала представляет собой одну из самых важных и сложных задач, рассматриваемых при финансовом управлении компанией. Оптимальная структура капитала – это такое соотношение использования собственных и заемных средств, обеспечивающее наиболее эффективную пропорциональность между коэффициентом финансовой рентабельности и коэффициентом финансовой устойчивости предприятия, т.е. максимизирующее его рыночную стоимость [2].

Оптимизацию структуры собственного капитала ОАО «Вимм-Билль-Данн» представим в таблице 3.

Таблица 3.

**Оптимизация структуры собственного капитала  
ОАО «Вимм-Билль-Данн»**

№	Показатели	Варианты расчета							
		1	2	3	4	5	6	7	8
1	Общая потребность в капитале	8057	8057	8057	8057	8057	8057	8057	8057
2	Варианты структуры капитала, %								
	а) собственный (акционерный капитал)	100	90	80	70	60	50	40	30
	б) заемный капитал (кредит)	0	10	20	30	40	50	60	70
3	Уровень предполагаемых дивидендных выплат, %	21	21	21	21	21	21	21	21
4	Уровень ставки процента за кредит с учетом премии за риск, %	0	19	19,5	20	20,5	21	21,5	22
5	Ставка налога на прибыль, выраженная десятичной дробью	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
6	Налоговый корректор	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8
7	Уровень ставки процента за кредит с учетом налогового корректора	0	15,2	15,6	16	16,4	16,8	17,2	17,6
8	Стоимость составных частей капитала, %								
	а) собственной части капитала	21	18,9	16,8	14,7	12,6	10,5	8,4	6,3
	б) заемной части капитала	0	1,52	3,12	4,8	6,56	8,4	10,32	12,32
9	Средневзвешенная стоимость капитала, %	21	20,42	19,92	19,5	19,16	18,9	18,72	18,62

Из таблицы 3 видим, что в восьмом варианте средневзвешенная цена капитала достигает минимального значения (18,62%), а, следовательно, по критерию минимизации средневзвешенной стоимости

капитала оптимальное соотношение собственного и заемного капитала организации должно находиться в пропорции 30:70. При такой структуре капитала и прочих равных условиях рыночная стоимость предприятия будет максимальной.

Также можно сделать вывод о том, что не существует оптимальной структуры капитала, как для разных предприятий, так и для одного из них на различных этапах развития и в разных хозяйственных ситуациях. Поэтому конкретные критерии оптимизации структуры капитала руководство организации выбирает самостоятельно, исходя из решения не только текущих задач, но и вопросов стратегического характера, позволяющих ей стабильно развиваться.

### Список литературы:

1. Варганов А.С. Экономическая диагностика деятельности предприятия: организация и методология: Учеб. пособие / А.С. Варганов. - М.: Финансы и статистика, 2016. - 326 с.
2. Костина О.И., Герасимова С.Ю. Сравнительная гоценка методов управления денежными потоками в ООО «Элмат» // Математическое моделирование в экономике, управлении и образовании: сборник научных статей по материалам III Международной научно-практической конференции / под редакцией Дробышевой И.В., Дробышева Ю.А. - Москва: Издательство: ООО "ТРП", 2017. – С. 47-54.
3. Пучкова М.В., Костина О.И. Использование экономико-математических методов в управлении финансовыми ресурсами коммерческой организации // Современные экономика и общество: научный взгляд молодых: сборник статей и тезисов докладов XII международной научно-практической конференции студентов, магистрантов и аспирантов (22 января 2016 г.) / Челябинский филиал Финуниверситета, Финансово-экономический институт Таджикистана. – Челябинск, 2016. - С. 144-147.
4. Официальный сайт ОАО «Вимм-Билль-Данн» [Электронный ресурс] - URL: <http://wbd.ru/> (Дата обращения: 30.04.2019).

## СИСТЕМА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В ТУРИСТСКОМ СЕКТОРЕ

*Салауатова Динара Муслимовна*

*докторант,*

*Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза,  
Республика Казахстан, г. Караганда*

## TAXATION SYSTEM IN THE TOURISM SECTOR

*Dinara Salauatova*

*doctoral student of the 2 course,*

*Karaganda Economic University of Kazpotrebsouz,  
Republic of Kazakhstan, Karaganda*

**Аннотация.** Цель работы определить значение и влияние системы налогов как фактора стимулирования деятельности предпринимателей в сфере туризма. Было сформулировано определение понятия «налогообложение в туризме». Приведен опыт системы налогообложения в туризме некоторых стран.

