



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

**СФЕРА УСЛУГ:
ИННОВАЦИИ И КАЧЕСТВО**

**SERVICES SECTOR:
INNOVATION AND QUALITY**

НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ



Сфера услуг: инновации и качество **Services sector: innovation and quality**

№ 45, 2019

Научно-практический журнал

Периодичность – 6 раз в год

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

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

Учредитель:

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

Издатель:

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

Главный редактор:

Г.Л. Авагян, доктор экономических наук, профессор

Зам. главного редактора:

Е.О. Горецкая, доктор экономических наук, профессор

Редакционный совет:

Р.Л. Агабекян, доктор экономических наук, профессор

Г.Л. Баяндурян, доктор экономических наук, профессор

Е.Н. Белкина, доктор экономических наук, доцент

В.В. Бондаренко, доктор экономических наук, доцент

Л.А. Воронина, доктор экономических наук, профессор

А.А. Воронов, доктор экономических наук, доцент

Е.В. Горшенина, доктор экономических наук, профессор

Т.А. Джум, кандидат технических наук, доцент

А.В. Петровская, кандидат экономических наук, доцент

А.З. Рысьмятов, доктор экономических наук, профессор

Т.П. Хохлова, кандидат экономических наук, доцент

З.А. Шарудина, кандидат экономических наук, доцент

Верстка: С.И. Холодионова

Корректор: А.С. Гимадеева

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

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

© РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2011

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

Возрастные ограничения: 16+

Статьи рецензируются

Точка зрения редакции не всегда совпадает с точкой зрения авторов публикуемых статей.

Перепечатка материалов, опубликованных в журнале «Сфера услуг: инновации и качество», допускается только с письменного разрешения редакции.

СОДЕРЖАНИЕ

<i>1. Балашова И.В., Приходько К.С.</i> Основные проблемы и барьеры успешного применения частно-государственного партнерства в Российской Федерации	4
<i>2. Балашова И.В., Приходько К.С.</i> Основные проблемы государственного финансового контроля	14
<i>3. Денисова Н.И., Штезель Д.А.</i> Трансформация торговли: от бартера до цифровой технологии	22
<i>4. Джум Т.А., Ксенз М.В., Заднепровская Е.Л.</i> Современные тренды ресторанного рынка	41
<i>5. Ермакова Ю.С., Стовбун И.М.,</i> Современные тенденции бюджетно-налоговой политики Краснодарского края	49
<i>6. Ермакова Ю.С.</i> Методы стимулирования регионов и резервы роста собственных бюджетных доходов ...	60
<i>7. Кравченко Т.Е., Шишхок С.Г.</i> Плановая деятельность Росимущества в сфере управления федеральным имуществом на 2019-2021 года	70
<i>8. Ксёنز М.В., Джум Т.А., Федорова Н.Б.,</i> Роль клиентоориентированности в деятельности современных предприятий общественного питания	79
<i>9. Лопатина И.Ю., Бронников А.Е.,</i> Условия формирования сценарного прогноза социально-экономического развития региона	87
<i>10. Насыбулина В.П., Кухаренко Л.В., Ивлева С.С., Бобырь В.Н.</i> Ключевые тенденции и проблемы трудоустройства молодых специалистов на Российском рынке труда	99
<i>11. Петровская А.В., Бокий А.Н.,</i> Оценка структуры капитала компаний-ритейлеров	109
<i>12. Сигида Д.А., Джагинян Э.М.</i> Кибербуллинг как социально-психологическая проблема современности	117
<i>13. Сурина И.В., Симонянц Н.Н., Носова Т.П.</i> Трансформация параметров ключевой ставки банка России под воздействием результатов оценки региональной экономики	123

УДК 334

Балашова И.В.*к.э.н., доцент**кафедры экономики и управления**Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова***Приходько К.С.***к.э.н., доцент**кафедры экономики предприятия**Краснодарского филиала им. Г.В. Плеханова***ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И БАРЬЕРЫ УСПЕШНОГО ПРИМЕНЕНИЯ
ЧАСТНО-ГОСУДАРСТВЕННОГО ПАРТНЕРСТВА В РОССИЙСКОЙ
ФЕДЕРАЦИИ****THE MAIN PROBLEMS AND BARRIERS TO THE SUCCESSFUL
IMPLEMENTATION OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIPS IN THE RUSSIAN
FEDERATION**

Аннотация: Актуальность представляется тем, что успешное применение частно-государственного партнерства в Российской Федерации невозможно, так как оно сталкивается с трудно преодолимыми факторами. Практическая значимость проведенных исследований и полученных результатов состоит в обосновании некоторых предложений по решению проблемы развития частно-государственного партнерства в Краснодарском крае.

Annotation: Relevance seems to be that the successful application of public-private partnerships in the Russian Federation is impossible, as it faces difficult to overcome factors. The practical significance of the research and the results obtained is to justify some proposals for solving the problem of developing public-private partnerships in the Krasnodar Territory.

Ключевые слова: Частно-государственное партнерство, социально-экономическое развитие, эффективность частно-государственного партнерства, инвестиции, государственный заказ.

Keywords: Private-public partnership, socio-economic development, the effectiveness of private-public partnership, investment, public procurement.

В настоящее время у современного российского государства одной из главных целей является переход на инновационный путь развития и модернизированное государственное управление. Динамичная экономическая модель, которая смогла бы обеспечивать высокий уровень жизни россиян, считается самым желаемым

результатом данной цели. Частно-государственное партнерство является одним из различных инструментов осуществления проектного подхода в государственном управлении улучшения эффективности финансового, инновационного, технологического ресурсов экономики и социально-экономического развития страны. Следует отметить, что данный вид партнерства уже активно применяется в зарубежных странах, успешно реализуются проекты в различных социально значимых сферах. На данный момент проекты частно-государственного партнерства реализуются как за счет публичных и частных инвестиций, так и только за счет публичных, либо только за счет частных инвестиций. Следовательно, необходимо учитывать еще некоторые актуальные характеристики – осуществление проекта социальной значимости посредством внедрения только частных инвестиций, а также осуществление непривлекательного проекта для частного бизнеса посредством государственных или муниципальных инвестиций, путем задействования опыта и ресурсов (человеческих или технических) частного партнера. [2]

В настоящее время в практике частно-государственного партнерства применяются различные схемы реализации проектов. Рассмотрим самые распространенные: - Строй-Направляй-Передавай (Build-Operate-Transfer) – один из самых популярных вариантов договора частно-государственного партнерства, который подразумевает эксплуатацию и строительство объекта частным сектором за свой счет и на свой риск. Данный договор длится определенный срок, обычно такой срок является достаточным для окупаемости вложенных средств, однако после окончания обозначенных временных рамок, объект возвращается государству.

- Строй-Владей-Управляй-Передавай (Build-Own-Operate-Transfer) – вариант договора, при котором частный сектор имеет право пользоваться и управлять объектом в течение обозначенных временных рамок, по окончании срока объект также возвращается государству. Стоит отметить, что некоторые страны применяют обратный ВООТ, который заключается в постройке и финансировании объекта за счет государственных средств, а впоследствии в доверительной передаче на управление бизнес сектору, партнеру, который в свою очередь по истечении срока управления имеет возможность выкупить данный объект. - Строй-Передавай-Направляй (Build-Transfer-Operate) заключается в том, что после завершения строительства объект передается государству, а только впоследствии может быть использован бизнес-партнером для получения выгоды, получения издержек согласно договору, т.е. объект

является подвластным бизнесу, но права на его владение принадлежат государству. Из всего вышесказанного можно сделать вывод, что частно-государственное партнерство основывается на сочетании различных критериев, формирующих определенные особенности всех видов взаимоотношений государства и бизнеса при осуществлении инфраструктурных проектов различного масштаба. Широкое распространение получили следующие модели частно-государственного партнерства (в зависимости от поставленных и решаемых задач): - концессия; - лизинг (аренда); - совместные предприятия; - соглашение о разделе продукции; - инфраструктурные облигации.

Рассмотрим подробнее данные механизмы. Концессия представляет собой долгосрочное, юридически оформленное партнерство государства и частного бизнеса, где юридическое лицо имеет больше свободы в принятии административно-хозяйственных, управленческих и административных решений, обладает способностью регулировать множество вопросов, которые ранее были предоставлены только государству. Частный партнер имеет полное право распорядится всей выпущенной продукцией, товарами и услугами на свое усмотрение. Государственный сектор обладает рычагами воздействия на частного партнера, предназначенные в случае непредвиденной критической ситуации обеспечить защиту общественных интересов и прав граждан. Суть арендных (лизинговых) взаимоотношений власти и бизнеса - передача во временное пользование за определенную плату государственной или муниципальной собственности. Как мы видим, возвратность данного в аренду имущества, предусматривается в обязательном порядке, однако право по распоряжению имуществом принадлежит частному партнеру. Частно-государственное партнерство может проявляться посредством совместных (государственно-частных или частно-государственных) предприятий. [5] Характерные черты совместного предприятия следующие: наличие большого количества учредителей (как юридических, так и физических лиц), при этом могут быть представлены как отечественные представители, так и зарубежные; форма предприятия - открытое акционерное общество или общество с ограниченной ответственностью; возможность участия в управленческой деятельности предприятия определяется долей учредителя в капитале предприятия. Одна из основных отличительных черт совместной компании – содействие со стороны государства во всех сферах деятельности такой организации, что ограничивает свободу действий бизнеса в отличие от концессии.

Согласно федеральному закону №225-ФЗ от 30.12.1995 «О соглашениях о разделе продукции» соглашение о разделе продукции является договором, согласно которому государственный сектор предоставляет частному партнеру полномочия на определенный срок исключительные права на поиски, разведку, добычу минерального сырья на участке недр, указанном в соглашении, а также на управление и эксплуатацию связанных с этим работ, инвестор, в свою очередь, обязуется реализовать данные работы за свой счет и на свой риск. Соглашение определяет условия, порядок раздела произведенной продукции между сторонами соглашения; в данном случае выпущенная продукция, товары или услуги разделяются пополам между государственным и частным сектором. Инфраструктурные облигации представляют собой разнообразные облигации, выпущенные для финансирования строительства либо приобретения, либо реконструкции таких инфраструктурных проектов, как транспортные магистрали, телекоммуникации, объекты жилищно-коммунального хозяйства, и т.д. Сегодня государство ведет активную работу по внедрению в частно-государственное партнерство такой вид, как инфраструктурные облигации.

Накопленный опыт многих стран показывает, что универсальной модели частно-государственного партнерства не существует. Самый верный способ развития частно-государственного партнерства – адаптация имеющихся моделей к определенным национальным интересам и особенностям, т.к. это взаимосвязано с особенностями экономической и государственной политики, юридической инфраструктурой, культурными и социальными факторами. Однако это не исключает возможности использования зарубежного опыта. Следует обозначить ряд важнейших условий, обеспечивающих достижение успеха в частно-государственном партнерстве:

- частно-государственное партнерство должно основываться на законодательной базе, быть прозрачными, приемлемыми для всех участников и обязательно должны быть независимо контролируемы;
- данная структура должна быть более сбалансированной;
- имеющиеся противоречия должны быть улажены путем нахождения компромисса, что должно дать положительную динамику развития;
- частно-государственное партнерство должно способствовать развитию экономического потенциала страны.

Сотрудничество частного и государственного секторов получает все большую популярность в настоящее время из-за непривлекательности разных государственных проектов, поэтому возникает острая необходимость в привлечении бизнеса. За рубежом

уже много лет используют данную систему для эффективного развития экономической сферы, при этом используются концессии, соглашения о разделе продукции или прибыли, совместные предприятия, договоры аренды. Безусловно, государству выгодно данное сотрудничество, т.к. есть возможность сократить расходы бюджета и в то же время наладить, реконструировать или создать социально-значимые проекты. Однако нужно понимать, что для частного бизнеса вложение своих средств должно быть выгодным, т.е. для привлекательности проекта должны присутствовать какие-либо преимущественные условия для реализации такого рода проектов. Именно поэтому существуют различные инструменты частно-государственного партнерства, которые делают проекты более привлекательными для частного бизнеса. Институты частно-государственного партнерства имеют особое значение, главными задачами которых являются формирование и эффективное развитие такого рода партнерства, создание и реализация совместных частно-государственных проектов в экономике региона. Важнейшими институтами частно-государственного партнерства являются Инвестиционный фонд Российской Федерации, департамент инвестиционной политики и развития частно-государственного партнерства, а также Банк развития и внешнеэкономической деятельности. [3]

Безусловно, данные институты могут вырабатывать мотивирующие инструменты частно-государственного партнерства. Например, средства Инвестиционного фонда Российской Федерации направлены на то, чтобы инвестировать в приоритетные, а также проблемные сферы региональных экономик. Департамент инвестиционной политики и развития частно-государственного партнерства разрабатывает предложения по инвестиционным предложениям, прорабатывает схемы привлечения инвестиций в российскую экономику, поддерживает имидж страны, вырабатывает политику проведения конкурсов и отбора кандидатов, осуществляет мониторинг выполнения проектов, а также проводит координацию действий по подготовке и проведению инвестиционных форумов и т.п. Внешэкономбанк направлен на обеспечение финансирования частно-государственных проектов, непривлекательных в связи с низкой доходностью, высокими рисками, долгосрочной реализацией. Необходимо отметить важные и привлекательные для частного бизнеса инструменты. Это могут быть: - инвестиции, полученные из государственного инвестиционного фонда Российской Федерации; - специальные режимы налогообложения, налоговые преференции; - специальные кредитные условия

(например, «короткие» или «дешевые» кредиты); - возможность получить субсидирование, в том числе лизинг-гранта, на компенсацию первого спонсорского взноса, однако обратим внимание, что для каждого региона предусматриваются определенные субсидии; - право пользоваться государственным имуществом и извлекать из него выгоду (например, создание особой экономической зоны промышленно-производственного типа, курортно-рекреационного типа и т.п.); - возможность получить региональное, федеральное софинансирование.

Рассмотрим более подробно самые популярные модели на сегодняшний день. Государственный инвестиционный фонд Российской Федерации предназначен для обеспечения финансовой поддержки инвестиционных проектов. Согласно бюджетному кодексу Российской Федерации, инвестиционный фонд является частью средств федерального бюджета, которая подлежит использованию с целями осуществления проектов на принципах частно-государственного партнерства. Основной целью деятельности Инвестиционного фонда Российской Федерации является финансовая поддержка некоторых приоритетных для страны и региона проектов.

В соответствии с действующим законодательством особая экономическая зона представляет собой часть территории, на которой действует специальный режим для предпринимательской деятельности, который включает в себя предоставление налоговых, таможенных и административных преференций, гарантий от возможных неблагоприятных изменений в законодательстве Российской Федерации, касающиеся налогов и сборов, а также льготного режима землепользования. В современной России существует такие особые экономические зоны как: - зоны промышленно-производительного типа (Липецкая область, Республика Татарстан); - зоны технико-внедренческого типа (Санкт-Петербург, Москва, Томская область); - туристско-рекреационные зоны (Краснодарский край, Алтайский край, Калининградская область, Иркутская область, Ставропольский край, Республика Алтай, Республика Бурятия); - аэропортовая зона (г. Красноярск, Красноярский край, аэропорт «Емельяново», г. Ульяновск, Ульяновская область, аэропорт «Ульяновск-Восточный»); - морская зона (Хабаровский край, порт «Советская Гавань»). Таким образом, мы видим, что использование инструментов может мотивировать бизнес становиться партнером государству, а также положительно отразиться на динамике экономического развития страны и частного сектора. Следует обратить внимание на отраслевые направления, которые попадают под субсидирование в Краснодарском крае: - агропромышленный

комплекс (размер субсидии устанавливается на текущий год уполномоченным органом); - промышленность (60% от фактически произведенных затрат, но не более 50% размера лимитов бюджетных обязательств или ассигнований; не более 3/4 ключевой ставки Банка России, но не более 70% от фактически уплаченных процентов; не более 35% от понесенных затрат). Сущность вышеизложенного сводится к следующему: в данном случае наиболее заметно, что субсидирование выделяется только лишь двум секторам экономики.

Краснодарский край является регионом, который включает в себя не только отрасли материального производства, но и отрасли социально-культурной ориентации, такие как образование, наука, здравоохранение, жилищно-коммунальное хозяйство, культура и спорт и т.д., которые, безусловно, нуждаются в субсидировании и льготах. В настоящее время развитие Российской Федерации тесно взаимосвязано с темпами развития капиталоемких областей. В силу бюджетного дефицита государство не имеет возможности самостоятельно финансировать создание социально значимых объектов. Следовательно, возникает необходимость в привлечении дополнительных, частных инвестиций.

Частно-государственное партнерство, муниципально-частное партнерство являются относительно новыми явлениями во всемирной практике, однако представляют собой эффективные инструменты развития экономики страны, региона, муниципалитета, служит для улучшения благосостояния общества, повышает эффективности управления государственной, муниципальной собственностью.

Главный фактор привлекательности частно-государственного партнерства связан с непосредственными задачами и вопросами страны по развитию инфраструктуры и разных секторов экономики, таких, как транспорт, коммунальные услуги, энергетика и т.п., а кроме того, обеспечению общественной устойчивости и удовлетворению нужд общества. Для эффективного решения данных задач в рамках частно-государственного партнерства государству целесообразно привлекать частных инвесторов для использования их опыта, компетенций и денежных средств.

В соответствии с законом от 13 июля 2013 года №224-ФЗ «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» под частно-государственным партнерством понимается «юридически оформленное на определенный срок и основанное на объединении ресурсов, распределении рисков сотрудничество публичного партнера, с одной стороны, и частного партнера, с другой

стороны, которое осуществляется на основании соглашения о государственно-частном партнерстве, соглашения о муниципально-частном партнерстве, заключенных в соответствии с настоящим Федеральным законом в целях привлечения в экономику частных инвестиций, обеспечения органами государственной власти и органами местного самоуправления доступности товаров, работ, услуг и повышения их качества». Самыми распространенными в России формами частно-государственного партнерства являются:

- концессионные соглашения;
- соглашения о частно-государственном партнерстве.

В настоящее время частно-государственное партнерство развивается относительно быстро, т.к. наблюдается увеличение инфраструктуры проектов, которые предусматривают привлечение частного капитала. В силу того, что в Российской Федерации частно-государственное партнерство появилось недавно, в отличие от зарубежных стран, существует ряд проблем, которые, на наш взгляд, должны быть освещены.

Отсутствие системности в развитии частно-государственного партнерства. На практике это проявляется следующим образом: устаревший взгляд на реализацию частно-государственного проекта заключается не в привлечении частных партнеров к инвестированию, а в поиске «подходящих» инвесторов. Как результат – в жизнь претворяются только выгодные крупным инвесторам проекты, однако они далеко не всегда являются социально значимыми или их осуществление не всегда оказало положительное влияние на повышение уровня жизни и качества жизни в стране и регионе.

Следует помнить, что государственный заказ и частно-государственное партнерство имеют как общие признаки, так и различия. К общим признакам относятся: партнеры - государство и бизнес. Он обслуживает или пользуется им в течение оговоренного срока контракта, а также распределяются как частным, так и публичным партнерами выгоды, получаемые от созданного и эксплуатируемого проекта.

Негативно на развитии сказывается и низкий уровень квалификации и подготовленности чиновников. Данная проблема выражается в их низком уровне компетенции, а также в узком понимании самой сути частно-государственного партнерства, механизмов и инструментов его реализации в настоящее время. Более того, барьером успешного частно-государственного партнерства является

распространенность бюрократического образа мышления, в пределах которого основная цель чиновников - не только извлечь максимальную выгоду своих полномочий, но и сократить пределы своей ответственности.

Низкий уровень подготовленности чиновников, их желание к увеличению своего влияния усугубляется наличием еще одного барьера, заключающегося в неравноправии публичного и частного партнеров. Иными словами, сегодня уже на законодательном уровне государство обладает большим числом полномочий и возможностей, в то время как субъекты бизнеса оказываются плохо защищенными [4].

Уровень эффективности частно-государственного партнерства зависит от управления его развитием в публично-правовом образовании. Сегодня наблюдают противоречивость структур органов исполнительной власти потребностям управления в частно-государственном партнерстве. Зачастую вопросами по частно-государственному партнерству занимаются структуры в области экономического развития, а на территории субъектов созданы центры (управления) по работе в сфере частно-государственного партнерства, несмотря на это структура и подведомственные вопросы значительно отличаются, причиной этому являются отсутствие и расхождение четкой государственной политики в данной сфере.