**Abstract.** The purpose of the work is to determine the significance and impact of the tax system as a factor in stimulating the activity of entrepreneurs in the field of tourism. A definition of the concept of “taxation in tourism” was formulated. The experience of the taxation system in the tourism of some countries is given.

**Ключевые слова:** туризм; система налогообложения.

**Keywords:** tourism taxation system.

Туристская отрасль является источником пополнения бюджета страны, но, тем не менее, она очень чувствительна к налогам. Туризм, как в отношении товаров, так и услуг, должен способствовать росту доходов и стать источником доходов для государственных услуг, инвестиций и развития инфраструктуры. Туристы обычно платят за качественные услуги, которые им предлагаются. Высокая посещаемость туристами страны зависит от таких факторов, как благоприятная экологическая обстановка, система здравоохранения и общественного транспорта, средства связи и безопасность. Высокие темпы развития туризма повлияли на повышение налогообложения туристской индустрии.

Высокие налоговые ставки влияют на цену туристского продукта. Местной исполнительной власти следует часть налоговых поступлений использовать для улучшения туристской инфраструктуры, увеличения и улучшения человеческого и физического капитала, для обучения, инвестиций и т. д.

Combs и Elledge (1979) определяют налог на туризм как источник финансирования [1]. Согласно Fuji, Khaled и Mak (1985), налоги на туризм выходят в разных формах, налог на туризм существует в разных формах и взимается местным правительством для финансирования государственных услуг, которыми пользуются иностранные туристы и жители [2]. Bird (1992) утверждает, что туристский налог можно разделить на две категории: налогообложение через общую налоговую систему и специальные налоги, налагаемые на конкретные виды туристской деятельности [3]. Согласно Abeugatne (1993), туристские налоги - это не просто инструменты местной администрации, туристский налог важен на национальном уровне [4]. Гибкая система налогообложения может генерировать доход от налогов и улучшить распределение доходов.

Таким образом, налогообложение в туризме представляет собой государственную политику, которая прямо или косвенно влияет на сектор туризма, поскольку из-за относительной эластичности спроса легко меняется поведение туристов (приезжать или нет) особенно под влиянием изменения цен, которое происходит из-за введения или изменения налогов.

Исследование Deloitte и Touche (1998) показало, что высокое налоговое бремя снижает доходы туристских объектов, в то время как повышение или уменьшение налоговой ставки существенно влияет на решения туристов относительно места назначения рейса, а также способа и средств размещения [5]. Другими словами, туристы очень часто выбирают пункт назначения, исходя из цен на размещение и питание. Таким образом, гостиничная индустрия в любой стране имеет целью добиться более выгодного положения по сравнению с конкурентами, и один из способов ее достижения заключается в стимулировании налогообложения туристских услуг и гостиничного бизнеса.

Всемирная туристская организация (ВТО, 1998) цитирует существование множества групп налогов и сборов, связанных с туристской деятельностью. Они предназначены для путешествий (визовые сборы, плата за въезд и выезд); воздушный и корабельный транспорт (аэропортовые и портовые сборы и пошлины, сборы за проездные билеты, взносы и налоги на топливо, налог на транзит, надбавка за безопасность);

проживание в отеле и других отелях (всего 15 различных налогов и сборов); объекты питания (налог на добавленную стоимость, акцизы на алкоголь); дорожное движение (платные и акцизы на газ); прокат автомобилей (местные налоги, другие налоги, акцизы на газ); налоги и сборы за посещение туристских достопримечательностей; и, наконец, налоги на азартные игры, которые платят казино и игорный дом [6].

Googoochurn и Sinclair (2003) определили около 45 различных налогов, взимаемых в сфере туризма, где около 30 взимаются туристами, а 15 - гостиничными фирмами, хотя смещение может быть различным в зависимости от спроса и эластичности цен предложения [7]. Влияние введенного налога на цену гостиничного номера будет в основном зависеть от эластичности спроса по цене. Если спрос будет достаточно эластичным, отели не смогут увеличить цену размещения и перенести налог на гостей, но им придется нести его самостоятельно и уменьшить прибыль. Если, с другой стороны, спрос неэластичен, отели смогут увеличить цену размещения, и гости должны будут уплатить недавно введенный или повышенный налог за счет увеличения цены размещения. Там, где существует высокая ценовая эластичность для гостиничного сектора, как в Казахстане, в условиях возможного повышения цен на размещение из-за увеличения налогового бремени, в конечном итоге может произойти массовое перенаправление въездных, а тем более внутренних туристов в другие дешевые и более конкурентоспособные направления.

В Казахстане налогообложение физических и юридических лиц, предоставляющих туристские услуги, осуществляется в соответствии с налоговым законодательством [8]. В сфере туризма рекомендуется организовывать индивидуальное предпринимательство с применением специального налогового режима на основе упрощенной декларации. При упрощенном режиме налогообложения сумма корпоративного подоходного налога и социального налога, вместе, равна 3 % от суммы дохода без учета понесенных расходов.

Неадекватно высокие цены на размещение при достаточно низком уровне развития туристской инфраструктуры является одной из проблем, тормозящей развитие туристской отрасли в Казахстане. Для устранения данной проблемы и приведения в соответствие стоимости услуг к средневропейским ценам необходимо введение местной туристской ренты, взимаемой с предприятий сферы туризма, путем пересмотра других налогов. Собранные средства могут быть инвестированы в развитие объектов туристской инфраструктуры, рекреационных ресурсов.



Для предприятий гостиничного сервиса, работающих в таких зонах, имеет смысл снизить ставку налога на добавленную стоимость (НДС), вплоть до нулевой. Кроме того, в области налогообложения целесообразно предусмотреть снижение налогового бремени туроператорам по сравнению с турагентами, реализующими на казахстанском рынке иностранные турпродукты.

Любое снижение НДС на деятельность, связанную с туризмом, будет передаваться потребителю. Если спрос на туризм будет относительно эластичным, снижение ставки НДС на связанные с туризмом товары и услуги, такие как отели и рестораны, приведет к увеличению общих расходов туристов и наоборот.

Общее экономическое воздействие, связанное с изменением НДС будет затем зависеть от связей между индустрией туризма и другими секторами экономики.

В результате европейского или глобального экономического кризиса целесообразно применять НДС, равный или меньший, чем в настоящее время, для отелей, как это делают большинство европейских стран, в которых применяется такой налог.

Например, в Малайзии была сформирована стратегия для развития сельского, экологического, круизного и других видов туризма путем предоставления налоговых льгот (освобождение от налога на прибыль или льготы при реинвестировании в расширение и модернизацию гостиниц и других туристских объектов; полное освобождение от импортных пошлин); прямое финансовое участие государства в развитии крупных курортных зон посредством создания специализированных агентств, фондов и операторов.

В Турции действует Закон «О поддержке туризма», в рамках которого предоставлялся ряд налоговых льгот в отношении определенных видов налогов, сборов и пошлин, а также в отношении долгосрочных кредитов. Кроме того, государственные земли предоставлялись частным инвесторам в долгосрочную аренду на срок до 49 лет, при этом инвесторы были вправе использовать землю по своему усмотрению - застроить или продать земельные участки третьим лицам без согласования с государственными органами; государственная инициатива с планомерным выходом на государственно-частное партнерство по мере роста индустрии.

В Египте был принят Закон об учреждении свободных экономических зон и разрешении создания совместных предприятий государственными компаниями и иностранными инвесторами, в рамках которого иностранные инвесторы получили право вкладывать инвестиции в качестве младшего партнера совместных предприятий; были освобождены от выплаты налогов на срок до пятнадцати лет,

получили гарантии со стороны государства в отношении прав собственности на земельные участки. Иностранные инвесторы также получили гарантии государства в отношении капитала, получив право, также как местные компании с иностранным участием вывозить полученные доходы за границу.

С другой стороны, специальные налоги, такие как налог на размещение, обеспечивают гораздо большую гибкость при корректировке налоговых ставок и базы и не подлежат такому же практическому и правовому ограничению как общие налоги. Снижение налогов на туризм может повысить конкурентоспособность страны как туристского направления и принести более широкие экономические выгоды.