Стоит отметить, что существуют практики совместной работы государства и бизнеса за рубежом, когда срок проекта достигает двадцати пяти лет. Однако в нашей стране невозможно сделать какой-либо прогноз по поводу долгосрочного сотрудничества, что является еще одним сдерживающим частного инвестора фактором. Государство не может предоставить гарантии финансирования частному бизнесу на срок более 3 лет, так как именно на этот период времени составляется бюджет. Однако самое важное, что государство может предложить бизнесу – это гарантии распределения рисков между партнерами, в том числе, и в области финансирования проекта [2].

По оценкам инвестиционного центра Российской Федерации не менее важный барьер в частно-государственном партнерстве – это отсутствие доверительных отношений, а также коррумпированность на всех уровнях власти. Необходимо отметить, что рассматриваемое деликтное явление в течение многих лет пронизывает огромное количество сфер деятельности как в России, так и за рубежом. На наш взгляд, коррупция является основной причиной, мешающей развитию внутренней политики Российской Федерации. Коррупция, как элемент, сопутствующий деятельности государства и бизнеса, уже давно укоренилась в нашей стране в качестве

одной из составляющих частей в функционировании многих структур в целях извлечения какой-либо выгоды посредством совершения противоправных деяний.

Из всего вышесказанного можно сделать вывод, что в современных реалиях развитие частно-государственного партнерства тормозится рядом проблем и барьеров. Основной задачей частно-государственного партнерства является привлечение частных инвестиций для эффективного и качественного развития инфраструктуры, которая становится все более социально значимой, а также требует своевременных и незамедлительных реноваций. Для решения данной задачи есть необходимость создавать и совершенствовать правовой, организационный, экономический, политический механизмы, способные обеспечить заинтересованность и надлежащее исполнение обязательств обоих партнеров, прозрачность, открытость, а также объективную оценку реализации проектов, снижение рисков для государства и бизнеса.

Список литературы:

1. Варнавский, В.Г. Государственно-частное партнёрство. – М.: ИМЭМО РАН, 2014. – В 2 томах. Том 1. – 312 с.
2. Кабашкин, В.А. Государственно-частное партнёрство в регионах Российской Федерации / В.А. Кабашкин – М.: Издательство «Дело» АНХ, 2017. – 120 с.
3. Айрапетян М.С. Зарубежный опыт государственно-частного партнёрства / М.С. Айрапетян // Аналитическая записка Правового управления Аппарата Государственной Думы РФ. – 2017. – С. 38-41.
4. Вертакова Ю.В., Положенцева Ю.С. Развитие института частно-государственного партнерства в российской инновационной среде / Ю.В. Вертакова, Ю.С. Положенцева // Научные ведомости Белгородского государственного университета. Серия: Экономика. Информатика. – 2016. – №13-1. – С. 75-82.
5. Колягин С.О., Пахомов М.А. Совершенствование инструментария исследования экономической целесообразности реализации проектов частно-государственного партнерства [Электронный ресурс] / С.О. Колягин, М.А. Пахомов // Социально-экономические явления и процессы. – 2014. – №9(21). – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/sovershenstvovanie-instrumentariyaiss-ledovaniy-ekonomicheskoy-tselesoobraznosti-realizatsii-proektov-chastno-gosudarstvennogo>.

УДК 338

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

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ

THE MAIN PROBLEMS OF STATE FINANCIAL CONTROL

Аннотация: В современных условиях построение государственного финансового контроля, отвечающего требованиям демократического общества, и способствующего более эффективному развитию финансовой системы России, связано с преодолением многих препятствий и проблем, требующих скорейшего их решения. Таким образом, необходима разработка системы стандартов государственного финансового контроля, которая позволит не только повысить качество контроля, но и разграничить права и обязанности контролирующих органов.

Annotation: In modern conditions, the construction of state financial control that meets the requirements of a democratic society and contributes to a more effective development of the financial system of Russia is associated with overcoming many obstacles and problems that need to be addressed as soon as possible. Thus, it is necessary to develop a system of standards for state financial control, which will not only improve the quality of control, but also distinguish between the rights and responsibilities of regulatory bodies.

Ключевые слова: Государственный финансовый контроль, финансовые ресурсы, нормативно-правовая база.

Keywords: State financial control, financial resources, regulatory framework.

Со времени как Россия перешла к механизму рыночного регулирования товарно-денежных потоков, экономическое развитие страны завоевало доверие иностранных инвесторов, отечественное производство и хозяйственная активность российского бизнеса достигли достойного уровня, особое место и актуальность в государственном

управлении занял вопрос создания эффективной системы государственного финансового контроля, что и является объектом данного исследования. В настоящее время в России отсутствует научная теория контроля: не разработаны вопросы организации, правовой регламентации и методологии финансового контроля, не закончен процесс формирования отдельных видов контроля, не исследована сущность бюджетного контроля и не разработана единая концепция государственного финансового контроля страны. Построение государственного финансового контроля, отвечающего требованиям демократического общества, и способствующего более эффективному развитию финансовой системы России, связано с преодолением многих препятствий и проблем, требующих скорейшего их решения. [12]

Прежде всего - это проблема разработки единой концепции государственного финансового контроля, как системы общепринятых взглядов на цели, способы, формы и задачи государственного финансового контроля. Именно поэтому первым и важнейшим этапом в создании общегосударственной системы государственного финансового контроля является выработка и принятия ее концепции. Отсутствие федерального закона, определяющего возможности государственного финансового контроля в отношении не только бюджетных учреждений, а всех юридических лиц, также порождает реальные препятствия для решения задач финансовой политики страны.

Еще одна концептуальная проблема закона - нужно ли в федеральном законе устанавливать положения по формированию и функционированию органов государственного финансового контроля субъекта Федерации? Думается, что это крайне необходимо, чтобы вся система единого государственного финансового контроля в стране строилась на единых принципах.

Одна из основных проблем эффективного функционирования государственного финансового контроля - отсутствие адекватных мер к нарушителям бюджетного законодательства. Ответственность за нарушения в области бюджетного законодательства устанавливается Бюджетным кодексом РФ, который предусматривает 23 состава нарушений бюджетного законодательства, и Кодексом об административных правонарушениях РФ, предусматривающим 3 состава нарушений бюджетного законодательства⁵⁵. В 2003 году введена уголовная ответственность за нецелевое использование бюджетных средств и средств государственных внебюджетных фондов, однако привлечение виновных в бюджетных нарушениях лиц в

соответствии с указанными кодексами не возможно, т.к. в Бюджетном кодексе РФ понятие «бюджетное правонарушение» отсутствует. Вместо него используется понятие «нарушение бюджетного законодательства». [6]

Существует объективная необходимость в корректном и гибком планировании контрольными органами своих планов проверок, своевременном осуществлении проверок и ревизий в процессе исполнения бюджета (текущий контроль), поскольку постановление по делу об административном правонарушении не может быть вынесено по истечении одного года со дня его совершения. Практика показывает, что контрольные органы, выявив факты нецелевого использования бюджетных средств в ревизуемых периодах, в большинстве случаев не могут рассчитывать на преследование виновных лиц в административном порядке в виду истечения сроков давности. [7]

Серьезное препятствие для успешного осуществления экономических реформ в числе прочих - достаточно громоздкая структура органов государственного финансового контроля. Задачи органов государственного финансового контроля недостаточно конкретны, границы их ответственности размыты, а деятельность координируется слабо. Они должны более тесно взаимодействовать между собой при сохранении ответственности каждого органа за свой участок контроля. Многие авторы выдвигают мнение о необходимости создания специального высшего органа государственного финансового контроля. Однако практическое осуществление этого предложения может привести к дальнейшему «разбуханию» уже существующего массива контролирующих органов. Данную задачу, возможно, решить путем дальнейшего укрепления правового статуса уже существующей Счетной палаты РФ, статус которой как контрольного органа закреплен Конституцией РФ. Имеет смысл, по нашему мнению, наделить Счетную палату РФ дополнительными полномочиями по координации деятельности всех субъектов государственного финансового контроля, правом непосредственной законодательной инициативы по вопросам финансового контроля, правом рассматривать дела об административных правонарушениях в области законодательства о финансовом контроле, правом обращения с иском в суды, что пока не решено в действующей нормативной базе.

На данном этапе у органов финансового контроля отсутствуют единые нормы, стандарты и правила проведения внутреннего финансового контроля, утвержденные законодательно. Необходима система общих для всех контрольных органов и обязательных для выполнения стандартов. Подготовка и принятие этой системы

стандартов (правил) осуществления финансового контроля главными распорядителями бюджетных средств является насущной задачей. Разработку стандартов необходимо возложить на Министерство финансов РФ, как органу, имеющему опыт регулирования аудиторской деятельности и разработки стандартов для независимых аудиторов .

Одной из ключевых проблем остается проблема подготовки кадров контрольных органов. Необходимость регулярного повышения квалификации и профессионального уровня, участия сотрудников контрольных органов в различных учебных мероприятиях и обмена опытом обусловлена постоянным изменением действующей нормативно-правовой базы. На наш взгляд необходимо преодоление: - бессистемности осуществления государственного финансового контроля и его правовой неопределенности; - слабой законодательной и методологической базы; - отсутствия общепринятой концепции государственного финансового контроля и единой информационной системы о выявленных правонарушениях, неупорядоченности контроля, когда зачастую неоднократно проверяются одни организации, другие годами оказываются вообще вне сферы контроля; - слабого взаимодействия между контролирующими органами являются первостепенными направлениями совершенствования государственного финансового контроля.

Отметим, что актуальность данного вопроса заключается и в том, что финансовый контроль является особой сферой правового регулирования государства. В этой сфере существует множество проблем, связанных как со слабой нормативно-правовой базой, регулирующей осуществление финансового контроля в Российской Федерации, так и связанных с недостатками организации работы органов финансового контроля. При отсутствии единой системы норм, регулирующих государственный контроль финансов, не будет эффективной деятельности органов его осуществляющих, что само собой негативно сказывается на финансировании различных отраслей экономики, финансовом благополучии населения, финансово-хозяйственной деятельности организаций и развитии экономики государства в целом. Еще в 1995 году Министерством финансов РФ была предпринята попытка создания законопроекта «О государственном финансовом контроле». Документы готовились Контрольно-ревизионным управлением и Научно-исследовательским финансовым институтом. Но законопроект не был внесен в Государственную думу РФ. Прошло уже 17 лет, а единый закон о государственном финансовом контроле так и не был принят. На протяжении этого времени слабость нормативно-правовой базы не раз отмечалась многими

авторами, так, например, Т.В. Конюхова говорит о существовании множества актов о финансовом контроле как на федеральном уровне, так и на уровне субъектов и на уровне местного самоуправления, которые в свою очередь различны не только по наименованию, но и по содержанию, что мешает единообразному применению норм и регулированию отношений в области финансового контроля.

Ряд авторов так же говорили, о необходимости принятия федерального закона о финансовом контроле, который бы помог устранить в том числе и данные проблемы, и позволил бы обеспечить финансовую безопасность и адекватное развитие финансового контроля. В 2009 году состоялась интернет конференция Председателя Счетной палаты РФ Степашина С.В. на тему «Актуальные проблемы обеспечения единства системы финансового контроля в Российской Федерации». Тогда С.В. Степашин обозначил несколько проблем в сфере государственного контроля финансов, которые существуют и на сегодняшний день. Он отметил, что в России существуют множество органов, которые занимаются финансовым контролем, но нет системы их организации и четкого разграничения их полномочий, а также необходимость стандартизации и систематизации контрольных мероприятий, проводимых этими органами. Чтобы устранить данные недостатки в системе финансового контроля Председатель Счетной палаты РФ высказал предложение о внесении в Бюджетный кодекс РФ раздела о финансовом контроле, что позволило бы, по его мнению, разрешить вопрос о принятии специального закона о финансовом контроле.[3]

Пути совершенствования системы государственного финансового контроля роль финансового контроля в создании адекватной современным экономическим условиям системы управления финансами трудно переоценить. В связи с этим, большое значение приобретает необходимость совершенствования финансового контроля с целью повышения его действенности и эффективности, т.е. увеличения адекватности достигнутых в процессе осуществления контроля положительных результатов намеченным целям с одновременным учетом произведенных затрат (времени, материальных и денежных средств, трудовых ресурсов и т.д.). Совершенствование финансового контроля в России должно осуществляться по следующим основным направлениям. Создание методологических основ финансового контроля в РФ как важнейшей составляющей общенационального контроля позволит всем субъектам контроля и субъектам хозяйствования получить четкие ориентиры в процессе определения и реализации своих задач, функций, полномочий, а также определить

цели, задачи, принципы, этические нормы финансового контроля и т.п. Следует также законодательно определить: виды финансового контроля, субъекты и объекты финансового контроля, разделить сферы внешнего и внутреннего финансового контроля. Отсутствие общих подходов к классификации финансового контроля, единой терминологии в части определения таких ключевых понятий, как вид, форма, методы контроля, создает трудности в разработке и применении нормативно-правовых актов (методических документов контролирующих органов и т.п.), способствует возникновению ряда спорных ситуаций, например, в отношении мер ответственности за финансовые нарушения. Необходимо также завершить разработку единой кодифицированной системы стандартов финансового контроля, используя опыт Счетной палаты РФ. В вопросах совершенствования финансового контроля большая роль принадлежит различным профессиональным ассоциациям, объединениям органов финансового контроля, деятельность которых позволит решать, как отдельные вопросы осуществления того или иного вида финансового контроля в РФ, так и ключевые вопросы методологии финансового контроля.

Ключевым направлением совершенствования государственного финансового контроля как важнейшей составляющей финансового контроля в РФ и повышения его эффективности является принятие единой концепции государственного финансового контроля в РФ, которая должна установить единые методологические и правовые основы осуществления государственного финансового контроля в РФ, определить систему органов, осуществляющих контроль, а также механизм их взаимодействия. В рамках этих вопросов необходима разработка научно-методических основ оценки эффективности деятельности органов государственного финансового контроля и их сотрудников. Мы полагаем, что разработка общероссийских стандартов государственного финансового контроля - самый эффективный механизм решения проблемы оптимального реформирования системы финансового контроля, он позволяет установить единые нормы и правила осуществления контроля. Единые нормы должны представлять собой, четкое описание рабочих отчетных документов, перечень всех известных нарушений и отклонений от действующих нормативных правовых актов. В стандарте необходимо дать все типовые решения, которые принимает контролер по итогам проверки, с обязательными ссылками на нормативные документы, устанавливающие регламент их применения. Стандарты должны быть расписаны по каждому контрольному органу, осуществляющему какой-то отдельный

вид контроля, или функционирующему на определенной территории региона или муниципального образования. Для любого контролирующего органа, вне зависимости от цели проводимой проверки, стандартом должен быть определен перечень вопросов, которые подлежат обязательной проверке. Например, для проведения ревизии предприятий (любой формы собственности), использующих государственные бюджетные средства или гарантии, обязательному анализу подлежит следующая система показателей:

1. Финансовые показатели результатов деятельности предприятия за последние три года.

2. Структура капитала предприятия.

3. Объем привлечения внешних финансовых ресурсов.

4. Объем капитала, вложенный в основные средства.

5. Динамика использования оборотных средств.

6. Анализ безналичных расчетов и кассовых операций.

7. Анализ системы бюджетирования.

8. Бизнес-планирование на предприятии. Каждый из ревизуемых показателей, согласно стандартам, должен отвечать определенным параметрам, которые также предметно расписываются стандартом. Разработка системы стандартов государственного финансового контроля, позволит не только повысить качество контроля, но и разграничить права и обязанности контролирующих органов. Мы полагаем, что в современных условиях отсутствует механизм взаимодействия органов государственного финансового контроля и законодательной (представительной) и исполнительной власти, разработка которого является ключевым вопросом организации государственного финансового контроля в РФ. Важным вопросом является также определение органа, обладающего статусом высшего контрольного органа. Кроме того, необходимо четко определить статус органов государственного финансового контроля по отношению к органам аудиторского контроля, законодательно закрепив их приоритет в вопросах методологии финансового контроля. До сих пор не решен вопрос о необходимости разработки основополагающих правовых актов, таких как Федеральные законы «О системе государственного финансового контроля», «О статусе контрольно-счетных органов в РФ». [11]

По нашему мнению, представляется необходимой скорейшая разработка Федерального закона, который положит правовое начало развитию отечественного

государственного финансового контроля, переходу его на качественно иной уровень, отвечающий потребностям современного государственного управления, установкам государственной политики. При этом основная цель Федерального закона - установление нормативно-правовой основы (фундамента) функционирования, развития и совершенствования системы государственного финансового контроля в Российской Федерации и ее субъектах, обеспечивающей сохранение и эффективное использование национальной собственности и рост благосостояния граждан.

Список литературы:

1. Конституция РФ от 12.12.1993 г. // Российская газета, № 237, 25.12.1993 г.
2. Федеральный конституционный закон от 17.12.1997 г. № 2-ФКЗ «О Правительстве РФ» // СЗ РФ. 1997. № 51. - Ст. 5712.
3. Бюджетный кодекс РФ от 31.07.1998 г. № 145-ФЗ // СПС Гарант.
4. Гражданский кодекс РФ // СЗ РФ. 1994. № 32. - Ст. 3301, СЗ РФ. 1996. № 5. - Ст. 410, СЗ РФ. 2001. № 49. - Ст. 4552, СЗ РФ. 2006. № 52 (часть I). - Ст. 5496.
5. Кодекс РФ об административных правонарушениях от 30.12.2001 г. № 195-ФЗ // СЗ РФ. 2002. № 1 (часть I). - Ст. 1.
6. Федеральный закон от 10.07.2002 г. № 86-ФЗ «О Центральном банке РФ (Банке России)» // СПС Гарант.
7. Федеральный закон от 11.01.1995 г. № 4-ФЗ «О Счетной палате РФ» // СПС Гарант.
8. Федеральный закон от 21.07.2007 г. № 185-ФЗ «О Фонде содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства» // СЗ РФ. 2007. № 30. - Ст. 3799.
9. Агапцов С. А. Государственный финансовый контроль и бюджетная политика Российского государства. - М.: Финансовый контроль, 2007. - 380 с.
10. Брайчева Т.В. Государственные финансы России. - СПб.: Питер, 2007. - 210 с.
11. Владимирский-Буданов М.Ф. Обзор истории русского права. Ростов-на-Дону: Феникс, 1995. - 420 с.
12. Воронин Ю.М. Государственный финансовый контроль: вопросы теории и практики. - М., 2011. - 240 с.
13. Грачева Е.Ю., Хорина Л.Я. Государственный финансовый контроль. - М.: Проспект, 2009. - 175 с.

УДК 339.3

*Денисова Н.И.**к.т.н., доцент**кафедры торговли и общественного питания
Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова**Штезель Д.А.**обучающийся**кафедры торговли и общественного питания
Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова***ТРАНСФОРМАЦИЯ ТОРГОВЛИ: ОТ БАРТЕРА ДО ЦИФРОВОЙ
ТЕХНОЛОГИИ****TRADE TRANSFORMATION: FROM BARTER TO DIGITAL
TECHNOLOGY**

*«Чтобы понять современное состояние мысли,
важнейший путь – вспомнить,
как человечество дошло до него»
(Герцен А.).*

Аннотация: В последнее время в торговле, как в одной из развивающихся сфер экономики, достаточно активно используются инновационные технологии, что позволяет выдерживать конкуренцию на рынке. Но до современного состояния в своем развитии торговля прошла длинный путь становления. В статье представлены основные вехи развития торговли от ее зарождения до сегодняшних дней. Особое внимание уделено внедрению в современную торговлю элементов цифровизации, основанных на использовании нейронных систем, приведены конкретные примеры их использования.

Abstract: recently, in trade, as in one of the developing sectors of the economy, innovative technologies are actively used, which allows to withstand competition in the market. But to the present state in its development trade has passed a long way of formation. The article presents the main milestones in the development of trade from its inception to the present day. Special attention is paid to the introduction of digitization elements based on the use of neural systems into modern trade, specific examples of their use are given.

Ключевые слова: этапы развития торговли, цифровизация, нейронные системы, конкуренция, современные технологии, робототехника.

Keyword: stages of trade development, digitalization, neural systems, competition, modern technologies, robotics.

Торговая сфера сегодня – один из наиболее динамично развивающихся секторов экономики любого государства. Все важнейшие изменения в экономике страны связаны с торговлей - возрождение предпринимательства, формирование свободной инициативы, разгосударствление предприятий, их приватизация [7].

История развития рынка и торговли уходит корнями в глубокую древность. Впервые стали использовать элементы обмена первобытные люди. Это время можно отнести к *первому периоду*, для которого характерен обмен (бартер). Еще не было развито ремесленничество, люди обходились в жизни охотой, сбором грибов, ягод, дикого меда, поэтому собранные дары природы обменивали на мясо, рыбу и шкуры. Но уже в 10 веке появилось первое упоминание о людях, которые занимались торговлей и которых называли купцами. Но были ещё и «гости» (купец, торгующий с другими городами и странами - иностранные торговцы) [7].