### Список литературы:

1. Combs J.P., and B. Elledge, "Effects of a Room Tax tions. There are a wide variety of factors affecting the on Resort Hotels/Motels,"National Tax Journal. Vd. seasonal pattern of the revenue series. Hotel room 32 (1979), pp. 201-207.
2. Fuji E., Khaled M., & Mak J. (1985). The exportability of hotel occupancy and other tourist taxes. National Tax Journal, 38, 169–177.
3. Bird R.M. (1992). Tax Policy and Economic development. Baltimore and London: The Johns Hopkins University Press.
4. Abeyratne R.I.R. (1993), "Air Transport Tax and its consequences on Tourism", Annals of Tourism Research, Vol. 20, pp. 450-460.
5. Deloitte & Touche (1998). The economic effects of changing VAT rates on the British tourism and leisure industry, British Tourist Authority, London.
6. World Tourism Organisation-WTO. (1998). Tourism Taxation: Striking a Fair Deal. Madrid: World Tourism Organisation.
7. Gooroochurn N., & Sinclair T. (2003). The Welfare Effects of Tourism Taxation, TTRI discussion papers.
8. <http://adilet.zan.kz/rus/docs/K1700000120> О налогах и других обязательных платежах в бюджет (Налоговый кодекс). Кодекс Республики Казахстан от 25 декабря 2017 года № 120-VI ЗРК.

## ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩЕЕ НА СОСТОЯНИЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ СЕРВИСНОЙ КОМПАНИИ НА МАКРО-, МЕЗО- И МИКРОУРОВНЯХ

*Степанова Валерия Евгеньевна*

*соискатель,  
Новосибирский государственный университет  
экономики и управления  
РФ, г. Новосибирск*

## FACTORS AFFECTING FINANCIAL DISTRESS OF SERVICE COMPANY ON MACRO, MESO AND MICRO LEVELS

*Valeria Stepanova*

*Postgraduate student, Corporate Management and Finance,  
Novosibirsk State University  
of Economics and Management  
Russia, Novosibirsk*

**Аннотация.** Динамичная бизнес-среда, высокая конкуренция, изменение предпочтений клиентов и стремительное развитие технологий делают сервисную компанию более уязвимой для воздействия многочисленных факторов. В данной статье рассматриваются основные факторы, оказывающие влияние на деятельность сервисной компании одновременно на макро, мезо и микроуровнях для последующей разработки стратегии для эффективного управления рассмотренными факторами.

**Abstract.** A dynamic business environment, high competition, changing customer preferences and the rapid development of technology make the service company more sensitive to the impact of numerous factors than before. This article examines the major contributing factors that influence the service company at the macro, meso and micro levels for the further strategy development and efficient management of these factors.

**Ключевые слова:** финансовая устойчивость; факторы; сервисная компания; индустрия гостеприимства

**Keywords:** financial distress; factors; service company; hospitality industry

Деятельность сервисной компании находится под постоянным воздействием многочисленных факторов внешней и внутренней среды, каждый из которых в определенной степени оказывает влияние на общий уровень финансовой устойчивости. Для повышения эффективности управления компанией, необходимо более подробно рассмотреть и классифицировать данные факторы, провести анализ их влияния на финансовую устойчивость и выявить наиболее значимые факторы.

По характеру влияния на финансовую устойчивость выделяются факторы внешней и внутренней среды. В свою очередь, внешние факторы делятся на две подкатегории: влияющие на компанию на макроуровне и мезоуровне; внутренние факторы осуществляют воздействие на микроуровне.

Факторы, оказывающие влияние на макроуровне, не только воздействуют на функционирование компании, но и во многом определяют ее существование. Прежде всего, это глобальная политическая стабильность, экономическая ситуация в мире, международные отношения, курс национальной валюты, уровень глобальной безопасности, инновации и т. д.

К факторам, воздействующим на мезоуровне, относятся экономические условия развития страны и региона, налоговая политика страны и региона, поддержка бизнеса, состояние инфраструктуры, состояние рынка сферы услуг в масштабах страны и региона, социально-культурный уровень населения, его численность и возраст, уровень потребительской активности и т. д.

Отдельно стоит выделить государственных регуляторов и конкурентную среду – деятельность этих двух сторон на компанию напрямую влияет на ее коммерческую деятельность и финансовую устойчивость. Поскольку данные группы внешних факторов находятся вне зоны влияния компании, их анализ при планировании деятельности и финансовых результатов представляет наибольшую сложность, обусловленную низкой степенью прогнозируемости.

Влияние этих условий на деятельность сервисной компании осуществляется через соответствующие политико-общественные институты и социально-хозяйственные механизмы – это, так называемые, институциональные факторы.

Анализ существующих исследований и публикаций показал, что факторы, влияющие на финансовую устойчивость компании, объединяются авторами в различное количество групп, и имеют различную трактовку. Достаточное количество существующих исследований посвящено вопросам анализа и оценки факторов, определяющих финансовую устойчивость. При этом, несмотря на то, что ряд факторов совпадает как по содержанию, так и по приоритетности, все-таки существуют определенные разногласия по остальным составляющим факторов.

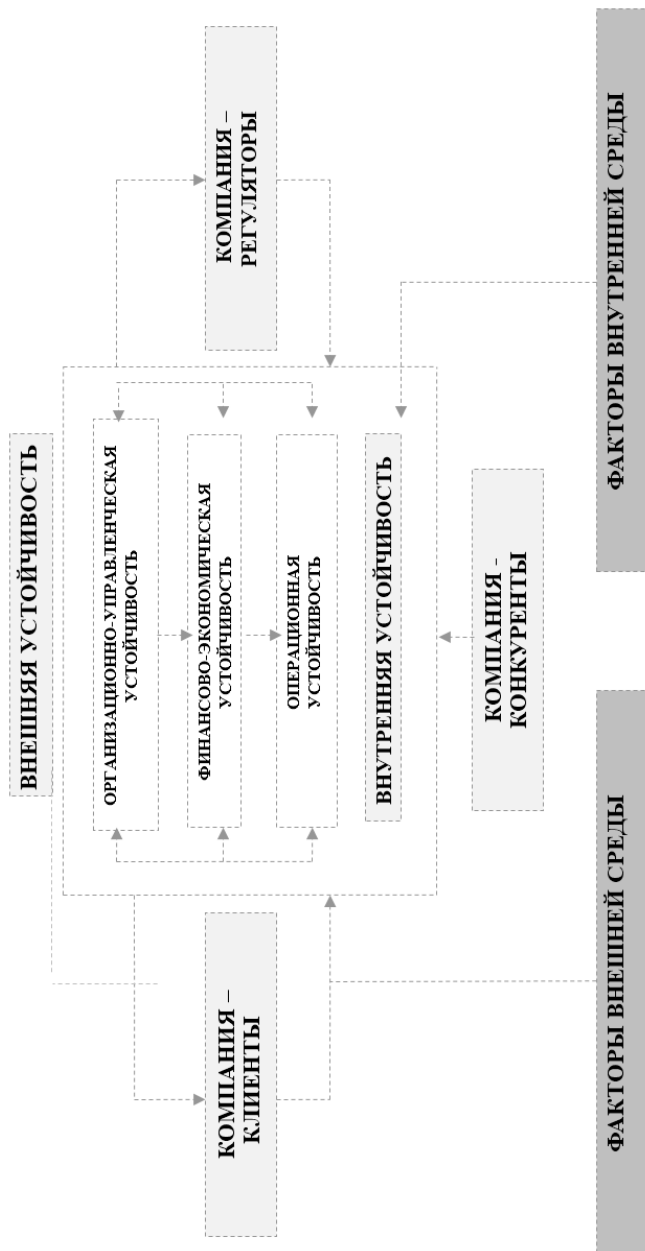


Рисунок 1. Структура среды сервисной компании

Стоит отметить, что разнообразие внешних факторов, влияющих на финансовую устойчивость компании, крайне велико. Анализ возможной степени воздействия требуют значительного количества времени и усилий - это осложняется тем, что все объекты и процессы внешней среды непрерывно претерпевают изменения, например, увеличивается уровень инфляции, принимаются новые законы и т. д. Кроме того, данные изменения происходят с высокой степенью непредсказуемости, поскольку компания имеет очень ограниченные возможности влиять на воздействие того или иного фактора внешней среды и вынуждена постоянно адаптироваться к внешним изменениям, оптимизируя собственную бизнес-модель.

Таблица 1.

**Подходы к объединению факторов, воздействующих  
на финансовую устойчивость**

Авторы	Год	Группы факторов
И.В. Гелета	2017	3 группы факторов: <ul style="list-style-type: none"> <li>• по возможности управления;</li> <li>• по месту возникновения;</li> <li>• по направленности воздействия.</li> </ul>
Е.В. Арсенова	2014	3 группы факторов: <ul style="list-style-type: none"> <li>• внешней среды;</li> <li>• непосредственного окружения;</li> <li>• внутренней среды</li> </ul>
М.И. Баканов, М.В. Мельник А.Д. Шеремет	2005	2 группы факторов: <ul style="list-style-type: none"> <li>• внешние (субъективные);</li> <li>• внутренние (объективные).</li> </ul>
В.В. Банк С.В.Банк	2009	4 группы факторов: <ul style="list-style-type: none"> <li>• по месту возникновения: на внешние и внутренние;</li> <li>• по важности результата: на основные и второстепенные;</li> <li>• по структуре: на простые и сложные;</li> <li>• по времени действия: на постоянные и временные.</li> </ul>
Ю.Г. Ионова	2015	2 группы факторов: <ul style="list-style-type: none"> <li>• внешние (экзогенные);</li> <li>• внутренние (эндогенные).</li> </ul>