На северных берегах Чёрного моря находились греческие колонии и, благодаря промышленной деятельности этих колоний Днепр сделался большой торговой дорогой:

вывозили хлеб, рыбу, воск, лён, мёд, лошадей, шерсть.

ввозили кожу, одежду, масло, произведения искусства, ткани, краски, пряности, экзотические фрукты. Но денег не брали, а занимались обменом.

По берегам Днепра стали образовываться поселения (они получили название *погосты*), в которых осуществляли обмен различных товаров. В это время на речных путях стали появляться морские пришельцы с Балтийского моря (*варяги*). Торговый люд тянулся к крупным городам, где более выгодно можно было произвести обмен [10].

Центром притяжения, главным сборным пунктом русской торговли был Киев, куда съезжались купцы, и где можно было встретить и представителей Востока, и представителей различных стран Европы. Из Киева легче было добраться и до Византии, к греческим колониям, и на север, к Балтийскому морю. С начала 10 и до середины 13 века сформировался известные торговые пути (например, «Из варяг в греки» (Балтийское море – Восточно-европейские страны - Византия). Позднее (до 15 века) знаменитым был «Шелковый путь» (Китай - Казахские степи – Индия – Средиземное море).

В X веке киевские князья Олег и Игорь впервые оформили договорами торговые отношения Руси и Византии. Эта торговля стала ещё более оживлённой с принятием христианства Киевской Русью (988 г.). Поэтому, как только в Киеве основалось варяжское княжество, началось сосредоточение сил страны и вышло первое общерусское предприятие [7].

Таким образом, русская торговля изначально была ориентирована на *внешний рынок*, поскольку собственного производства до 10 века на Руси не было. Вывозили меха, воск, мёд, лён, полотно, невольников

Внутренняя торговля Киевской Руси имела ярмарочный характер в связи с низким уровнем общественно-экономического развития государства. В определенные дни на центральной площади городов открывался рынок, где осуществлялся обмен различными изделиями.

С 11 века на Руси стало развиваться ремесло и изготовленные ремесленниками изделия вывозились в другие города для обмена. Расширяется внутренняя торговля, расширяется и круг вывозимых товаров: овчина, кожа, серебряные и бронзовые изделия (зеркала), ювелирные, керамические, литейные изделия и по-прежнему рабов (особенно рабынь) [7].

Ввозили в основном предметы роскоши, экзотические фрукты, пряности, краски, дорогие самоцветы, особенно дорогие ткани (шелковые – паволоки). Их хранили в сокровищницах, рядом с золотом и серебром.

Внутренняя торговля выступает в основном в виде обмена, т.е. осуществлялись бартерные сделки. В местах обмена товаров была сосредоточена городская жизнь: проходили собрания вече, объявлялись княжеские распоряжения, разыскивали воров, выставляли потерявшихся детей, и т.д. Здесь же находились гостиные дворы, товарные склады.

На Руси появляются торговые посредники – *прасолы* (собирают товар непосредственно от производителя и направляют в определенные торговые пункты), *офени*, *коробейники* (это торговцы, которые перемещаясь между поселениями, развозили мелочный товар.), *кутцы* (обычно выменивали товар не для собственного потребления, а для того, чтобы обменять его и получить прибыль) [10].

С середины 11 века появляются купцы-профессионалы, т.к. значительно развивается внутренняя торговля. К концу 12 века в обществе среди городского населения стали выделяться торговые люди более высокого имущественного

положения, которые пользовались поддержкой князей. Они постепенно обособливаются в привилегированную группу и создают первые купеческие общества (например, общество новгородских «вощников» - торговля воском).

К 11 веку на Руси появился первый документ, регулирующий отношения между предпринимателями. Это был Кодекс «Русская правда», где было закреплено право неприкосновенности собственности. Государство уже оберегало купцов и наказывало обидчиков купцов, налагая штраф за его голову в 2 раза больший, чем за остальных (12 гривен вместо 5-6 гривен) [7].

II период – с 12 века до середины 20 века. Особенность в том, что в этот период внутренняя торговля всё более становилась сферой применения купеческого капитала и торговлю вели сообща.

Средством обмена служили меха – «куны», но с 14 века появились монеты, и в Новгороде была организована их чеканка.

Новгород вёл торговлю с Западом – Германия (немецкий город Любик), Швеция, Дания, а также с русскими городами – Суздальское княжество («господин Великий Новгород»).

Торговлю вели сообща, компаниями, поэтому объединялись в ассоциации, товарищества, артели. Например, ассоциация «Иваново сто», которая имела гостиный двор, большую палату (для деловых совещаний). На собрании выбирали старосту, который руководил всеми делами.

Торговали около церкви на специальных весах (были наблюдатели за правильностью). Конфликты разрешались в специальном торговом суде.

Развитие торговли способствовало развитию промышленности – горное дело, солеварение, производство полотняных и шерстяных тканей.

С 16 века на Руси начинается расцвет торгово-промышленного предпринимательства. Зарождаются целые поколения предпринимателей (род Строгановых, Демидовых – тульский купец, построивший более 40 чугунных заводов).

Но настоящий рынок стал формироваться на рубеже 16-17 веков. Это даже нашло отражение в планировке городов и в их названиях – центральная площадь, многие улицы предназначались для торговли (Копенгаген – в переводе «торговая гавань»).

Продукты предпринимательства, такие как смола, воск, меха, кожа, лес, лен, конопля, полотно, изделия из кожи и металла стали предметом торговли (в 16 веке

зародилась знаменитая Нижегородская Ярмарка).

Российское купечество, мечтавшее о расширении своих торговых связей, приветствовало вхождение северокавказских народов в состав России (16-18 век).



Рис. 1 - Предметы вывоза



Рис. 2 - Проведение ярмарок

Многие населённые пункты Северного Кавказа располагались на пересечении торговых путей и постепенно превращались в крупные торговые центры.

Торговали деревянными ларями, коробами, сундуками, блюдами, тазами, котлами, ножницами, иголками, напёрстками, холстом, зеркалами, башмаками, а в конце 17 в. – бумагой [7].

Большую роль в развитии торговли сыграли такие города как Владикавказ, Кизляр, Моздок, Екатеринодар, Анапа, Темрюк, Тамань, а также меновые дворы (товар только в обмен на соль).

В этом особенность торговли на Кавказе, т.к. для кавказцев «соль была дороже серебра»).

Заинтересованное в торговле государство ограждало русских купцов от конкуренции и пополняло казну. Единая торговая пошлина в размере 5% от цены проданного товара как с местных, так и с иностранных купцов устанавливалась согласно Торговому Уставу, введённому в 1653 году. Но в 1667 году были внесены изменения, принят Новоторговый Устав, и пошлины с иностранных купцов уже устанавливались в размере 22% от цены, и им вводился запрет на розничную торговлю [10].

Особенно бурное развитие торговля получила при Петре I. Изменились условия и структура торговли – была введена государственная монополия на торговлю солью,

табаком (как наиболее прибыльные) и на экспортные поставки нефти, икры, хлеба, смолы, пеньки и т.д.

Развитие торговли, ее укрупнение требовало больших финансовых вложений, поэтому получила развитие «компанейская форма» деятельности.

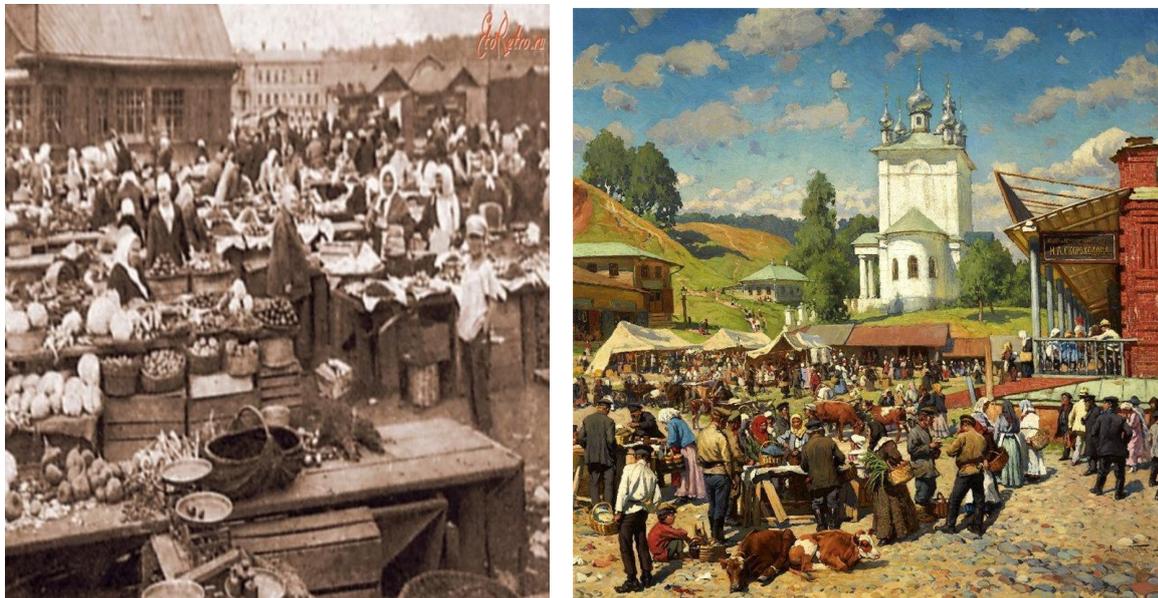


Рис. 3 - Базарные дни в разных городах России

В Петербурге была открыта первая Российская торговая биржа.

Если в 17 веке купечество старалось вложить свою прибыль в недвижимость (в землю), то после реформ, проведенных Петром 1, купцы не могли стать землевладельцами и вкладывали капитал в оборот.

Торговцам то предоставляли свободу, то её ограничивали. При Екатерине II купцы были освобождены от рекрутской повинности и вносили 1% налога с оборота [7].

Чтобы защитить свои интересы, торговцы вынуждены были объединяться в гильдии (сословное объединение):

I гильдия – купцы, чей доход составлял от 10 до 50 тыс. руб., освобождались от телесных наказаний, армии, могли иметь морские суда и вести как внутренний, так и внешний торг. Они платили в казну 1% с объявленного капитала

II гильдия – имели доход от 5 до 10 тыс. руб. – те же льготы, но могли иметь только речные суда и вести только внутреннюю торговлю

III гильдия – получали доход от 1 до 5 тыс. руб. – им разрешался только мелочный торг (трактиры, бани, постоялые дворы) и к ним могли применить телесные

наказания. Купцы, состоявшие в гильдии 12 лет, могли получать звания коммерц-советников, а после 20-летнего стажа – получить звание потомственного почётного гражданина. Для всего купечества была введена ещё одна важная льгота – они освобождались от паспортной прописки.

Коммерческое образование в России началось в 1772 году, когда на средства Демидова было основано первое коммерческое училище (академия им. Г.В. Плеханова).

Конец 18 – начало 20 века характеризуется тем, что происходит вытеснение крупных купеческих родов более инициативными предпринимателями.

В 1885 году торговлей занимались чуть больше тысячи человек, а в 1910 году их уже было более 2 млн. человек [10].

Однако большая часть занималась мелкой торговлей (на долю магазинов приходилось всего 13%). Магази́нная торговля сосредоточена в АО, она требовала больших затрат. При мелкой торговле ниже издержки, легче скрыть объёмы продаж и избежать налоги. Норма прибыли для палаток, ларьков – 261%, для лавок – 108%, а для магазинов – 45,5%. Поэтому в начале 20 века наиболее доходным был капитал, помещённый в торговлю.

Наибольшего развития получил частный бизнес с вложением семейного капитала. Многие предприниматели и бизнесмены заботились не только о получении прибыли, но и о благотворительности, о меценатстве. Они считали благотворительность своей обязанностью и жили по формуле: «Богатство обязывает». На деньги купца Боткина построена Боткинская больница, Мамонтов С. – был театральным меценатом, построил гостиницу «Метрополь» в г. Москве, Третьяков создал Третьяковскую галерею, купец Волков создал профессиональный театр России, Бахрушин основал театральный музей, братья Щукины создали музей русской старины, предоставили средства для открытия психологического факультета при МГУ, братья Рябушинские – издавали журнал «Золотое Руно», который был центром объединения русских художников и писателей «серебряного века», финансировали географическую экспедицию на Камчатку и в Монголию, основали первую в мире аэродинамическую лабораторию, Вишняков А.С.–финансировал Московский коммерческий институт (МИИХ))

После октябрьской революции торговля не получила развития, была запрещена частная торговля, введена государственная монополия на большую часть товаров

промышленного производства [7].

В период НЭПа (с1921 по 1927 годы) можно было отметить некоторое оживление, но этот период продлился не долго. Уже в 1931 году частные предприятия были полностью вытеснены из товарооборота, и основную долю заняла потребкооперация. В 1935 году постановлением Правительства были разграничены сферы деятельности государственной (город) и кооперативной (село) торговлей.

III период включает послевоенные годы и настоящий период

Развитие торговли было приостановлено в годы войны. Торговля была свёрнута и заменена нормируемым распределением (карточки, талоны). До 50-х годов оптовая торговля осуществлялась сбытовыми органами промышленности, а в 1953 году она была передана в ведение Минторговли СССР, большая часть розничных предприятий переданы местным торгам и произошло укрупнение потребительских обществ.

Во второй половине 60-х годов перешли от распределительной системы к оптовой торговле, расширились договорные отношения между предприятиями.

Реформа 1991 года создала новые условия хозяйствования, основанные на самоуправлении и независимости.

Переход к рыночным отношениям вызывал необходимость освоения новых методов коммерческой работы в торговле, использования новых структур и новых технологий в работе торговых предприятий.

Торговля и общество - понятия взаимосвязанные. По тому, как *организована торговля*, судят о степени развития общества. Современная торговля формирует культуру населения и, бесспорно, ее потребительский аспект [10].

Переход от «рынка продавца» к «рынку покупателя» изменил ситуацию в торговых предприятиях. Обилие товаров заставило торговлю менять отношение к покупателю, находить пути и методы его привлечения и способы приобретения товаров. Чтобы удовлетворить запросы покупателей, торговле необходимо предлагать не только разнообразные товары, но и товары высокого качества, использовать новые технологии для привлечения покупателей.

Сегодня уже никто не сомневается в необходимости ориентации предприятий производителей товаров на потребности и запросы потребителей. Такая же задача стоит и перед торговлей.

Только при постоянном развитии и обновлении можно добиться успеха в любой сфере деятельности. Вот почему торговля в последние годы взяла курс на вооружение

более широкого внедрения инновационных процессов, в том числе и достаточно новых, ранее не применявшихся в этой области. Это привело к некоторому укрупнению торговых предприятий, поскольку внедрение всего нового требует достаточно весомых финансовых вложений. Чтобы идти в ногу со временем и предлагать своим покупателям современное обслуживание, выиграть в конкурентной борьбе, необходимо применять такие технологии, которые позволят покупателю сократить время на покупку, приобрести товар с наилучшими свойствами, получить удовольствие, как от купленного товара, так и от процесса покупки [1].

Ритейл – одна из самых быстро развивающихся сфер российского рынка. Своим ростом отечественные торговые сети обязаны, в том числе использованию передовых инструментов, таких как использование искусственного интеллекта, дополненная и виртуальная реальность, облачные технологии, электронные ценники, «умные» полки, «умные» тележки, нейросети, радиочастотная идентификация, цифровые вывески (Digital Signage), внедрение роботов-консультантов и роботов-аниматоров и т.п. [11].

За 2018 год в России оборот розничной торговли составил 31,6 трлн. руб., увеличившись на 6,2% в денежном выражении. Доля цифровых технологий в ВВП ведущих странах мира составляет 10,9% в США и 10,0% в Китае. Это способствует созданию значительного превосходства предприятий торговли в конкурентной борьбе, повышает производительность труда и квалификацию работников, способствует снижению цен, повышает удовлетворенность покупателей от приобретенного товара и способствует повышению лояльности к данной торговой точке [6].

Россия, к сожалению, в данный период не может похвастаться высокими результатами в области внедрения инновационных технологий, поскольку доля цифровых технологий в стране составляет всего 3,9%. Однако передовые предприятия торговли, перенимая опыт зарубежных стран, используя современные разработки, пытаются внедрить в работу своих предприятий эти достижения.

В 2017 году Правительством страны была принята программа «Цифровая экономика Российской Федерации», которая заложила основу для развития системы государственного управления, экономики, бизнеса, социальной сферы и всего общества.

В соответствии со Стратегией развития информационного общества в Российской Федерации намечено не только разработка, но и внедрение цифровых технологий во всех областях жизни: в экономике, предпринимательстве, социальной

сфере, а также в государственном управлении [5].

Разработанная платформа «Умный город» позволит объединить усилия и внедрять результаты в систему управления, в область безопасности, организации дорожного движения, в сферу здравоохранения, создания «умных городов», государственного управления, в сферу жилищно-коммунальных и социально-бытовых услуг в городе.

Не последнее место в решении многих проблем займут разработки на основе нейронных систем, в том числе и в торговле. Нейронные сети нужны для того, чтобы решать супер сложные задачи, которые требуют аналитических способностей, присущих лишь человеку. Нейронные сети нашли свое применение в создании беспилотных автомобилей, генерации музыки, написании стихов, анализе медицинских снимков, прогнозировании выхода устройства из строя, распознавании лиц [8].

В Краснодаре реализуется промобот, который создан на основе нейронных сетей. Это отличный консультант или менеджер, который может поддержать разговор, сделать рекламу, используя массу фотографий и вывести их на красочный дисплей размером 13 дюймов.

Промобот может работать 8 часов без подзарядки, хотя имеет рост 160см и весит 80кг. При подключении интернета не менее 2 мб/с он может работать автономно.

Встречая посетителей, может поприветствовать их, вести диалог с ними, распознавать лица, пол и возраст, давать консультации по необходимым вопросам (акции, скидки, новые товары и пр.), знакомить с новым товаром, продемонстрировать видеоматериалы о продукции, и получить в виде обратной связи данные для дальнейшей обработки [9].

Сферы применения промобота.

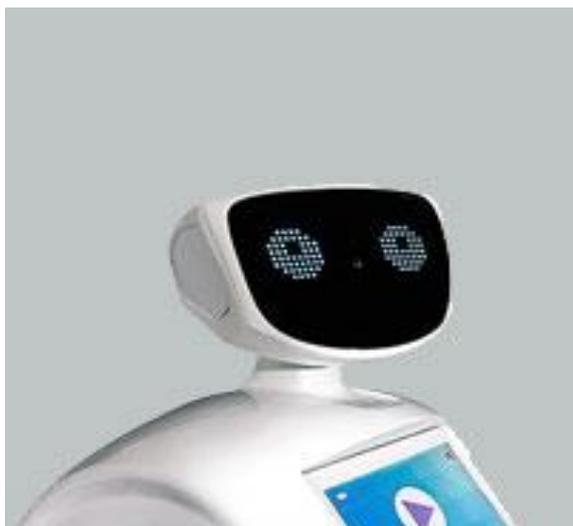


Рис 4. - Модель промобота



Рис. 5 - Промо-мероприятия: новая реклам- ная возможность компании. Привнесение интерактива и эмоций в ваше мероприятие

Использование промобота повышает качество и скорость обслуживания, улучшает навигацию и восприятие магазина, что в целом способствует повышению лояльности покупателей. Аренда промобота составляет 25000 руб. в день



Рис. 6 - Форум – Оригинальное развле- имени вашего бренда. Демонстрация инно- вационного подхода. Незабываемые фото.



Рис. 7 - Свадьба – превращение гостей чение от обычной свадьбы в ультрасовременную. Высту- пит свидетелем, принесет кольца, скажет тост.

Хорошим местом использования данного робота могут стать торгово-развлекательные центры, которые практически есть в каждом городе.



Рис. 8 - Детские праздники – полное погружение в сценический образ праздника. Проведение конкурсов, игр и шоу--программ. Раздача подарков конфет и призов



Рис. 9 - Корпоратив – встреча гостей. Развлечение и активное участие в событиях вечера, вовлечение гостей в мероприятие

Ведь посетители приходят в такой центр не только ради какой-то покупки, а очень часто для проведения времени всей семьей, для получения удовольствия не только от покупки, но и от посещения, от увиденного и услышанного [9]

Чтобы ТРЦ становились местом проведения досуга, владельцы торговых центров меняют способы взаимодействия с посетителями, чтобы последние оставались на площадках как можно дольше.

В последние годы отмечается тенденция использовать цифровые и интерактивные решения, повышающие конверсию, привлекающие внимание покупателей и делающие процесс пользования инфраструктурой и сервисами ТРЦ проще и комфортнее [11].

Условно можно выделить несколько направлений применения цифровых технологий: интерьерное, развлекательное, информационное, повышающее качество услуг и продвигающее ТРЦ, а также их комбинация [11].

Для создания атмосферы может использоваться виртуальная или дополненная реальность. Например, торговый центр может транслировать концерт, в качестве изображения певца используя его голограмму. Повысить комфорт покупки позволяют бесконтактные платежи, магазины без касс, «умные» парковки, которые оптимизируют автомобильные потоки и уменьшают очереди [11].

Цифровые информационные решения помогают управляющим компаниям

оптимизировать свои затраты. Например, в «один клик» добавив нового арендатора одновременно на всех электронных навигационных стелах.

Такие устройства, а также интерактивные новостные панели и роботы-консьержи с искусственным интеллектом позволяют посетителю интуитивно ориентироваться в торговом центре, а собственникам – своевременно информировать о специальных предложениях, мероприятиях и экстренных случаях [11].



Рис. 10 - Использование искусственного интеллекта

Можно выполнять и функцию коммерциализации и продвижения торгового центра можно привести использование мобильного приложения, совмещённого с программой лояльности, или geofencing – виртуальное пространство, в зоне которого посетителям предлагается персонализированный контент (купоны, спецпредложения) через их мобильные телефоны. Технологии позволяют аккумулировать сведения о покупках и предпочтениях посетителей, так называемую *consumetrics*, на основе которой собственник может создать эффективный микс арендаторов и максимально соответствовать ожиданиям аудитории».

Alfa Robotics, флагманский продукт которой – робот-промоутер KIKI. Он может встречать посетителей ТРК и провожать их в нужные магазины, рассказывать о товарах и услугах, сообщать о скидках и акциях. Обновленную версию робота взяла на вооружение сеть быстрого питания «Теремок».

Робот-кассир «Маруся» с сентября работает в тестовом режиме в московском

ТРК «Коламбус» и питерском «Невском центре». Робот способен самостоятельно передвигаться и общаться с покупателями. С его помощью клиент может посмотреть меню, оформить заказ и оплатить банковской картой. Встроенные видеокамеры помогают роботу ориентироваться в пространстве, а технологии распознавания голоса и искусственный интеллект – поддерживать диалог.

Руководство сети «Теремок» проводит тестирование, собирает информацию о том, как ведет диалоги, как работает робот «Маруся» и после обработки данных примет решение о дальнейшей его судьбе [2]. После обработки результатов и проведения некоторых улучшений в его конструкции планируется запуск обновленных версий новых роботов.



Рис.11 – Использование аниматроники



Рис. 12 – Разговор с роботом

Специалисты убеждены, что с такими роботами разговаривать в недалеком будущем будет даже интереснее, чем с человеком, поэтому у них хорошее будущее. Развитие самих нейросетей способствует этому. Роботы смогут учить и развивать нас, смешить и развлекать. Они смогут заменить людей в обслуживании и на кухне, если люди этого захотят.

Еще одно направление развития робототехники для торговых центров – аниматроники (движущиеся куклы) [2].

Один из них – первый российский робота-динозавр – разработан группой компаний «Авира». Робозавр абсолютно безопасен при взаимодействии: например, если ребенок поместит ему руку в пасть, робот просто плавно отведёт голову.

В качестве якорей торговые центры в последнее время используют

интерактивные аттракционы, поскольку люди перестали просто ходить за покупками, им нужен полный пакет семейного отдыха.

Развлечения для всей семьи, активные зоны и аниматроники значительно привлекают внимание посетителей к торговым галереям и центрам.

Почти двухметровый робот свободно передвигается на всенаправленных колёсах, умеет двигать корпусом и руками, перемещать предметы, распознавать лица, отвечать на вопросы и многое другое.



Рис. 13 – Использование робота-динозавра

Робот привлекает внимание своим внешним видом, может работать, к примеру, в торговых центрах как аниматор, развлекая детей и взрослых.

Использовать подобное устройство, как, впрочем, и любого подобного робота, пока можно только в презентационных целях [2].

Двухметровый робот умеет общаться и может показать дорогу. А может быть источником справочной информации - укажет дорогу, расскажет об акциях и скидках.



Рис. 14 – Двухметровый робот в торговом центре

Применение роботов в различных сферах деятельности привело к тому, что многие дети и взрослые сегодня не прочь завести себе механического друга.

На прилавках магазинов немало разнообразных детских игрушек (в том числе радиоуправляемых), которые умеют петь, танцевать, рассказывать сказки и даже летать.

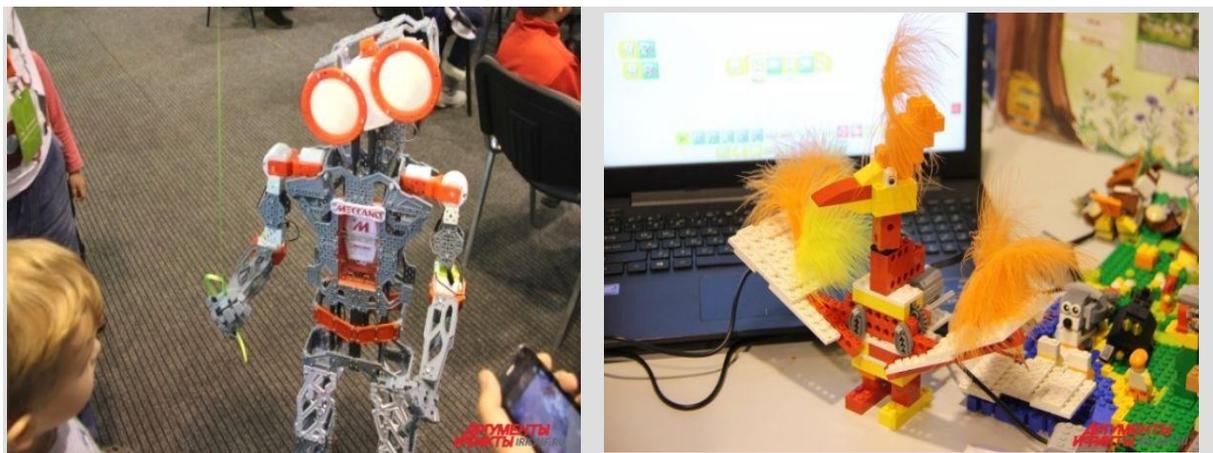


Рис. 15 – Использование роботов в отделах детских игрушек



Рис. 16. – Взрослые игрушки на базе роботов

«Взрослые» игрушки, как правило, сложнее и дороже, зато вызывают восхищение тем, как далеко зашел прогресс [2].

В Англии создан робот-гуманоид Тесприан, основная задача которого – общаться с посетителями. Он не только великолепный собеседник, но он еще читает стихи, может изображать на лице различные эмоции, жестикулирует руками при представлении театральных постановок [3].



Рис. 17 - Модели роботов-гуманоидов

Очень часто у людей при виде неживого объекта, который выглядит человекоподобным, возникает неосознанный страх, потому что, по мнению психологов, на подсознательном уровне человек способен анализировать даже незначительные отклонения от «нормального» поведения человека. Поскольку практически все роботы имеют симметричное лицо (в отличие от ассиметричных лиц людей), речь без эмоций и иногда с задержкой, «механические» движения, то это при общении с ними вызывает некоторый неконтролируемый страх и даже ужас. Поэтому специалисты пытаются создать роботов, которые бы не отличались от человека и были бы приближены к нему по манере двигаться, выражать эмоции [3].

В Китае создали подобных роботов, которые умеют не только поддерживать беседу, но даже и шутить.

Промороботы используются для обслуживания клиентов. Так в 2017 году в Сбербанке открылся так называемый «офис будущего», где желающие могли ознакомиться с обновленным сервисом.



Рис. 18 – Роботы в Сбербанке

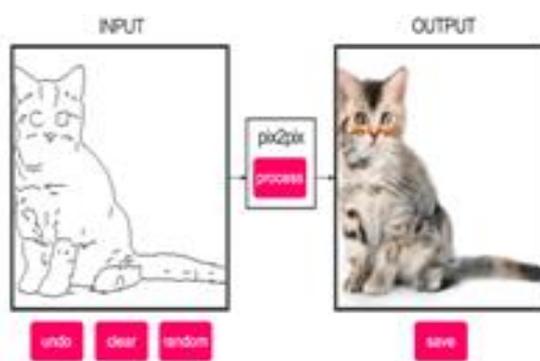


Рис. 19 – Проект Edges2cats

Гостей зеленого банка на входе приветствовал проморобот, который отвечал на вопросы, пел и танцевал. Благодаря системе распознавания лиц он также запоминал собеседников, делал фото и даже демонстрировал эмоции на дисплее [2].

До недавнего времени считалось, что способность к творчеству – уникальная черта, которая отличает искусственный интеллект от человеческого, однако с появлением нейросетей можно смело сказать, что в современном мире роботы «научились» творить [2].

Разработчик Кристофер Гессе представил проект Edges2cats, который превращает рисунки домов, котов, обуви и сумок в фотографичные изображения.

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

Среди всех направлений наиболее заметное влияние на потребительские рынки в ближайшие годы будут иметь четыре: ускорение проникновения существующей технологической инфраструктуры (интернета, смартфонов), развитие искусственного интеллекта на основе больших данных, машинное обучение, а также инновации в формах оплаты.

Список литературы:

1. Веклова Е.В., Денисова Н.И., Штезель А.Э., Штезель А.Ю. Формирование и развитие интегрированных систем маркетинговой информации в современных торговых центрах. // Экономика устойчивого развития. 2016. № 2 (26). С. 74-84.
2. Андрей Дибров. Примеры использования роботов в различных сферах деятельности. Robo-Sapiens.ru Ноябрь 16, 2019
<https://robo-sapiens.ru/stati/primenenie-robotov-v-sovremennom-mire/>
3. Бугорский В.Н., Никитин Н.А. Нейронные сети в управлении розничной торговлей. Прикладная информатика № 2, 2006 г. КиберЛенинка:
<https://dic.academic.ru/book.nsf/60977520/>
4. Денисова Н.И. Успешные технологии продаж на основе инноваций // Сфера услуг: Инновации и качество. 2017. № 31. С. 2.
5. Денисова Н.И., Милокумова А.В. Экстенсивное или интенсивное развитие ритейлов для повышения конкурентоспособности? // Сфера услуг: Инновации и качество. 2017. № 33. С. 5.

6. Diyanova S.N., Guba E.N., Guseva M.V., Popova T.S. Strategies and innovations in modern trade marketing // International Journal of Economics and Business Administration. 2019. Т. 7. № S1. С. 494-500.

7. Краткий экскурс в историю торгового предпринимательства в России. Учебное пособие: Торговое дело: экономика и организация. <http://www.bibliotekar.ru/torgovoe-delo/1.htm>

8. Новые технологии работы с посетителями в ТРЦ. <https://ngmsys.com/blog/shopping-mall-digital-future>. NGM

9. Позиционирование промобота: <https://promo-bot.ru/> 07.2011 г.

10. Понятие торгового дела и развитие торгового предпринимательства в России. Информационный ресурс Cyber Pedip (КиберПедия). <https://cyberpedia.su/10x10954.html>

11. Технологии для торговых центров. Ноябрь 2018. Retailer Ежедневные коммуникации. <https://retailer.ru/tehnologii-dlja-torgovyh-centrov/>.

УДК: 642.5

*Джум Т.А.,
к.т.н., доцент
кафедры торговли и общественного питания
Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова*

*Ксенз М.В.,
к.т.н., доцент
кафедры торговли и общественного питания
Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова*

*Заднепровская Е.Л.,
к.э.н., доцент
кафедры социально-культурного сервиса и туризма
ФГБОУ ВО «Кубанский государственный университет
физической культуры, спорта и туризма»*

СОВРЕМЕННЫЕ ТRENДЫ РЕСТОРАННОГО РЫНКА

MODERN TRENDS OF RESTAURANT MARKET

Аннотация: В статье выделены отличительные черты сектора рынка услуг, связанного с деятельностью ресторанного бизнеса. Проанализированы требования к качеству услуг согласно действующих стандартов в отрасли и изучены тренды наиболее актуальные в настоящее время с учетом западной практики организации производства и обслуживания на предприятиях питания. Успешные заведения приходят к более качественному уровню работы, стремясь сделать свое заведение для потребителей любимым местом для отдыха с целью укрепления своих рыночных позиций.

Abstract: The article highlights the distinctive features of the services market sector related to the restaurant business. The requirements for the quality of services are analyzed in accordance with the current standards in the industry and the most relevant trends are studied at present, taking into account Western practice of organizing production and services at catering facilities. Successful establishments come to a better level of work, striving to make their institution a favorite place for their rest for consumers in order to strengthen their market positions.

Ключевые слова: индустрия питания, услуги, общие требования, удовлетворение потребности, тренд, европейские ресторановетия, рынок услуг.

Keywords: food industry, services, general requirements, satisfaction of needs, trend, European restaurants, services marke.

Индустрия питания, объединяющая предприятия различных форм собственности и организационно-управленческих структур, представляет собой самостоятельную отрасль экономики. Отличительными чертами данного сектора бизнеса являются:

- производство готовой продукции;
- реализация услуг питания и оказание сервисного обслуживания;
- оказание широкого перечня услуг по организации досуга;
- предоставление дополнительных услуг с ориентацией на потребительские запросы с учетом целевого рынка.

Индустрия питания в современной российской практике имеет собственный код общероссийского классификатора видов экономической деятельности (ОКВЭД) – 56, входящий в Единую систему классификации кодирования технико-экономической и социальной информации (ЕСКК) РФ. Современный код 56 включает в себя услуги по предоставлению продуктов питания и напитков, готовых к употреблению на месте и предлагаемых в традиционных ресторанах, заведениях самообслуживания, на предприятиях питания, отпускающих продукцию на вынос, а также прочих предприятиях питания, работающих на постоянной или временной основе, с предоставлением мест для сидения или без.

Так как код ОКВЭД 56 является одним из составляющих кодов собирательной группировки видов экономической деятельности «Туризм», то сфера общественного питания является не только самостоятельной отраслью экономики, но и частью современной туристской индустрии.

В соответствии с действующими в РФ документами нормативно-правовой базы – ГОСТ 30389-2013 «Услуги общественного питания. Предприятия общественного питания. Классификация и общие требования» и ГОСТ 31985-2013 «Услуги общественного питания. Термины и определения» – предприятия общественного питания являются имущественными комплексами, используемыми юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями для оказания услуг, связанными с изготовлением продукции общественного питания, созданием условий для потребления и реализации продукции как на месте, так и вне предприятия по заказам, с оказанием разнообразных дополнительных услуг.

В соответствии с ГОСТ 30389-2013 и ГОСТ 31985-2013 результатом деятельности предприятия общественного питания является удовлетворение потребности потребителей в готовой продукции, создании условий для ее реализации и потребления, проведении досуга. В связи с этим, предприятие общественного питания в современном мире ассоциируется не только с местом по удовлетворению первичных физиологических потребностей, связанных с организацией питания, но и с комплексом отдыха и развлечений.

В настоящее время в тренде использование в технологии приготовления пищи на предприятиях питания свежих, высококачественных полуфабрикатов собственного приготовления, наличие в меню нестандартных позиций, привлекающих внимание гостей – в виде фирменных салатов, сэндвичей, пиццы, горячих блюд и десертов, наличие собственной выпечки (хлеба, булочек, тортов, пирожных), предложение необычных сочетаний продуктов, оригинальное оформление готовых блюд, наличие в ассортиментной политике специального детского меню, несмотря на ориентацию взрослой аудитории. Гости обращают внимание на продуманный и стильный интерьер со спокойной атмосферой, мягким светом, тихой музыкой с акцентом на отличительные элементы декора от конкурентов в виде фарфоровой посуды, стильных столовых приборов, живых цветов на столе, скатертях. Среди современных дополнительных услуг, которые всегда воспринимаются с благодарностью со стороны гостей, можно выделить бесплатную парковку, журналы для чтения, городской телефон, еду на вынос, кейтеринг.

В настоящее время на рынке услуг питания в тренде:

- этническое направление;
- кафе-пекарни;
- сэндвич- и салат-бары;
- сети-«мутанты» – новоформатные заведения, в которых делается акцент на каком-нибудь конкретном разделе кулинарии – супы, горячие блюда, десерты, то есть сокращении меню и выделении наиболее востребованных позиций, под которые подстраивается вся ассортиментная политика;
- кофейни и чайные;
- сетевые рестораны быстрого питания с относительно низким средним чеком, конвейерным способом приготовления блюд и быстрым обслуживанием – это, как

правило, ресторанные зоны в торговых и развлекательных центрах, на площади которых функционирует 7-10 операторов;

– уличный фастфуд – отличительным аспектом которого является «золотое правило одной руки», означающее, что потребитель, купивший еду, может держать ее одной рукой.

Европейский рынок услуг общественного питания достаточно активно развивается в последнее десятилетие и показывает неплохие темпы ежегодного роста. По показателям оборота странами-лидерами европейского региона являются Великобритания, Франция и Италия.

Индустрия общественного питания Европы дифференцируется на три основных вида деятельности, которые представлены в таблице 1.

Таблица 1.

Структура индустрии общественного питания Европы (EU-28) по виду экономической деятельности

Вид деятельности	Показатель, %
Деятельность ресторанов и услуг по доставке продуктов питания	57
Деятельность предприятий общественного питания по обслуживанию торжественных мероприятий и прочим видам организации питания	5
Подача напитков	38

Как видно из таблицы 1, среди всех видов деятельности лидером является деятельность ресторанов и услуги по доставке продуктов питания, на долю которой приходится 57% всей индустрии.

Индустрия общественного питания стран Европы является одним из генераторов создания новых рабочих мест для населения и обеспечивает работой около 8 млн. человек.

Доминирующее положение на европейском рынке услуг питания занимают два сектора – кейтеринговые компании и крупные бренды предприятий быстрого обслуживания, среди которых представители США, Великобритании, Франции. Именно они задают темп в ресторанной индустрии, отличаются наибольшим количеством инноваций, высоким уровнем индустриализации, самыми высокими доходами. Основными каналами продаж являются торговля на вынос и доставка.

Туристский сектор показывает неплохой рост. Путешественники всё больше заботятся о здоровом питании, продолжают отдавать предпочтение знакомой пище. Существенную часть прибыли в этом сегменте приносят утренние часы работы (завтраки).

В сегменте ресторанов несомненными лидерами являются компании из Франции и Великобритании.

США имеют также один из самых высоких показателей среди стран Европы и Северной Америки по числу ресторанов на 1000 жителей.

Сегмент пабов представлен в основном брендами из Великобритании.

По секторам услуг питания пятерки лидеров ресторанного рынка представлены в таблице 2.

Таблица 2.

Лидеры ресторанного рынка Европы, дифференцированные по секторам услуг питания

Сектор	Группа
Кейтеринг	Sodexo
	Compass Group
	Elior
	Aramark
	WSH
Предприятия быстрого обслуживания	Mc Donald's
	Yum!Brands
	Burger King
	Whit bread
	Dominos Pizza
Питание на транспорте	SSP plc
	Autogrill Group
	LSG Sky chefs
	Gategroup
	Do&Co
Рестораны	Agapes
	The Restaurant Grp
	SOK

Сектор	Группа
	Buffalo Grill
	Pizza Express
Пабы	Mitchells & Butlers
	Wetherspoon
	Green King
	Spirit Pubs
	Marston's
Рестораны в магазине	Ikea
	Migros
	Marks & Spenser
	Casino Restauration
	Coop Suisse

Европейские ресторановетия сложно систематизировать.

Каждая страна использует свой набор акцентов:

- этнические или средиземноморские влияния;
- восточная или западная кухни;
- опора на традиции или на современные тенденции;
- все не забывают о национальной специфике.

Успешные концепции подразумевают оригинальность, гостеприимство, новизну.

В целом по РФ доля организаций общественного питания в общем обороте потребительского рынка относительно невелика. Однако при этом наблюдается её систематический и стабильный рост. В связи с этим ресторанный бизнес в РФ – один из динамично развивающихся в потребительском секторе.

Невысокие показатели оборота в сравнении с европейскими странами и США обусловлены двумя причинами:

- относительно невысоким уровнем качества жизни россиян, выраженным уровнем заработной платы;
- отсутствием сформированной культуры организации питания вне дома.