К факторам внешней среды относятся:

- рыночно-конъюнктурные факторы: тенденции развития рынка, степень деловой активности, масштаб рынка, уровень конкуренции, состояние инфраструктуры, протекционизм в отрасли;
- хозяйственно-правовые и административные факторы: правовые акты, постановления и положения, регламентирующие деятельность организации, государственное регулирование тарифов и цен, наличие административных барьеров, антимонопольное регулирование, изменения в законодательстве, общеэкономическая ситуация, уровень развития внешнеэкономических связей;
- монетарная политика и налогообложение: количество налогов, время на подготовку налоговых отчетов, общий налог как доля прибыли.
- общеэкономические: институциональная структура экономики, общая экономическая ситуация в стране, изменение курсов валют, инфляция;
- политические факторы: общеполитическая ситуация в мире, регионе, стране, состояние политической стабильности;
- социальные факторы: уровень жизни населения, численность и возраст населения, потребности и запросы общества, демографическая ситуация в стране/регионе, уровень образования и квалификации сотрудников;
- административные факторы: процедуры и необходимое время для получения разрешения строительства, легкость получения кредита, сила юридических прав и глубина кредитной информации, защита прав инвесторов, открытость финансовых показателей, ответственность руководства и лёгкость судебных исков от инвесторов.

Важно понимать, что вышеперечисленные факторы внешней среды взаимосвязаны и реформации, связанные с одним из них, часто приводят к многостороннему изменению внешней среды.

Внутренние факторы представляют наибольший интерес при анализе и прогнозе финансовой устойчивости сервисных компаний, поскольку в отличие от внешних факторов, они имеют высокую степень прогнозируемости и управляемости. Существующие в настоящее время классификации внутренних факторов в значительной степени отличаются друг от друга по количеству групп факторов и по определению содержания самих факторов.

Таблица 2.

## Классификации внутренних факторов

Автор	Год	Классификация
З.Н. Варламова	2010	<ul style="list-style-type: none"> <li>• цели предприятия и маркетинга;</li> <li>• стратегия по отношению к отдельным элементам комплекса; маркетинг;</li> <li>• издержки;</li> <li>• формирование ценообразования.</li> </ul>
Е.А. Гутковская	2012	<ul style="list-style-type: none"> <li>• отраслевая принадлежность субъекта хозяйствования;</li> <li>• структура продукции, ее доля в платежеспособном спросе;</li> <li>• состояние имущества: размер, состав, структура;</li> <li>• состояние финансовых ресурсов: размер, состав, структура;</li> <li>• величина, структура, динамика издержек по сравнению с доходами;</li> <li>• размер оплаченного уставного капитала;</li> <li>• собственные оборотные средства.</li> </ul>
Е.Г. Ефимова	2005	<ul style="list-style-type: none"> <li>• производственный потенциал;</li> <li>• интеллектуальный капитал;</li> <li>• качество и конкурентоспособность продукции или услуг;</li> <li>• динамика и состав затрат.</li> </ul>
В.Ф. Максимова	2014	<ul style="list-style-type: none"> <li>• наличие гибкой структуры капитала;</li> <li>• производство и выпуск дешевой, качественной и пользующейся спросом на рынке продукции;</li> <li>• эффективность хозяйственных и финансовых операций.</li> </ul>
В.А. Файдушенко	2007	<ul style="list-style-type: none"> <li>• сформированная структура активов компании;</li> <li>• рост или снижение объемов реализации продукции в натуральных и стоимостных измерителях;</li> <li>• ценовая политика компании.</li> </ul>
Л.Н. Чечевицына	2016	<ul style="list-style-type: none"> <li>• менеджмент;</li> <li>• технологии;</li> <li>• материальные ресурсы;</li> <li>• место положения.</li> </ul>



Зарубежные экономисты также предлагают весьма отличающиеся друг от друга классификации факторов, влияющих на финансовую устойчивость. Так, в качестве основных внутренних индикаторов финансовой устойчивости М. Фарах и Н. Супартика определяют размер и возраст компании, темпы роста, продуктивность и отраслевую принадлежность [1, стр. 132-136]. Д. Драгнич среди внутренних факторов выделяет размер компании, этапы жизненного цикла, инновационность, независимость, тип организационной структуры, долю рынка и цели компании [2, стр. 137].