Отставание показателей ресторанного бизнеса в России свидетельствует о высоком потенциале ресторанного рынка и его недостаточной насыщенности.

По прогнозам специалистов, консолидация рынка, его региональная экспансия способствует сокращению отставания России от развитых стран за счет роста реальных доходов населения и увеличения его расходов на потребительские нужды.

Наибольшие показатели оборота в индустрии общественного питания РФ с позиций территориального деления показывают три федеральных округа – Центральный, Приволжский, Уральский. На долю которых в совокупности приходится 56% всего оборота индустрии, что представлено на рисунке 1.

Рынок услуг общественного питания – типичный местный рынок, привязанный к конкретной дестинации. Уровень развития общественного питания зависит от уровня социально-экономического развития территории – сосредоточенности финансовых потоков, плотности проживающего населения, уровня среднедушевого дохода, качественного состава проживающего населения, также влияет и экономическая неоднородность регионов. Выделяются регионы, связанные с нефте- и газодобычей – в них ресторанный рынок имеет достаточно высокое развитие, так как уровень дохода проживающих в этих регионах способствует появлению новых объектов ресторанного бизнеса.

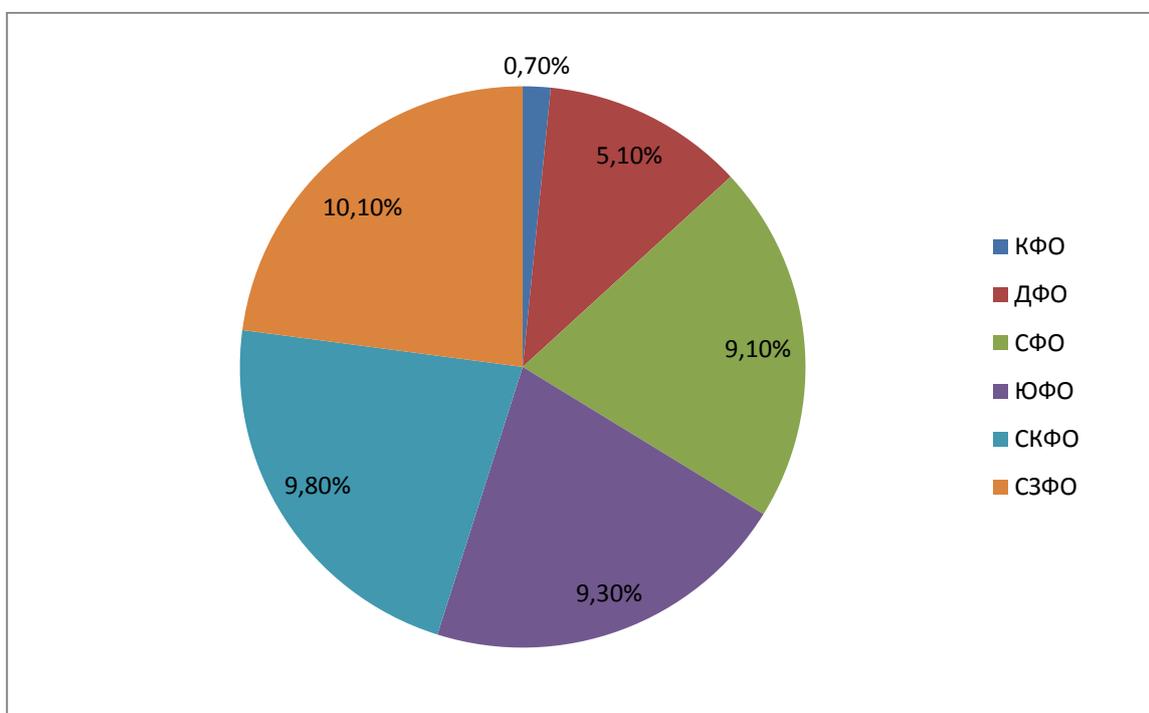


Рис.1. Дифференциация оборота индустрии общественного питания по федеральным округам РФ

В пограничных регионах ощущается влияние сопредельных государств: недорогие китайские ресторанчики во Владивостоке и Хабаровске, европейский стиль – в Калининграде. По количеству ресторанов и кафе в РФ лидируют Москва и Санкт-Петербург, где ресторанные услуги в значительной мере работают для удовлетворения спроса туристов.

Современного российского потребителя услуг предприятия питания легче привлечь, если будет создана домашняя атмосфера – это особенность русского менталитета.

Таким образом, успешные заведения приходят к более качественному уровню работы: они стараются не просто создать обстановку, в которой потребителю будет комфортно, но и развлечь гостя эмоционально, сделаться любимым местом, так называемым вторым домом.

Список литературы:

1. Быстров С.А. Технология и организация ресторанного бизнеса и питания туристов: учебник / С.А. Быстров. – М.: ИНФРА-М, 2017. – 536 с.
2. Джум Т.А., Заднепровская Е.Л., Ксенз М.В. Правовая основа регулирования отношений в сфере общественного питания при предоставлении комплекса услуг // Материалы III Международной научно-практической конференции «Актуальные проблемы правового экономического и социально-психологического знания: теория и практика», [Донецк], 16 мая 2019 г. - с. 79-85.
3. Современные формы обслуживания в ресторанном бизнесе: учеб. пособие / Т.А. Джум, Г.М. Зайко. – М.: Магистр, НИЦ ИНФРА-М, 2015. – 528 с.
4. Экономический анализ: торговля, общественное питание, туристский бизнес: учеб. пособие / ред.: М.И. Баканов, В.А. Чернов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. – 640 с.

УДК 336

*Ермакова Ю.С.,
к.э.н., доцент
кафедры финансов и кредита
Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова,
Стовбун И.М.,
магистрант
кафедры финансов и кредита
Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова*

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ БЮДЖЕТНО-НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

MODERN TRENDS OF THE BUDGETARY-TAX POLICY OF THE KRASNODAR REGION

Аннотация: Бюджетно-налоговая политика является одним из основных инструментов управления региональными финансами. Реализуемая бюджетно-налоговая политика оказывает существенное влияние на состояние финансов населения, субъектов хозяйствования и уровень экономического развития региона в целом. Сдерживающая или стимулирующая направленность финансовой политики определяет сложившийся уровень налоговых ставок и существенным образом оказывает влияние на состояние финансов предприятий и организаций. Соответственно, рассмотрение основных направлений бюджетно-налоговой политики региона позволит определить дальнейший вектор его развития.

Abstract: Fiscal policy is one of the main tools for managing regional finances. The implemented fiscal policy has a significant impact on the state of finance of the population, business entities and the level of economic development of the region as a whole. The restraining or stimulating orientation of financial policy determines the current level of tax rates and significantly affects the financial situation of enterprises and organizations. Accordingly, consideration of the main directions of the fiscal policy of the region will determine the further vector of its development.

Ключевые слова: бюджетно-налоговая политика, доходы региональных бюджетов, расходы региональных бюджетов, налоговый потенциал региона, межбюджетные трансферты.

Keywords: fiscal policy, revenues of regional budgets, expenditures of regional budgets, tax potential of the region, inter-budget transfers.

Бюджетно-налоговая политика представляет собой взаимосвязанный комплекс мер по организации бюджетных отношений в регионе и реализации налоговой политики, направленный на достижение экономического и социального развития региона.

На сегодняшний день одним из основных направлений бюджетно-налоговой политики как на федеральном так и на региональном уровне является обеспечение роста доходной части бюджетов субъектов РФ. Особенно остро данный вопрос стоит с учетом задач, поставленных Указом Президента Российской Федерации от 7 мая 2018 г. № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года», реализация которых потребует от регионов дополнительных финансовых ресурсов.

Именно механизм формирования региональных бюджетов в большей степени определяет достаточность или недостаток средств для покрытия текущих расходов. Доходы бюджетов субъектов РФ формируются за счет налоговых и неналоговых доходов, а также безвозмездных поступлений. Эффективность формирования доходной части региональных бюджетов представляет собой реализованные возможности финансовых органов региональной власти по обеспечению мобилизации имеющихся финансовых ресурсов в налоговые доходы бюджета, оценить которую возможно путем анализа основных бюджетных показателей – дефицит или профицит, уровня налоговой задолженности, оценки уровня собственных доходов в доходах бюджета всего.

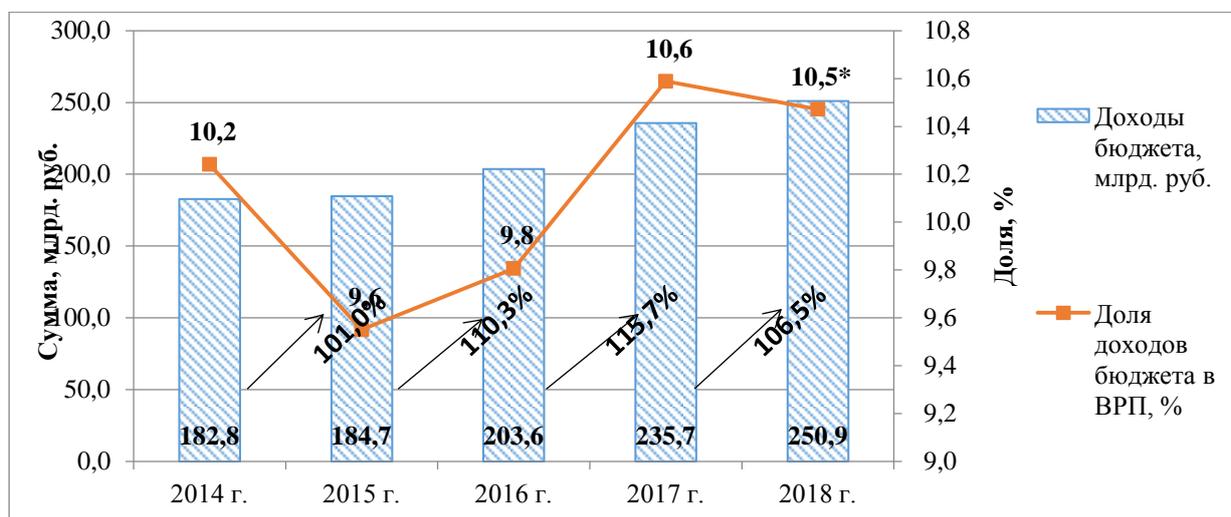
Представим основные направления бюджетной и налоговой политики Краснодарского края на 2020 год и плановый период 2021-2022 гг. на рисунке 1.

Об эффективности реализуемой бюджетно-налоговой политики будет свидетельствовать сложившийся объем доходов бюджета, а также показатели экономического развития региона, одним из основных является объем валового регионального продукта. Соответственно, проанализируем динамику доходов бюджета и объем ВРП Краснодарского края за 2014-2018 гг. Представим данные на рисунке 2.

По данным рисунка 2, видно, что доходы бюджета Краснодарского края имеют положительную динамику на протяжении всего периода исследования. В 2014 году доходы бюджета составили 182,8 млрд. руб., их доля относительно ВРП региона составила 10,2%. В 2015 году они увеличились на 1%, при этом доля доходов относительно ВРП сократилась до 9,6%.

Направления реализации основных целей и задач бюджетной и налоговой политики бюджета субъекта РФ	
→	1. Обеспечение роста доходной части консолидированного бюджета субъекта РФ.
→	2. Повышение эффективности управления расходами консолидированного бюджета субъекта РФ.
→	3. Переориентация государственной поддержки в форме налоговых льгот и преференций в сторону поддержки инвесторов, осуществляющих создание и реконструкцию объектов недвижимого имущества
→	4. Оптимизация неэффективных налоговых льгот и преференций в сторону поддержки инвесторов, утвержденных региональным законодательством.
→	5. Совершенствование межбюджетных отношений.
→	6. Мероприятия по совершенствованию налогового контроля и качества налогового администрирования.

Рис. 1 Основные направления реализации бюджетной и налоговой политики Краснодарского края на 2020 г. и плановый период 2021-2022гг.



*За 2018 г. использовано прогнозное значение ВРП по данным Министерства экономики Краснодарского края

Рис. 2 Показатели динамики доходов бюджета Краснодарского края за 2014-2018 гг., млрд. руб.

Начиная с 2016 года доходы бюджета увеличиваются большими темпами – в 2016 году темп прироста составил 10,3%, а объем доходов краевого бюджета составил 203,6 млрд. руб. Доля при этом в ВРП увеличилась до 9,8%. В 2017 году по сравнению с предыдущим периодом доходы регионального бюджета увеличились на 15,7% и по итогам года составили 235,7 млрд. руб. Доля в ВРП занимает максимальное значение за период анализа 10,6%. В 2018 году объем доходов бюджета субъекта РФ составил 250,9 млрд. руб., темп роста по отношению к предыдущему периоду составил 6,5%. Доля относительно ВРП (по прогнозным данным) составила 10,5%. Таким образом можно отметить положительную динамику доходов бюджета Краснодарского края за последние 5 лет.

Далее проведем оценку структуры доходов краевого бюджета по основным группам доходов: налоговые, неналоговые и безвозмездные поступления [5]. Представим данные в таблице 1.

Таблица 1.

Показатели динамики и структуры доходов бюджета Краснодарского края за 2014-2018 гг., млрд. руб.

Показатель	Годы					Абсолютное изменение 2018-2014 гг., млрд. руб. (+;-)	Относительное изменение 2018/2014 гг., %
	2014	2015	2016	2017	2018		
Доходы всего, в т.ч.:	182,8	184,7	203,6	235,7	250,9	+68,1	137,3
налоговые доходы	142,2	143,1	164,2	185,9	204,1	+61,9	143,5
доля в доходах всего, %	77,8	77,5	80,7	78,9	81,3	+3,5	х
неналоговые доходы	4,8	4,2	5,7	5,9	6,3	+1,5	130,8
доля в доходах всего, %	2,6	2,3	2,8	2,5	2,5	- 0,1	х
безвозмездные поступления	35,8	37,3	33,7	44,0	40,5	+4,8	113,3
доля в доходах всего, %	19,6	20,2	16,5	18,6	16,2	- 3,4	х
Расходы бюджета всего	203,4	197	201,5	217	235,4	+32,0	115,7
Дефицит (-) /Профицит (+)	-20,6	-12,3	+2,1	+18,7	+15,5	+36,1	- 75,2

Анализ таблицы 1 показывает, что доходы бюджета всего увеличились за рассматриваемый период на 68,1 млрд. руб. или на 37,3%. Данное увеличение в большей степени произошло за счет роста налоговых доходов, которые занимают

наибольшую долю в доходах краевого бюджета. Налоговые доходы увеличились за 5 лет на 61,9 млрд. руб. или на 43,5% в относительном выражении и составили на конец рассматриваемого периода 204,1 млрд. руб. Их доля в 2014 году составила 77,8% в доходах всего. За пять лет доля налоговых доходов увеличилась на 3,5% и составила 81,3% в 2018 году.

Неналоговые доходы увеличились всего 1,5 млрд. руб. Они занимают наименьшую долю в доходах краевого бюджета на протяжении всего периода исследования. В 2014 году их объем составил 4,8 млрд. руб., а доля 2,6%, в 2018 году неналоговые доходы увеличились на 30,8% и составили 6,3 млрд. руб., а их доля в доходах бюджета составила 2,5%.

Безвозмездные поступления увеличились за рассматриваемый период на 4,8 млрд. руб. или на 13,3% в относительном выражении и составили на конец рассматриваемого периода 40,5 млрд. руб. Их доля за анализируемый период сократилась на 3,4% и составила по итогам 2018 года 16,2%.

Расходы регионального бюджета увеличиваются медленнее по сравнению с доходами бюджет, что привело к образованию профицита регионального бюджета начиная с 2016 года. На конец рассматриваемого периода профицит бюджета составил 15,5 млрд. руб.

Таким образом, можно сделать вывод, что доходы бюджета Краснодарского края в большей степени представлены собственными доходами - налоговыми и неналоговыми [4]. Следовательно, бюджет субъекта РФ является финансово-независимым, поскольку доля безвозмездных поступлений менее 50% на протяжении всего анализируемого периода. Данный факт очень важен при распределении расходных полномочий, а также планировании величины дефицита бюджета или объема регионального долга, поскольку финансово-зависимые регионы имеют ограничения по объему заимствований или утвержденной величины дефицита бюджета.

Далее рассмотрим какие виды налоговых поступлений являются основными доходными источниками в бюджете региона. Представим на рисунке 3 структуру налоговых доходов бюджета Краснодарского края, определив их среднее значение за 5 лет [5].

Проанализировав данные рисунка 3, отметим, что налоговые доходы бюджета Краснодарского края формируются в большей степени за счет НДФЛ в среднем за 5

лет доля данного налога в общей структуре налоговых доходов составляет 37,1%. Организации при этом выступают налоговыми агентами, иными словами, поступления по данному налогу практически не зависят от финансового результата организации (если не происходит задержки по выплате заработной плате и перечислению НДФЛ).

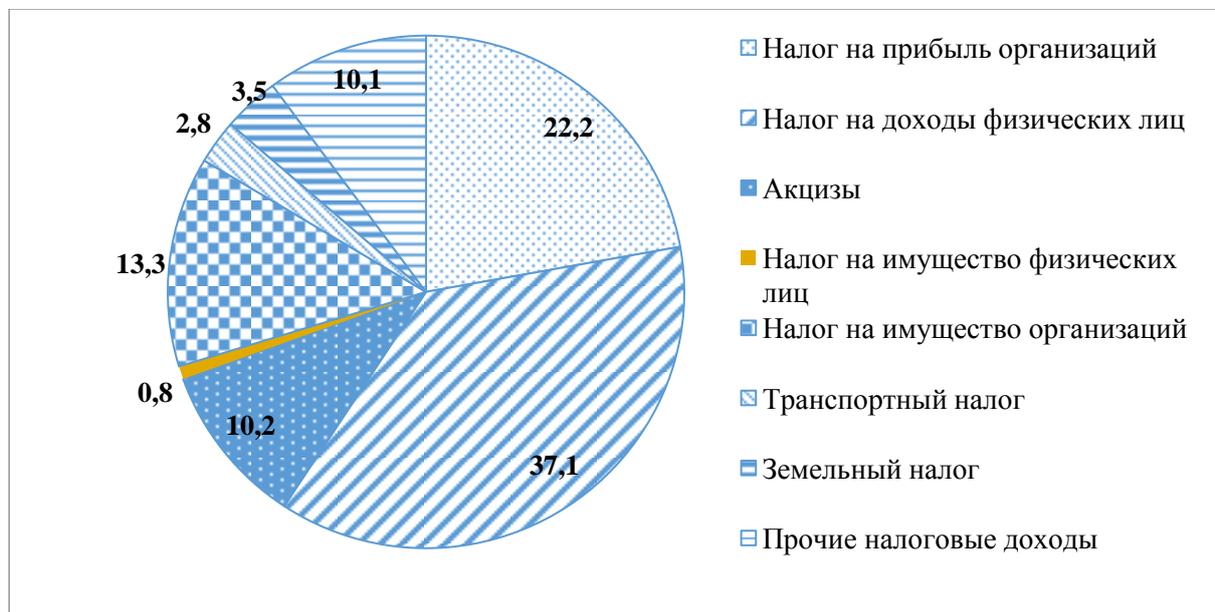


Рис. 3 Показатели структуры налоговых доходов консолидированного бюджета Краснодарского края в среднем за 2014-2018 гг., %

Совершенно обратная ситуация складывается при уплате налога на прибыль: уплата данного налога не производится если организация получила убыток. В среднем за 5 лет налог на прибыль занимает 22,2% в общем объеме налоговых доходов. Существенная доля приходится на налог на имущество организаций и она имеет положительную динамику, в среднем за 5 лет доля данного налога в общем объеме налоговых поступлений составила 13,3%. 10,2% налоговых поступлений приходится на акцизы, 10,1% на прочие налоговые поступления [3].

Далее проанализируем налоговые поступления по видам экономической деятельности в среднем за 5 лет, представив данные на рисунке 4.

По данным рисунка 4, видно, что наибольший объем налоговых поступлений приходится на торговлю и ремонт автотранспортных средств – 23,4% в среднем за 2014-2018гг. Далее следуют платежи от промышленного производства – 18,7%, транспорт и связь занимают 15,4% в среднем за 5 лет. На операции с недвижимым имуществом приходится 12,3% налоговых поступлений.

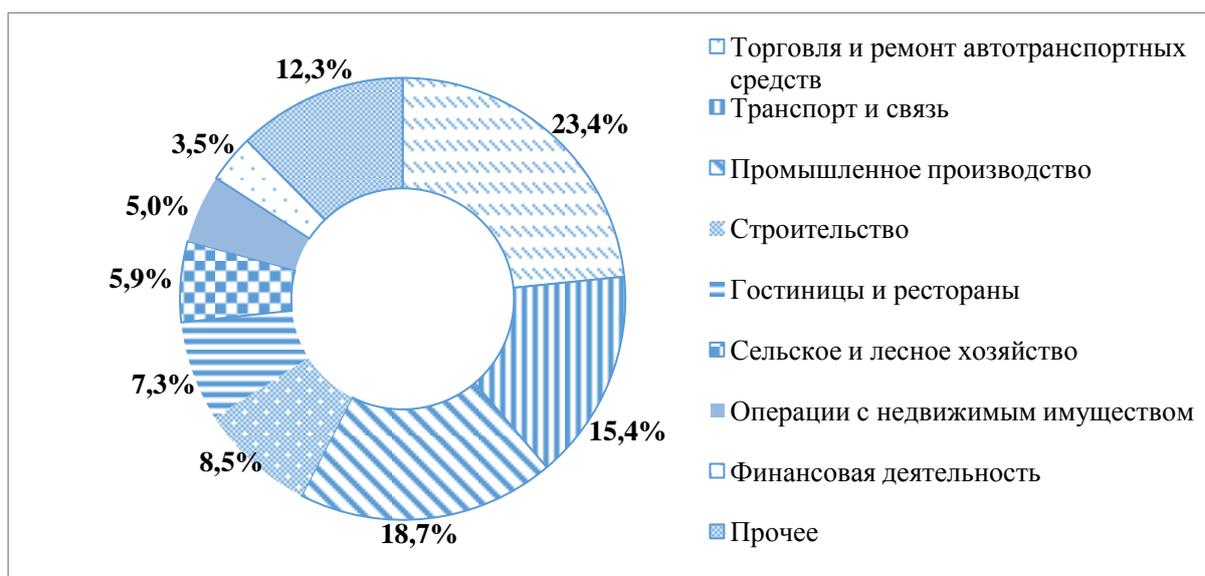


Рис. 4 Показатели структуры налоговых платежей в бюджетную систему РФ по Краснодарскому краю по видам экономической деятельности в среднем в 2014-2018 гг., %

На отрасль строительство приходится 8,5% налоговых поступлений, 7,3% занимает отрасль гостиницы и рестораны. Наименьший объем поступлений приходится на финансовую деятельность. В статью «прочее» вошли: здравоохранение, государственное управление и безопасность, образование и предоставление прочих услуг.

Таким образом, в структуре налоговых доходов наибольший удельный вес приходится на налог на доходы физических лиц и налога прибыль организаций предприятий торговли, промышленных производств, а также транспорта и связи, строительства.

Поскольку за последние 5 лет налоговые ставки по налогу на прибыль и НДФЛ остаются неизменными и составляют 20% по налогу на прибыль организаций, из которых 17% остаются в распоряжении регионального бюджета, основная ставка по НДФЛ на доходы физических лиц – резидентов РФ составляет 13%, можно сделать вывод, что сумма налоговых доходов увеличивается за счет роста налоговой базы по данным налогам. Поскольку налоговая база по данным прямым налогам зависит от полученного финансового результата, можно сделать вывод о прибыльности деятельности предприятий и организаций и, следовательно, заработной плате занятых в экономике [2]. Данные обстоятельства подтверждают эффективность реализуемой в регионе бюджетно-налоговой политики [1].

Представленные на рисунке 1 направления могут быть использованы остальными субъектами РФ как инструменты, обеспечивающие сбалансированность консолидированного бюджета субъекта РФ. Эффективность реализации данных направлений подтверждается наличием профицита консолидированного бюджета Краснодарского края за 2016-2018гг.

Анализ направлений расходования средств регионального бюджета (рисунок 5) позволяет определить, что бюджет Краснодарского края имеет социальную направленность, поскольку более половины расходов бюджета приходятся на социальную сферу. В 2014 году доля социальной группы расходов составила 66,4%. Максимальная доля отмечена в 2015 году – 73,1%. Затем доля данной группы расходов в общем объеме расходов бюджета начинает сокращаться и на конец рассматриваемого периода она составила 70,0%. Соответственно, доля экономической группы расходов начинает увеличиваться с 66,4% в 2014 году до 70,% в 2018 году.



Рис. 5 Структура расходов бюджета Краснодарского края с разделением на социальную и экономическую группы за 2014-2018 гг., %

Рассмотрев более подробно классификацию расходов краевого бюджета по статьям с наибольшим удельным весом: социальная политика, здравоохранение, образование и национальная политика, были сделаны следующие выводы.

Наибольший удельный вес среди расходов на социальную политику занимает статья социальное обеспечение населения. За анализируемый период данная статья расходов увеличилась на 19,4 млрд. руб. или на 86,0% и составила в 2018 году 41,9

млрд. руб., а ее доля увеличилась до 58,8%. Также существенная доля приходится на социальное обслуживание населения – 22,8% в 2014 году, за пять лет удельный вес данной статьи сократился до 16,3%, а ее величина в 2018 году составила 11,3 млрд. руб. Существенно увеличилась доля расходной статьи «охрана семьи и детства» с 7,9% в 2014 году до 21,2% в 2018 году. Величина данной статьи на конец периода составила 15,1 млрд. руб.

Среди расходов на здравоохранение в начале рассматриваемого периода наибольшая доля приходится на другие вопросы в области здравоохранения. Данная статья занимает более 50% на протяжении 2014-2016 гг. Затем ее доля резко сокращается и на конец 2018 года она составила 11,6% или 3,0 млрд. руб. в абсолютном выражении. Собственно, именно сокращение расходов по данной статье на 17,4 млрд. руб. и привело к сокращению расходов на здравоохранение всего. Более подробно раскрыть данную статью невозможно из-за отсутствия статистических данных. На втором месте по величине удельного веса среди расходов на здравоохранения находится стационарная медицинская помощь. Данная статья за рассматриваемый период увеличилась на 1,3 млрд. руб., однако ее доля увеличилась с 38,1% в 2014 году до 62,5% в 2018 году и составила 16,1 млрд. руб. Доля расходов на амбулаторную помощь по итогам 2018 года составила 21,6%, а величина 5,6 млрд. руб.

Среди расходов на образование наибольший удельный вес приходится на расходы на общее образование 56,0% по итогам 2018 года. За рассматриваемый период расходы по данной статье увеличились на 5,6 млрд. руб. и составили по итогам 2018 года 31,5 млрд. руб. Существенная доля расходов приходится на дошкольное образование – 29,2% в 2018 году, их сумма составила 16,5 млрд. руб. Расходы по данной статье сократились на 2,1%.

Среди расходов на национальную экономику наибольший удельный вес приходится на дорожное хозяйство (дорожные фонды). Данная статья увеличилась за рассматриваемый период на 11,2 млрд. руб. или на 70,7%, что привело к увеличению ее доли с 41,7% в 2014 году до 63,2% в 2018 году. Величина данной статьи в 2018 году составила 27,1 млрд. руб. Существенная доля расходов приходится на сельское хозяйство и рыболовство – 20,7% в 2014 году. Однако они сокращаются на 0,4 млрд. руб., что привело к сокращению доли расходов на сельское хозяйство и рыболовство до 17,5% в 2018 году. Расходы на транспорт в 2018 году составили 2,4 млрд. руб., что занимает 5,6% среди расходов на национальную экономику. Расходы на связь и

информатику составили 2,6 млрд. руб. по итогам 2018 года, что составляет 6,0% от расходов на национальную экономику.

Проведенный в данной статье анализ позволил сделать следующие выводы:

- основными доходными источниками бюджетов субъектов РФ являются налоговые доходы (исключение составляют высокодотационные регионы);
- среди налоговых доходов бюджето-образующими налогами являются НДФЛ, налог на прибыль организаций, транспортный налог, а также налог на имущество организаций;
- региональные бюджеты имеют социальную направленность, поскольку наибольшую долю в расходах бюджета всего занимают такие статьи как социальная политика, здравоохранение, образование. Среди экономических направлений, высокий удельный вес принадлежит расходам на национальную экономику.

В частности, относительно бюджета Краснодарского края, необходимо отметить улучшение его состояния за исследуемый период, о чем свидетельствует наличие профицита бюджета за 2016-2018гг. Существенно увеличилась доля налоговых доходов в источниках формирования доходов бюджета всего, и, как результат, сократилась доля безвозмездных поступлений. Относительно расходов бюджета, необходимо отметить замедление темпа роста, а также значительное сокращение расходов на здравоохранение в 2018 году. Однако сокращение произошло по статье «другие вопросы в области здравоохранения», детализация которой в доступных источниках не раскрыта, поэтому сложно оценить, окажет ли это негативное влияние на состояние данной сферы или же наоборот произошла оптимизация данной расходной статьи. Полученный бюджет профицит направляется на погашения бюджетных кредитов, а также кредитов кредитных организаций.

Список литературы:

1. Баладыга Э.Г., Комиссаров А.А. Совершенствование организации государственной поддержки развития малого предпринимательства в регионе /Э.Г. Баладыга// Сфера услуг: инновации и качество. - 2017. - № 27. С. 1.
2. Ермакова Ю.С. Налоговый потенциал в системе бюджетного федерализма и стимулирования регионального развития /Ю.С. Ермакова// Финансовая аналитика: проблемы и решения. - 2017. - Т. 10. № 11 (341). С. 1305-1320.
3. Петровская А.В., Ермакова Ю.С. Налоги на совокупный доход в

региональном бюджете Краснодарского края /А.В. Петровская, Ю.С. Ермакова// Экономика и предпринимательство. - 2017. - № 2-1 (79). С. 342-346.

4. Чулков А.С. Развитие государственного внутреннего финансового контроля в субъектах Российской Федерации /А.С. Чулков// Финансы. - 2019. - № 2. С. 48-53.

5. Официальный сайт Министерства финансов Краснодарского края / [Электронный ресурс]. - Режим доступа - URL: <https://minfinkubani.ru/>

УДК 336

*Ермакова Ю.С.,
к.э.н., доцент
кафедры финансов и кредита
Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова*

МЕТОДЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ РЕГИОНОВ И РЕЗЕРВЫ РОСТА СОБСТВЕННЫХ БЮДЖЕТНЫХ ДОХОДОВ

METHODS FOR STIMULATING REGIONS AND RESERVES OF GROWTH OF OWN BUDGET REVENUES

Аннотация: Повышение уровня собственных доходов бюджетов субъектов РФ значительно снизит нагрузку на федеральный бюджет, за счет средств которого финансируется дефицит региональных бюджетов. Существующая на сегодняшний день система распределения межбюджетных трансфертов направлена на выравнивание бюджетной обеспеченности субъектов РФ, но при этом не имеет стимулирующего характера, что означает отсутствие предпочтений для регионов имеющих высокий уровень собственных доходов и устойчивые темпы экономического роста. В статье рассмотрены методы стимулирования регионов с целью повышения их финансовой самостоятельности и экономической активности субъектов РФ.

Abstract: Increasing the level of own revenues of the regional budgets will significantly reduce the burden on the federal budget, which finances the deficit of regional budgets. The current system of distribution of intergovernmental transfers is aimed at equalizing the budgetary provision of the subjects of the Russian Federation, but it is not of a stimulating nature, which means that there are no preferences for regions with a high level of their own incomes and stable rates of economic growth. The article discusses methods of stimulating regions in order to increase their financial independence and economic activity of the subjects of the Russian Federation.

Ключевые слова: собственные доходы бюджета, налоговые доходы, межбюджетные отношения, бюджетно-налоговая политика, рост региональной экономики.

Keywords: own budget revenues, tax revenues, intergovernmental relations, fiscal policy, growth of the regional economy.

На сегодняшний день одним из основных инструментов увеличения собственных доходов региональных бюджетов является рост налоговых доходов (таблица 1) [7]. Нарращивание экономической базы региона способствует генерированию доходов посредством не только поступлений от юридических лиц, но и физических, поскольку создаются дополнительные рабочие места в регионе. Еще одним главным плюсом является тот факт, что происходит увеличение налоговых поступлений без увеличения налоговой нагрузки на предпринимательство, рост доходов осуществляется за счет увеличения объемов налогооблагаемой базы.

Таблица 1.

Показатели динамики и структуры доходов консолидированного бюджета Краснодарского края за 2014-2018 гг., млрд. руб.

Показатель	Сумма, млрд. руб./ доля,%					Темп роста 2018г./ 2014г., %
	2014г.	2015г.	2016г.	2017г.	2018г.	
Доходы всего, в т.ч.:	232,9/ 100,0	236,8/ 100,0	263,3/ 100,0	296,9/ 100,0	316,2/ 100,0	135,8
1. налоговые доходы, в т.ч.:	183,2/ 78,7	184,9/ 78,1	209,7/ 79,6	234,6/ 79,0	257,1/ 81,3	140,3
налог на прибыль организаций	42,8/ 23,4	37,2/ 20,1	46,0/ 21,9	51,9/ 22,1	59,2/ 23,0	138,2
НДФЛ	72,0/ 39,3	73,6/ 39,8	77,5/ 37,0	85,9/ 36,6	87,5/ 34,0	121,6
2. неналоговые доходы	16,6/ 7,1	15,1/ 6,4	20/ 7,6	18,0/ 6,1	17,9/ 5,7	107,8
3. безвозмездные поступления	33,1/ 14,2	36,8/ 15,5	33,6/ 12,8	44,3/ 14,9	40,6/ 12,8	122,7

Следовательно, федеральным и региональным властям необходимо предпринять ряд мероприятий, направленных на развитие региональной экономики, в частности предпринимательства, и повысить заинтересованность самих субъектов РФ по достижению запланированных результатов. Одним из основных механизмов воздействия на состояние предпринимательства со стороны государства является бюджетная политика.

На сегодняшний день основные направления бюджетно-налоговой политики РФ в сфере межбюджетных отношений можно разделить на два направления [6]:

1) совершенствование механизма предоставления межбюджетных трансфертов субъектов РФ с учетом создания стимулирующего характера предоставления помощи регионам;

2) закрепление положительных результатов, достигнутых в рамках повышения эффективности предоставления межбюджетных трансфертов.

В таблице 2 представлена доля безвозмездных поступлений в структуре доходов бюджетов субъектов РФ в разрезе Южного федерального округа (ЮФО), по данным которой видно, что половина субъектов ЮФО являются финансово-зависимыми регионами, что создает серьезную нагрузку на федеральный бюджет. Следовательно, целесообразно пересмотреть принципы предоставления межбюджетных трансфертов с учетом создания стимулирующего характера при выделении финансовых средств бюджетам регионов.

Таблица 2.

Доля безвозмездных поступлений в общем объеме доходов региональных консолидированных бюджетов субъектов ЮФО за 2014-2018 гг., %

Субъекты ЮФО	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Изменение (+;-), 2018г.-2014г.
Республика Калмыкия	52,8	54,3	53,6	45,9	45,5	-7,3
Краснодарский край	14,2	15,6	12,8	14,9	12,9	-1,4
Астраханская область	18,2	19,0	23,0	15,8	23,5	+5,3
Волгоградская область	22,3	22,6	19,7	23,6	24,2	+2,0
Ростовская область	23,3	22,5	18,6	18,5	17,9	-5,4
г. Севастополь	70,5	61,4	52,6	59,8	64,8	-5,7
Республика Крым	80,2	67,2	65,2	62,8	68,8	-11,4
Республика Адыгея (Адыгея)	42,5	41,8	35,9	35,5	42,7	+0,2

Смысл данного предложения заключается в том, чтобы те регионы, которые нуждаются в финансовой помощи по объективным причинам ее получали, например, в рамках постановления Правительства РФ «О распределении дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности субъектов Российской Федерации» № 670 от 22.11.2004г., в целях обеспечения бюджетного выравнивания. Остальные же субъекты РФ получали различные преференции за достижение определённых показателей, характеризующих уровень экономического развития региона. Такими показателями могут выступать:

- 1) темп роста ВРП;
- 2) уровень собственных доходов в общем объеме консолидированного бюджета субъекта РФ;
- 3) коэффициент бюджетной обеспеченности и автономии;
- 4) налоговый потенциал региона;

5) темп роста инвестиций в основной капитал и стоимости основных фондов, численность занятых и др.

Представим в таблице 3 мероприятия, направленные на рост собственных доходов региональных бюджетов в форме «дорожной карты».

Таблица 3.

Мероприятия, направленные на рост собственных доходов региональных бюджетов

Мероприятия	Ожидаемый результат	Исполнитель	Срок исполнения
Создание благоприятного налогового климата: предоставление и оптимизация действующих налоговых льгот	Поддержка развитие бизнеса, увеличение налоговой базы региона	Законодательный орган субъекта РФ	Определяется исполнителем
Увеличение норматива перераспределения по федеральным налогам, подлежащим зачислению в региональные бюджеты для регионов, добившихся лучших показателей налогового потенциала	Стимулирование регионов по наращению налогового потенциала, рост экономической активности регионов	Федеральное Собрание РФ, Правительство РФ	Определяется исполнителем
Развитие экономического потенциала территории	Рост числа предприятий и организаций, объема производств, количества рабочих мест, развитие МСП	Минфин РФ, Минэкономразвития РФ,	Определяется исполнителем
Создание благоприятного инвестиционного климата	Увеличения объема капитальных вложений, рост объема иностранных инвестиций в экономику региона.	Министерство экономического развития РФ законодательный и исполнительный орган власти субъекта РФ	Определяется исполнителем
Предоставление дотаций, грантов или иной финансовой помощи из федерального бюджета, регионам добившимся наилучших значений налогового потенциала	Стимулирование экономической активности региона, рост показателей налогового потенциала	Правительство РФ, Минфин РФ	Ежегодно
Присвоение статуса «ТОР» регионам, достигнувшем устойчивого темпа экономического роста и лучших показателей налогового потенциала	Привлечение дополнительных инвестиций в регион, повышение собственных источников финансирования, рост экономической базы.	Правительство РФ, Минэкономразвития РФ	-

Дорожная карта – это наглядное пошаговое представление комплекса мероприятий развития исследуемого (картируемого) объекта. Данный формат

увязывает в себе долгосрочное видение (стратегию развития) и этапы достижения поставленной цели с определенными исполнителями каждой задачи, может включать в себя необходимые единицы измерения, объем финансирования, степень исполнения, нормативное и прогнозное значение показателей. Таким образом, дорожная карта по увеличению собственных доходов бюджета поможет реализовать ряд целей и задач, что в конечном итоге положительным образом отразится на экономическом развитии региона.

Создание благоприятного налогового климата во многом зависит от проводимой бюджетной политики региональных органов власти [4]. Налоговый климат – сложная и многофакторная категория. Обычно под налоговым климатом территории понимается привлекательность или благоприятность системы налогообложения региона с учетом сложившихся экономических, инвестиционных и административных условий. Оценка налогового климата проводится на основании факторов его определяющих: величины налоговых ставок, предоставления налоговых льгот (в том числе специальные налоговые режимы для малого бизнеса), уровня налоговой задолженности, уровня теневого сектора, уровня коррупции в регионе, налоговая безопасность налогоплательщика и т.д.. Поскольку вопросы о предоставлении некоторых налоговых льгот, снижении ставки по налогу на прибыль в региональный бюджет до 13,5%, а также введение в действие на территории субъекта РФ специальных налоговых режимов находится в ведении региональных органов власти, то им необходимо более внимательно отнестись к данному вопросу.

Говоря об эффективности проводимой бюджетно-налоговой политики, все чаще выделяют такой показатель как налоговый потенциал региона [3]. Налоговый потенциал – это предполагаемый объем налоговых ресурсов, которые могут быть мобилизованы в налоговые доходы бюджета с учетом ресурсной базы региона и фискальной функцией налоговых органов в пределах установленных норм и ограничений, а также практической возможности их реализации посредством действующего налогового механизма.

На сегодняшний день Правительством РФ предусмотрены различные преференции для регионов, имеющих наивысшее значения показателя налогового потенциала. Как правило, это выделение дополнительного объема финансовых ресурсов не в форме дотаций, а на реализацию целевых программ, а также изменение пропорций зачисления по налоговым ставкам.

Одним из эффективных мероприятий по увеличению поступлений в региональные бюджеты является изменение пропорций зачислений по федеральным налогам, а именно налогу на прибыль организаций. Сокращение доли налога на прибыль в общей величине налоговых доходов в прогнозном периоде по данным анализа, проведенного выше, обусловлено изменением нормативов отчислений по налогу на прибыль с 18% до 17% и увеличением отчислений в федеральный бюджет с 2% до 3%. Данное изменение пока запланировано до 2020 года, возможно в дальнейших периодах такая пропорция сохранится [1].