В качестве принципиальных внутренних факторов Е. Кармона-Морено называет владельцев отеля, принадлежность к сети и размер гостиницы [3, стр. 110-113]. Р. Саинаги объединяет внутренние факторы в несколько групп: 1) стратегия, 2) продуктивность, 3) маркетинг и 4) управление персоналом [4, стр. 929]. По мнению Р. Чиобану именно финансовые факторы, включающие отношение материальных активов и их оборот, возможности роста и охват интересов имеют принципиальное значение [5, стр. 17-183]. М. Портер в своей модели основывается на факторные условия, условия спроса, взаимосвязь со связанными отраслями, структуре компании, а также ее стратегии и уровне конкурентоспособности [6].

М. Ольсен и Дж. Джао проведя несколько исследований, пришли к выводу, что конкурентные преимущества сервисной компании, возникшие в результате оптимизации и инноваций, редко сохраняются в течение длительного периода времени, поскольку конкуренты в секторе услуг быстро копируют их [7, стр. 81]. В свою очередь заимствованные идеи и технологии меняют отрасль в целом, это согласуется с барьерами мобильности М. Портера, утверждавшего, что «компании посредством своих стратегий могут влиять на 5 сил» [6].

О необходимости выявления критических факторов сервисных компаний также говорил Геллер, опросивший 74 руководителя 27 гостиничных компаний [8, стр. 76-81]. В анкете он попросил респондентов определить наиболее важные факторы, с какими стратегическими целями они были связаны, и как менеджмент управляют ими. В результате опроса наиболее значимыми факторами оказались: удовлетворенность гостей, превосходный продукт, превосходное местоположение, максимизация доходов и контроль расходов. Попытка идентифицировать критические факторы внутренней среды была предпринята В. Браттоном, попытавшегося определить их на корпоративном уровне и уровне подразделения, но респонденты в своих ответах отмечали важность факторов, связанных исключительно с работой конкретного департамента, а не корпоративной стратегии [9, стр. 102].

Рассматривая внутренние факторы, Т. Браш, П. Бромилей и М. Хендрикс отмечают, что сфера, к которой принадлежит компания, оказывает важное влияние на финансовую устойчивость [10, стр. 455-472]. В своих исследованиях Б. Кэмпбелл и Д. Фрост используют регрессионный анализ для оценки устойчивости компании и выявления зависимости финансовых и нефинансовых факторов [11, стр. 58-60]. Моделирование экономических показателей направлено на повышение эффективности за счет повышения эффективности на разных этапах экономического цикла.

В отдельных монографиях, внутренние факторы находят отражение исключительно в экономических показателях, в качестве факторов внутренней среды гостиницы принято выделять следующие детерминанты: эффективность использования номерного фонда, уровень задолженности, финансовые рычаги и эффективность капитала.

Д. Драгнич провела анализ влияния независимых внутренних и внешних переменных среды на эффективность быстрорастущих малых и средних сервисных компаний и определила статистически значимое влияние 11 из 13 проанализированных факторов [2, стр. 137].

Таблица 3.

**Влияние внутренних и внешних факторов  
на деятельность сервисной компании**

		Эффективность	
		Рост продаж	Выполнение плана
Внутренние факторы	Размер компании	$\alpha < 10\%$	-
	Стадия жизненного цикла	$\alpha < 1\%$	$\alpha < 5\%$ и $\alpha < 1\%$
	Инновации - технологии	$\alpha < 10\%$	$\alpha < 5\%$
	Инновации - продукты	-	$\alpha < 10\%$
	Организационная автономия	$\alpha < 5\%$	$\alpha < 5\%$
	Организационная централизация и формализация	$\alpha < 5\%$	$\alpha < 1\%$
Внешние факторы	Общее состояние экономики	$\alpha < 1\%$	$\alpha < 5\%$
	Общее состояние индустрии	-	$\alpha < 10\%$
	Клиенты - тип	$\alpha < 10\%$	$\alpha < 5\%$
	Клиенты - размер	-	-