Таким образом снижается заинтересованность региональных властей в развитии и наращивании экономического потенциала территории. К тому же, помимо отчисления 3% от основной ставки, в федеральный бюджет поступает налог на прибыль организаций с доходов, полученных в виде дивидендов от российских организаций российскими организациями, иностранными организациями. Закрепление данных статей за региональными бюджетами приведет к увеличению их доходной базы и будет способствовать развитию экономического и инвестиционного потенциала в целом [2].

Помимо рассмотренного выше распределения основной ставки в 20%, в федеральный бюджет поступают платежи по доходам с ценных бумаг, как государственных и муниципальных, так и с дивидендов от российских и иностранных организаций. Следовательно, данные виды поступлений также можно закрепить за регионами, которые достигли наибольшего уровня экономического развития, являются финансово-самостоятельными субъектами, создавая тем самым стимул для их дальнейшего развития. Представим в таблице 4 распределение поступлений по налогу на прибыль организаций с учетом предложенных мероприятий.

По данным таблицы 4 видно, что поступления по налогу на прибыль всего в 2018 году при изменении норматива зачислений на 2% в доходы федерального бюджета (ФБ) и 18% в доходы регионального бюджета (РБ)) составили 72,0 млрд. руб., но из них 6,0 млрд. руб. поступили в федеральный бюджет РФ, а 66,0 млрд. руб. поступили бы в консолидированный бюджет Краснодарского края. Таким образом, при таком распределении доля поступлений в федеральный бюджет составила 8,9%, а в региональный бюджет 91,1% от общего объема поступлений по налогу на прибыль по соответствующим ставкам.

Таблица 4.

Изменение пропорции распределения налога на прибыль организаций между федеральным и региональным бюджетом, млрд. руб.

Поступления по налогу на прибыль по уровням бюджетной системы	2018 г. фактическое распределение по ставкам 3% в ФБ, 17% в РБ			2018 г. с учетом реализации предложенных мероприятий по ставкам 2% в ФБ, 18% в РБ		
	всего поступлений, в т.ч.	в доходы федерального бюджета	в доходы бюджета Краснодарского края	всего поступлений, в т.ч.	в доходы федерального бюджета	в доходы бюджета Краснодарского края
Налог на прибыль организаций (НПО), в т.ч.:	72,0	12,9	59,2	72,0	6,0	66,0
НПО, зачисляемый в бюджеты бюджетной системы РФ по соответствующим ставкам / доля, %	66,9/ 100,0	7,7/ 11,5	59,2/ 88,5	66,9/ 100	6,0/ 8,9	60,9/ 91,1
с доходов иностранных организаций, не связанных с деятельностью в РФ через постоянное представительство	1,5	1,5	x	1,5	x	1,5
с доходов, полученных в виде дивидендов от российских и иностранных организаций российскими и иностранными организациями	1,2	3,4	x	2,1	x	3,4
с доходов, полученных в виде процентов по государственным и муниципальным бумагам	2,6	0,2	x	0,1	x	0,2

Помимо этого, в федеральный бюджет поступают платежи по налогу на прибыль с доходов иностранных организаций, не связанных с деятельностью в РФ и через постоянное представительство, с доходов, полученных в виде дивидендов от российских и иностранных организаций российскими и иностранными организациями и налог на прибыль с доходов, полученных в виде процентов по государственным и муниципальным ценным бумагам.

Представим в таблице 5 результаты применения предложенных мероприятий по изменению пропорции налоговой ставки по налогу на прибыль между федеральными

региональным бюджетом, а также зачислению поступлений по дивидендам российских и иностранных организаций, доходов по государственным и ценным бумагам.

Таблица 5.

Показатели поступлений по налогу на прибыль в 2018 году с учетом реализации предложенных мероприятий в разрезе субъектов ЮФО

Регионы ЮФО	2018 г. фактическое распределение, млрд. руб.			2018 г. с учетом реализации предложенных мероприятий, млрд. руб.			Отклонение (+;-), млрд. руб.		
	Всего	ФБ	РБ	Всего	ФБ	РБ	Всего	ФБ	РБ
ЮФО	192,7	37,1	155,7	192,7	16,5	176,2	0,0	-20,5	+20,5
Республика Адыгея	2,6	0,2	2,4	2,6	0,2	2,4	0,0	0,0	0,0
Республика Калмыкия	2,4	0,2	2,2	2,4	0,2	2,2	0,0	0,0	0,0
Республика Крым	7,3	0,9	6,4	7,3	0,6	6,7	0,0	-0,3	+0,3
Краснодарский край	72,0	12,8	59,2	72,0	6,0	66,0	0,0	-6,8	+6,8
Астраханская область	29,1	14,7	14,4	29,1	2,6	26,6	0,0	-12,2	+12,2
Волгоградская область	25,8	1,8	24,0	25,8	1,7	24,1	0,0	-0,1	+0,1
Ростовская область	51,8	6,2	45,6	51,8	4,5	47,3	0,0	-1,7	+1,7
г. Севастополь	1,6	0,1	1,5	1,6	0,1	1,5	0,0	0,0	0,0

По данным таблицы 5 видно, что доходы бюджетов регионов ЮФО с учетом реализации предложенных мероприятий увеличатся на 20,5 млрд. руб.

Наиболее заметен эффект от реализации данного предложения проявится на бюджетах Астраханской области, увеличение составит – 12,2 млрд. руб. В данном субъекте действует пониженная региональная ставка, однако в федеральный бюджет величина отчислений значительно больше. Поступления в бюджет Ростовской области увеличатся на 1,7 млрд. руб. По бюджетам остальных субъектов изменение составит менее миллиарда рублей, поскольку объем доходов самих бюджетов значительно меньше.

Следующим мероприятием по стимулированию и развитию экономической базы региона является создание благоприятного инвестиционного климата, защиту интересов инвестора, рост экономической активности региона, т.е. инвестиционный потенциал также сопровождается ростом экономического потенциала региона.

29 декабря 2014 года Государственная Дума приняла Федеральный закон Российской Федерации №473-ФЗ «О территориях опережающего социально-экономического развития (ТОР) в Российской Федерации». ТОР - это часть территории субъекта РФ, на которой устанавливается особый правовой режим ведения

предпринимательской и других видов деятельности. В частности, предусмотрены льготные налоговые условия, упрощённые административные процедуры и др.

На сегодняшний день в России ТОП существует в Хабаровском крае – 3 зоны ТОП, в Приморском крае – 4 зоны ТОП, Амурская область – 3 ТОП, Республика Саха (Якутия) – 2 зоны ТОП и т.д.

Для ТОП предусмотрены, прежде всего, льготные налоговые режимы. Представим в таблице 6 их сравнение с общероссийским режимом.

Таблица 6.

Сравнение налогового режима для предприятий резидентов ТОП с общероссийскими условиями

Вид налога, страховые взносы	Ставки по налогам и взносам	
	общие условия РФ	резидент ТОП
Налог на прибыль организаций	20%	5% в течение 5 лет (в региональный бюджет)
Налог на имущество организаций	2,2%	0%
Земельный налог	1,5%	0%
Страховые взносы, в т.ч.:	30%	7,6% в течение 10 лет
ПФР	22%	6% в течение 10 лет
ФСС	2,9%	1,5% в течение 10 лет
ФФОМС	5,1%	0,1% в течение 10 лет

Помимо представленных преференций по уплате налогов и сбор, для предприятий, являющихся резидентами ТОП предусмотрено:

1. Использование режима свободной таможенной территории.
2. Льготный режим подключения к различным объектам инфраструктуры.
3. Возможность привлечения в льготном и ускоренном порядке иностранного квалифицированного персонала.
4. Использование санитарных и технических регламентов по примеру наиболее развитых государств организации Экономического содружества и развития.
5. Особый порядок пользования землей.
6. Льготные ставки по арендной плате.
7. Особый порядок проведения государственного контроля и муниципального надзора
8. Предоставление особых государственных услуг

Следовательно, получение данного статуса на территории субъекта будет способствовать развитию предпринимательства, а, следовательно, приведет к увеличению собственных доходов региональных бюджетов.

Таким образом, реализация предложенных мероприятий будет способствовать увеличению доходов консолидированного бюджета не только Краснодарского края, но и в целом субъектов РФ, а также обеспечит заинтересованность региональных органов власти в развитии территориальной экономической базы.

Список литературы:

1. Куцегреева Л.В. Проблемы налогового администрирования малого бизнеса // В сборнике: Альтернативы развития и инновации в педагогике, экономике, праве, культурологии и социологии Сборник научных статей по итогам Международной научно-практической конференции. Под редакцией И.Е. Бельских. 2015. С. 93-106.
2. Куцегреева Л.В., Наливкина В.В. Современные направления налогового администрирования трансфертного ценообразования // Экономика и предпринимательство. 2015. № 12-1 (65). С. 132-139.
3. Рошупкина В.В. Методические рекомендации по увеличению налоговых доходов региона в рамках роста налогового потенциала по налогу на прибыль организаций // Вестник СевКавГТИ. 2016. № 4 (27). С. 42-48.
4. Токаев Н.Х., Баснукаев М.Ш. Бюджетное самообеспечение региона: проблемы, пути и методы их решения // Вестник Финансового университета. 2016. Т. 20. № 4 (94). С. 17-21.
5. Фролова В.В. Налоговое реформирование в Российской Федерации: теория и практика: Монография / В.В. Фролова, А.В. Петровская, Э.Г. Баладыга, О.П. Пидяшова, Т.А. Терещенко, В.В. Наливкина, Л.В. Куцегреева, Ю.С. Ермакова. – Краснодар. Изд-во: Диапазон-В, 2018. – 128.
6. Официальный сайт Министерства финансов РФ / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://www.minfin.ru/>
7. Официальный сайт Министерства финансов Краснодарского края / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://minfinkubani.ru/>

УДК 351.711

Кравченко Т.Е.*д.э.н., доцент**кафедры экономики и управления**Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова***Шишхок С.Г.***магистрант**кафедры экономики и управления**Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова***ПЛАНОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ РОСИМУЩЕСТВА В СФЕРЕ
УПРАВЛЕНИЯ ФЕДЕРАЛЬНЫМ ИМУЩЕСТВОМ НА 2019-2021 ГОДА****PLANNED ACTIVITIES OF THE PROPERTY IN THE FIELD OF
MANAGEMENT OF THE FEDERAL PROPERTY FOR 2019-2021**

Аннотация: В данной статье рассматриваются запланированные Росимуществом пути совершенствования системы управления федеральным имуществом на период с 2019 по 2021 год (включительно), направленные на повышение уровня развития экономики Российской Федерации.

Abstract: This article discusses the ways the Federal Property Management Agency has planned to improve the federal property management system for the period from 2019 to 2021 (inclusive), aimed at improving the level of development of the economy of the Russian Federation.

Ключевые слова: управление, федеральное имущество, план, совершенствование.

Keywords: management, federal property, plan, improvement.

В Российской Федерации, занимающей самую обширную территорию на Земле, всегда остро стоял вопрос эффективного распоряжения имеющимся имуществом. Кроме того, государство активно стремится увеличить свое влияние в экономических отношениях, складывающихся как внутри страны, так и за рубежом. Важную роль в достижении этих целей играет непосредственно федеральная собственность.

В качестве продолжения этой темы можно добавить, что в современных политических и экономических условиях наличие в собственности у Российской

Федерации имущества необходимо, в том числе, для обеспечения максимально возможного уровня самостоятельности страны, как во внутренних взаимоотношениях (с другими субъектами права), так и во внешних (наличие государственной собственности за пределами России). Государственная собственность, в данном случае, выступает в качестве гарантии обязательств России.

Основные цели управления федеральной собственностью в современных условиях развития Российской Федерации приведены ниже (рис. 1).

Цели управления государственной собственностью		
повышение доходов бюджета на основе более эффективного управления	оптимизация структуры собственности для обеспечения предпосылок к модернизации отечественной экономики и перехода ее на инновационный путь развития	использование государственных активов для привлечения инвестиций в реальный сектор экономики

Рис.1. Цели управления государственной собственностью

Стоит также отметить, что плановая деятельность является неотъемлемой функцией каждого субъекта управления Российской Федерации. План содержит в себе методы достижения субъектами управления необходимого результата. Эффективное функционирование системы управления федеральной собственностью также невозможно без грамотно составленного плана. Прогнозирование также имеет важное значение при составлении плана. Ниже приведен состав процесса планирования (рис. 2).

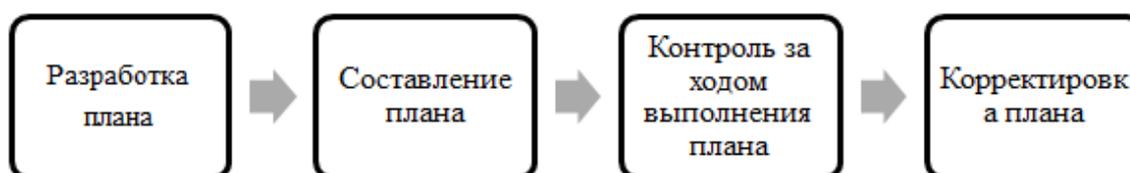


Рис. 2. Процесс планирования

В рамках исполнения утвержденного Министерством экономического развития Российской Федерации плана-графика, нацеленного на развитие существующей системы управления федеральным имуществом, уже на сегодняшний день Росимуществом проводится целый комплекс мероприятий. В связи с большим объемом запланированных событий, направленных на совершенствование современной системы

управления государственной собственностью, хотелось бы обратить внимание на некоторые из них [8].

В рамках реализации плана-графика предусмотрен ряд мероприятий в области приватизации. Например, в ходе проведения предварительного обсуждения с Министерством науки и высшего образования Российской Федерации (далее - Минобрнауки России) в срок до 31.12.2019 планируется формирование списка ФГУП, подлежащих приватизации. Полномочия собственника в отношении выбранных предприятий будут переданы Минобрнауки России для включения в прогнозный план приватизации на 2020-2022 годы.

В сфере управления государственным имуществом предусмотрена следующая деятельность. Росимуществом было дано поручение своим территориальным органам, в соответствии с которым предусмотрено предоставление отчетов на конец года (в период с 2019 по 2021 года) по уточнению целевого назначения объектов государственной казны Российской Федерации с учетом ежегодной рационализации состава имущества государственной казны. Это позволит, в комплексе с другими мероприятиями, избежать нежелательного «простоя» федеральной собственности.

С 01.01.2014 проводится мероприятия, предусматривающие передачу имущества казны Российской Федерации на иные уровни собственности, а именно: собственность субъектов Российской Федерации, а также муниципальная собственность. Это необходимо для разграничения полномочий между публичными образованиями. Территориальные органы в соответствии с поручением Центрального аппарата Росимущества ежегодно отчитывают о проделанной работе. Контрольный срок данных мероприятий, в соответствии с планом-графиком намечен на 31.12.2021.

В целях эффективного управления и содержания имущества до вовлечения в хозяйственный оборот, передачи правообладателю территориальным органам Росимущества поручено предоставление отчетов на конец года (в период с 2019 по 2021 года) об освоении денежных средств, выделенных на содержание, обслуживание, охрану и ремонт объектов государственной казны Российской Федерации за прошедший финансовый период.

В целях обеспечения рационального и эффективного использования находящихся в федеральной собственности земельных участков и увеличения доходов федерального бюджета предусмотрено проведение Росимуществом ряда мероприятий (рис. 3).

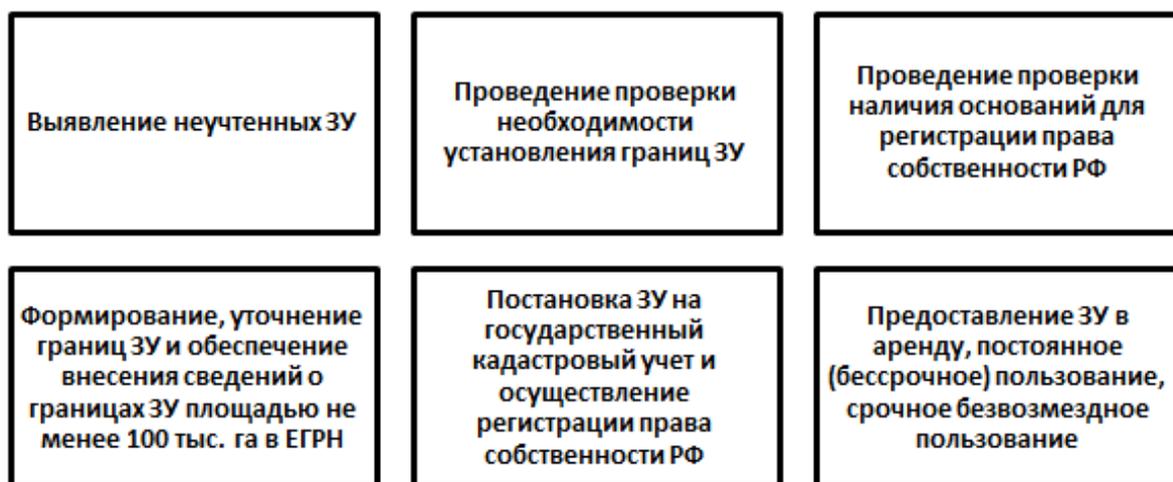


Рис. 3. Мероприятия Росимущества по управлению федеральными земельными участками.

Всего, в соответствии с планом-графиком, планируется сократить площадь земельных участков, составляющих имущество государственной казны Российской Федерации, не вовлеченных в хозяйственный оборот, по отношению к аналогичным показателям за 2012 год, а именно: в 2019 году – 43%, в 2020 году – 45%, в 2021 году – 50%.

Также, в целях увеличения доходов федерального бюджета, Росимуществом (совместно с территориальными органами Росреестра) в 2019 году проводится выявление федеральных земельных участков, предоставленных ФГУП на праве постоянного (бессрочного) пользования, не переоформленных на право аренды в соответствие с действующим законодательством Российской Федерации. Для этого Росимущество (совместно с территориальными органами Росреестра) выступает инициатором переоформления права постоянного (бессрочного) пользования на право аренды. Для этого территориальные органы Росимущества должны подготовить соответствующие распорядительные акты о предоставлении конкретных земельных участков на праве аренды соответствующим предприятиям. В дальнейшем, на основании таких распоряжений заключаются и регистрируются (в Едином государственном реестре недвижимости) договора аренды земельных участков. Арендная плата по договорам аренды перечисляется в федеральный бюджет.

Однако, на практике арендаторы (будь то физические или юридические лица) не всегда добросовестно выплачивают арендную плату в соответствии с заключенным договором аренды. Так, Росимущество поручило своим территориальным органам

постоянное проведение претензионно-исковых работ, в рамках которых предусмотрено:

1. Формирование перечня должников по договорам аренды федеральных земельных участков;
2. Направление должникам досудебных претензий;
3. Направление исковых заявлений в суд;
4. Получение и направление исполнительных листов о взыскании задолженности в Федеральную службу судебных приставов.

В целях обеспечения функционирования органов государственной власти необходимо их размещение на федеральных объектах недвижимости. Для этого проводится передача недвижимости в федеральную собственность с дальнейшим ее закреплением территориальными органами Росимущества на праве оперативного управления за ФСБ России, ФСО России, СВР России и т.д. Данные мероприятия также сопровождаются изданием соответствующих распорядительных актов.

Также в рамках реализации мероприятий, предусмотренных планом-графиком, продолжается процесс развития учета и мониторинга использования федерального имущества. В частности продолжается работа по формированию полного и достоверного систематизированного свода сведений об объектах федерального имущества – реестра федерального имущества (далее – РФИ).

В целях обеспечения полноты сведений, содержащихся в РФИ, Росимуществом в начале 2018 года было поручено своим территориальным органам привести в соответствие данные о федеральных объектах недвижимости с данными, содержащимися в Едином государственном реестре недвижимости. В рамках исполнения данного поручения территориальные органы Росимущества направляли в адрес правообладателей уведомления, в соответствии с которыми юридическим лицам надлежало до конца 2018 года внести соответствующие изменения в РФИ, в отношении объектов, закрепленных за ними на ином вещном праве. А также, сотрудниками территориальных органов, ответственных за ведение РФИ, проводились аналогичные мероприятия в отношении имущества государственной казны.

Однако, правообладателями не были исполнены данные требования в полном объеме. Таким образом, вышеописанное поручение Росимущества не было исполнено в полном объеме. Сверка с ЕГРН не была завершена на 100 %.

В продолжение, в 2019 году Росимуществом было направлено новое поручение. Суть его заключается в том, что правообладатели обязаны были в первой половине текущего года направить в территориальные органы Росимущества (по месту регистрации юридических лиц) "дорожные карты", содержащие сведения о количестве учтенного/неучтенного в РФИ имущества (как недвижимого, так и движимого). До конца года правообладатели должны в полном объеме обеспечить учет в РФИ полных и актуальных сведений об их имуществе.