Существующие в настоящее время классификации внутренних факторов в значительной степени отличаются друг от друга по количеству групп факторов и по определению содержания самих факторов. Проведенный анализ существующих исследований показывает, что любая классификация факторов финансовой устойчивости характеризуется относительной условностью и субъективностью. Автор предлагает выделить следующие факторы внутренней среды:

- материально-технические (использование прогрессивных и экономических предметов труда, применение производственного технологического оборудования, проведение модернизации и реструктуризации материально-технической базы производства);
- организационно-управленческие (освоение новых, более совершенных видов продукции и услуг, разработка стратегии и тактики деятельности и развития организации, информационное обеспечение процессов принятия решения);
- экономические факторы (бюджетирование, финансовое планирование деятельности организации, анализ и поиск внутренних резервов роста прибыли, экономическое стимулирование производства, налоговое планирование);
- социальные факторы (повышение квалификации работников, улучшение условий труда, организация оздоровления и отдыха работников).

Таким образом, финансовая устойчивость сервисной компании формируется под воздействием комплекса факторов внешней и внутренней среды. Их соотношение, взаимодействие исключительно важны и актуальны не только для отдельно взятых компаний, но и для всей экономической системы. Однако степень устойчивости компании к воздействию перечисленных факторов зависит от стадии жизненного цикла, на которой находится компания, от компетенции и профессионализма ее менеджмента. Снижение уровня финансовой устойчивости означает, что компания подвержена риску банкротства вплоть до ее ликвидации в случае, если оперативно не будут действенные меры по восстановлению устойчивого финансового состояния.

### **Список литературы:**

1. Farah M., Supartika N. Factors Affecting Profitability of Small Medium. Enterprises (SMEs) Firm. Journal of Economics, Business and Management – Нью-Йорк, 2016, № 2.
2. Dragnic D. Impact of Internal and External Factors on the Performance of Fast-Growing Small and Medium Businesses. Journal of Contemporary Management Issues – Солтлейк, 2014, № 9.

3. Carmona-Moreno E. Environmental Strategies in Spanish Hotels: Contextual Factors and Performance Service Industries Journal – Нью-Йорк, 2004.
4. Sainaghi R. Hotel performance: State of the art International Journal of Contemporary Hospitality Management – Бостон, 2010, № 7.
5. Ciobanu R. The Financial factors that Influence the Profitability of SMEs R. International Journal of Academic Research in Economics and Management Sciences – Нью-Йорк, 2014, № 4.
6. Porter M.E. Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors. – Нью-Йорк, Free Press, 1980.
7. Olsen M., Zhao J. Handbook of Hospitality Strategic Management – Оксфорд, Routledge, 2008.
8. Geller A.N. Tracking the critical success factors for hotel companies. Cornell Hotel and Restaurant Administration Quarterly – Нью-Йорк, 1985, № 4.
9. Bennet R.J., Robson P.J., & Bratton W.J. The Influence of Location on The Use By SMEs of External Advice and Collaboration: Detailed Econometric Estimates. ESRC Centre for Business Research University of Cambridge – Бостон, 2001.
10. Brush T.H, P. Bromiley, dan M. Hendrick. The Free Cash Flows Hypothesis for Sales Growth and Firm Performance. Strategic Management Journal – Чикаго, 2000, № 4.
11. Campbell B.M., Sayer J.A., Frost P., Vermeulen S. Ruiz Perez M., Cunningham A.B., Prabhu R. Assessing the performance of natural resource system, Conservation ecology – Валлингфорд, 2004.

**НАУЧНЫЙ ФОРУМ:  
ЭКОНОМИКА И МЕНЕДЖМЕНТ**

*Сборник статей по материалам XXVII международной  
научно-практической конференции*

№ 4 (27)  
Май 2019 г.

В авторской редакции

Подписано в печать 20.05.19. Формат бумаги 60x84/16.  
Бумага офсет №1. Гарнитура Times. Печать цифровая.  
Усл. печ. л. 3,75. Тираж 550 экз.

Издательство «МЦНО»  
125009, Москва, Георгиевский пер. 1, стр.1, оф. 5  
E-mail: [economy@nauchforum.ru](mailto:economy@nauchforum.ru)

Отпечатано в полном соответствии с качеством предоставленного  
оригинал-макета в типографии «Allprint»  
630004, г. Новосибирск, Вокзальная магистраль, 3

16+



**НАУЧНЫЙ  
ФОРУМ**  
[nauchforum.ru](http://nauchforum.ru)