Согласно плану-графику предполагается, что к концу 2019 года в РФИ будет учтено 85% выявленных в текущем году объектов федерального имущества, подлежащих учету. В 2020 году объем учтенного имущества должен составить 90%, а в 2021 году – 95%.

Помимо вышеизложенного, Росимуществом, в 2019 году ведется законотворческая деятельность. В частности, в Правительство Российской Федерации были направлены разработанные законопроекты, а именно: «О государственном и муниципальном имуществе» и «О приватизации государственного и муниципального имущества в части привлечения стратегических инвесторов» [8].

В качестве меры стимулирования юридических лиц, направленной на своевременное и достоверное предоставление ими сведений, в том числе документации в Росимущество и его территориальные органы, предусмотрена процедура привлечения к административной ответственности [1].

Данная возможность появилась уже в конце 2015 года. Но даже сейчас, при выявлении должностными лицами Росимущества правонарушений, механизм привлечения к административной ответственности остается зачастую нереализованным. В свою очередь, это ведет к тому, что бездействие правообладателей государственного имущества и иных юридических лиц остается безнаказанным. Это так же сказывается на том, что Росимущество не владеет в полном объеме полной и актуальной информацией, что приводит снижению эффективности управления государственной собственностью. Кроме того, затрачиваются дополнительные средства, в том числе время сотрудников, на выявление точной информации в конкретной ситуации. Таким образом, привлечение правонарушителей к административной ответственности, безусловно, является необходимой мерой, способствующей наиболее полному претворению в жизнь задач, поставленных перед Росимуществом планом-графиком.

В качестве подведения итогов обратим еще раз внимание на приоритетные цели Росимущества в сфере управления федеральным имуществом (рис. 4).

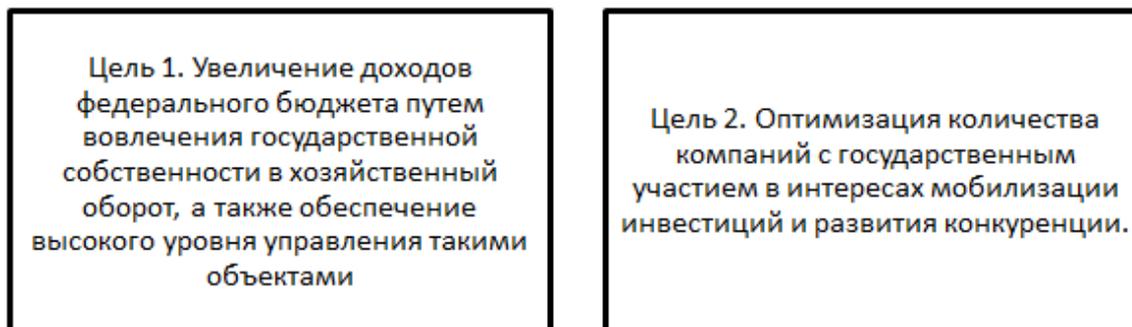


Рис.4 .Приоритетные цели Росимущества в сфере управления федеральным имуществом

Из вышеописанных целей вытекает ряд задач (рис. 5).

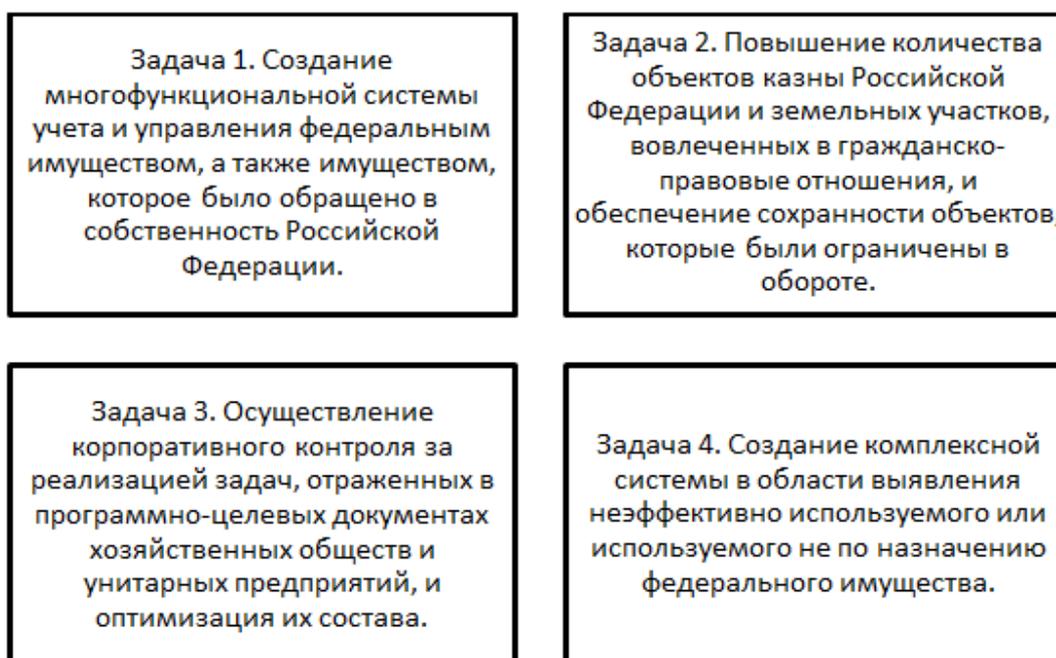


Рис. 5. Задачи Росимущества в сфере управления федеральным имуществом

Учитывая то, что описанные сценарии плановой деятельности Росимущества, предусмотренные рассматриваемым планом-графиком, будет претворяться в жизнь вплоть до конца 2021 года, пока сложно сказать насколько эффективно будут реализованы эти мероприятия на практике. Помимо прочего, это зависит также от компетентности и исполнительности сотрудников вовлеченных государственных структур.

Но уже сейчас не приходится сомневаться в том, что даже частичная реализация плана будет способствовать экономическому развитию Российской Федерации, в том числе благодаря поступлению средств от использования и продажи федерального имущества в федеральный бюджет Российской Федерации. Однако, останавливаться на минимальном достижении результата нельзя. Результативность деятельности Росимущества постоянно контролируется, в первую очередь, Министерством экономического развития Российской Федерации. Кроме того, максимальное претворение в жизнь мероприятий, заложенных в плане, безусловно, будет способствовать еще большему развитию экономики страны.

Список литературы:

1. Кодекс РФ об административных правонарушениях от 30.12.2001 № 195-ФЗ [Электронный ресурс]: Доступ из справ.- правовой системы «Консультант плюс» (дата обращения: 12.11.2019);
2. Указ Президента РФ от 09.03.2004 № 314 [Электронный ресурс]: Доступ из справ.- правовой системы «Консультант плюс» (дата обращения: 12.11.2019);
3. Указ Президента РФ от 12.05.2008 № 724 [Электронный ресурс]: Доступ из справ.- правовой системы «Консультант плюс» (дата обращения: 12.11.2019);
4. Постановление Правительства РФ от 05.06.2008 № 432 [Электронный ресурс]: Доступ из справ.- правовой системы «Консультант плюс» (дата обращения: 12.11.2019);
5. Постановление Правительства РФ от 15.04.2014 № 327 [Электронный ресурс]: Доступ из справ.- правовой системы «Консультант плюс» (дата обращения: 12.11.2019);
6. Постановление Правительства РФ от 16.06.2015 № 590 [Электронный ресурс]: Доступ из справ.- правовой системы «Консультант плюс» (дата обращения: 12.11.2019);
7. Постановление Правительства РФ от 29.03.2019 № 352-20 [Электронный ресурс]: Доступ из справ.- правовой системы «Консультант плюс» (дата обращения: 12.11.2019);

8. Приказ Министерства экономического развития РФ от 18.04.2019 № 206 [Электронный ресурс]: Доступ из справ.- правовой системы «Консультант плюс» (дата обращения: 12.11.2019);

9. Гайнанов Д.А., Атаева А.Г., Закиров И.Д. Теория и механизмы современного государственного управления: учеб. пособие. – М.:ИНФРА-М, 2018. – 288 с.;

10. Прокофьев С.Е., Галкин А.И. и др. Управление государственной и муниципальной собственностью: учеб. и практикум для академического бакалавриата. 2-е изд., перераб. и доп. – М.:Юрайт, 2019. – 305 с.;

11. Официальный интернет-сайт Федерального агентства по управлению государственным имуществом URL: <https://www.rosim.ru>.

УДК: 642.5

*Ксёиз М.В.,
к.т.н., доцент
кафедры торговли и общественного питания
Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова*

*Джум Т.А.,
к.т.н., доцент
кафедры торговли и общественного питания
Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова*

*Федорова Н.Б.,
к.т.н., доцент
кафедры торговли и общественного питания
Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова*

РОЛЬ КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННОСТИ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СОВРЕМЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ

THE ROLE OF CUSTOMER-ORIENTATION IN THE ACTIVITIES OF MODERN PUBLIC CATERING ENTERPRISES

Аннотация: В статье уделено внимание такому актуальному понятию в сфере ресторанного бизнеса как клиентоориентированности, которая связана с грамотным выстраиванием отношений со своей клиентской базой. Все бизнес-процессы из которых состоит деятельность предприятия общественного питания ориентированы на потребителя. В статье рассмотрена совокупность мероприятий, направленная на изучение потребительских запросов и предпочтений для того чтобы определить в дальнейшем ассортиментно-сервисные предложения с целью получения прибыли.

Abstract: The article focuses on such a relevant concept in the restaurant industry as customer focus, which is associated with the competent building of relations with your client base. All business processes that comprise the activities of catering are consumer-oriented. The article considers a set of measures aimed at studying consumer needs and preferences in order to determine further assortment and service offers with the aim of making a profit.

Ключевые слова: клиентоориентированный подход, коммуникации, конкуренты, услуги, ассортиментная, сервисная, маркетинговая деятельности, потребительские запросы и предпочтения, стандарт предприятия

Keywords: customer-oriented approach, communications, competitors, services, assortment, service, marketing, consumer needs and preferences, enterprise standard.

Значимое место в жизни современного человека особенно в условиях мегаполиса занимает сфера общественного питания, что проявляется в возрастающем предпочтении людей питаться вне дома. Этому способствует ускорение ритма жизни, появление новых технологий производства готовой продукции, развитие коммуникаций, наличие средств доставки готового заказа. В связи с этим роль общественного питания как главного звена по обеспечению населения качественным и здоровым питанием с каждым годом возрастает. Помимо этого социальная сторона деятельности общепита также связана с улучшением использования продовольственных ресурсов, их качественной переработки, расширением ассортимента продукции собственного производства для различных категорий потребителей и предоставление им возможностей более эффективно проводить свое свободное время, что для современного человека жизненно необходимо.

Для того чтобы выдержать конкурентную гонку среди предприятий питания за потребителя, необходимо каждому игроку на рынке услуг знать его требования и соответствовать им, постоянно мониторить потребительские запросы и быть готовым их удовлетворять, при этом не выпуская из вида своих конкурентов, изучая их сильные и слабые стороны. Каждое предприятие стремится оптимизировать и свою ассортиментную политику, и сделать свой экстерьер и интерьер наиболее оригинальным в отличие от своих конкурентов, укомплектовать свой штат сотрудников высококвалифицированными кадрами, создав для них такие условия, чтобы сохранить стабильность коллектива и уменьшить текучесть кадрового состава.

Но самым важным в работе каждого предприятия становится грамотное выстраивание отношений со своей клиентской базой, что скопировать другим рядом работающим предприятиям довольно сложно, так как это сугубо индивидуально.

Многие руководители крупных ресторанных сетей, частных средних и малых предприятий уже осознают значимость для своего бизнеса идей клиентоориентированности, которая базируется на выявлении потребностей, анализе запросов и предпочтений потребителей, изучении их вкусов и ожиданий от посещения предприятий питания. Владельцы предприятий общественного питания уже осознают, что успех и прибыль деятельности их заведений напрямую зависят от востребованности их услуг со стороны потребительского рынка.

Деятельность предприятия общественного питания многогранна и включает в себя множество бизнес-процессов, начиная от рационального проектирования и

установления компоновочных схем взаимосвязей между функциональными группами помещений с соблюдением санитарных требований, учитывая специфику деятельности, связанную с предоставлением услуги питания, и заканчивая экономическим анализом результатов деятельности по реализации и сбыту своей продукции и услуг, связанных с организацией обслуживания. В связи с этим внедрение очередного бизнес - проекта (плана) будет касаться всех подразделений предприятия – и складской группы помещений, и производства, и торговой группы помещений, и технической, и административно-бытовой. Так как персонал, задействованный на этих участках, будет вовлечен в реализацию и ассортиментной, и сервисной, и маркетинговой деятельности.

Таким образом, совокупность мероприятий, направленных на изучение потребительских запросов и предпочтений и стремление им соответствовать, а в лучшем случае и превзойти путем хорошо спланированных ассортиментно-сервисных предложений, выполненных на высоком профессиональном уровне с целью получения прибыли – и составляют клиентоориентированность в ресторанном бизнесе.

Вывести предприятие на более высокий уровень конкуренции позволяет клиентоориентированная деятельность, включающая детальный сбор информации о потребительских предпочтениях, рынке услуг питания, позициях конкурентов, результатах собственной работы и перспективах развития на базе имеющихся возможностях, правильно формулируя цели с ориентацией на рыночную перспективу.

Клиентоориентированный подход на предприятии питания связан с построением системы сервиса, каждый элемент которой ориентирован на потребителя как фактического, так и потенциального с целью удовлетворения его потребностей и предвосхищения ожиданий через продуманный дизайн, соблюдение стилевого единства, проявляющегося в сервировке стола, подборе посуды, столовых приборов, столового белья, мебели, схем её расстановки в зале, элементов декора, форменной одежде персонала, оформлении карты меню, подборке ассортиментной линейки, составлении карты вин и коктейлей, оформлении барной стойки, продуманной музыкальной программы, форм и методов обслуживания на предприятии.

Организация клиентоориентированной деятельности – это сложный и длительный процесс, связанный с наличием на предприятии соответствующих стандартов, обучением персонала, его мотивацией и организацией контроля.

Необходимой базой деятельности любого предприятия общественного питания являются стандарты, связанные с обеспечением соответствия заявленному типу, в

разреze которого данное предприятие позиционирует свою деятельность на рынке услуг питания. Данное соответствие подтверждается сертификатом, который выдается предприятию аккредитованными органами по стандартизации, сертификации и метрологии в установленном порядке с учетом ассортиментной политики, состояния материально-технической базы, состава помещений, уровня сервиса и номенклатуры предлагаемых услуг, квалификации работающего персонала, степени его подготовки, позволяющей создать атмосферу радушия и гостеприимства.

На предприятии также действуют и внутренние стандарты (СТП), содержание которых должен знать весь трудовой коллектив данного предприятия, начиная от руководства и заканчивая младшим техническим персоналом. Данные стандарты предприятия должны быть утверждены руководителем и носить обязательный характер для исполнения со стороны каждого работника. В стандарте предприятия прописываются такие позиции как:

- внешний вид сотрудника;
- техника работы персонала как производственного так и обслуживающего;
- техника работы с гостями;
- технология уборочных работ на предприятии в каждом его подразделении;
- процедуры работы с жалобами гостей и правила урегулирования конфликтных ситуаций;
- технология осуществления компенсаций.

Знание и соблюдение стандартов связано с необходимостью обучения персонала, особое внимание в этом аспекте отводится обслуживающему персоналу, который напрямую контактирует с гостями.

Так как основная услуга предприятия – это услуга питания, информация о которой доводится до потребителей через меню, то очень важно, чтобы обслуживающий персонал 100% знал этот документ торгового зала. Как показывает практика на базе наблюдений, официанты знают меню лишь на 80%, что является пробелом и тормозит возможности предприятия питания получить прибыль от реализации своих услуг по банальной причине – их игнорирование в связи с незнанием со стороны обслуживающего персонала. Поэтому официантов периодически тестируют, учат правилам работы с меню, картой вин, технике применения элементов суггестивного сервиса, связанного с особенностями грамотного внушения гостям идей сделать достойный заказ, методикам перекрестных продаж с продвижением

премиального класса продукции, наличие альтернатив при построении диалогов с гостями в зале. Каждый официант, как работник зала, отвечающий за услугу реализации, должен уметь, прежде всего, продавать и предлагать.

Управляющие ресторана как менеджеры должны владеть методиками организации командной работы, навыками администратора, развивать способности тренера и наставника для обслуживающего персонала, работающего в зале, методикой общения с гостями, имеющей первостепенное значение.

Обучение персонала должно строиться на систематической основе на базе учебных планов, материалов и отчетных листов.

Знания персонала и умения их применять при реализации своих должностных обязанностей постоянно контролируются через ежемесячное тестирование, аттестацию, отчетность по завершению стажировок, ежедневных чек-листов и проверок.

Обученного сотрудника, умеющего применять свои знания на практике необходимо мотивировать. Этот элемент один из сложных составляющих сервиса. Среди стимулов, которые расписаны в множестве классификационных систем мотивации, можно выделить две обобщенные группы – материальные и нематериальные стимулы.

На любом предприятии общественного питания должны быть обязательно такие стимулы, при отсутствии которых не будет никакого трудового коллектива, а именно заработная плата, чётко установленные сроки её выдачи, наличие гостевого потока, условия труда для персонала, рациональный график работы, система денежных вознаграждений – это дает ощущение работающим на предприятии чувства безопасности, принадлежности, стабильности, вовлеченности в трудовой процесс, наличия постоянного места работы, которым можно дорожить.

Персонал также мотивирует и признание достижений его работников, расширение степени ответственности за результаты своего труда, передача полномочий в решении профессиональных задач, возможности карьерного и профессионального роста, расширение профессиональных знаний путем предоставления возможностей совмещения работ на различных участках производства. Руководство предприятия заинтересовано в создании постоянного состава трудового коллектива, работники которого проявляют интерес к результатам труда и дорожат репутацией того предприятия, в котором работают. Всё это отражается на уровне культуры обслуживания и предоставляемом сервисе. Насколько у сотрудника хорошо

складываются отношения с коллективом и руководством, настолько он будет доброжелателен и заботлив к гостю. А это, в свою очередь, отразится на степень удовлетворенности гостей уровнем обслуживания в зале и вероятности повторного их посещения, к чему стремятся все предприятия общественного питания, так как это путь к созданию своей клиентской базы.

Необходимо постоянно проявлять интерес к мнению своих гостей. Так как именно они являются каналом непредвзятой оценки качества обслуживания и качества предлагаемой продукции. Всё это направлено на увеличение круга постоянных гостей, что является результатом клиентоориентированного подхода, что, в свою очередь, сделает возможным получить стабильную прибыль и укрепить конкурентоспособность предприятию.

Таким образом, эффективность внедрения клиентоориентированного подхода в деятельности предприятия связана с его возможностями:

- повысить прибыльность своей деятельности через увеличения объемов заказов и частоты посещения данного предприятия;

- получить информацию, позволяющую развивать свой бизнес и улучшить свои рыночные позиции. Гость становится арбитром, определяющим направление развития, которому предприятию необходимо следовать в своем развитии, чтобы быть интересным своему целевому рынку;

- продвигать свою ассортиментную и сервисную политику, так как срабатывает правило «сарафанного радио», гость предлагает воспользоваться услугами данного предприятия своему окружению в связи с тем, что остался довольным от собственного посещения;

- повышать конкурентоспособность за счет рыночной направленности и стремления соответствия своей деятельности тенденциям и правилам современного рынка услугу питания, направлениям кулинарной моды, трендам гастрономической практики и мирового ресторанного опыта;

- выстраивать систему отношений с гостями, направленную на их лояльность и долгосрочность (разовые продажи ни в почете). Важен процесс привлечения потребителей, их вовлеченность и развитие с ними отношений в длительном аспекте на постоянной основе;

- соблюсти баланс интересов предприятия и удовлетворенности при этом максимально потребностей и запросов гостей через владение информации о

покупательском спросе, преимуществах конкурентов, что учитывается в разработке и наличии пакетов предложений своим гостям в зависимости от их значимости для предприятия питания и стадии, на которой находятся их отношения;

– снизить затраты предприятия через изучение поведения и выделения преимуществ потребителей с целью выявления наиболее прибыльного для предприятия питания сегмента, повышения уровня его удержания при одновременном выявлении малоприбыльных потребителей;

– совершенствовать процесс продаж за счет разработки и внедрения в практику обслуживания пред- и послепродажного сервиса, установления длительных отношений и реализации бизнес-процессов активного привлечения потребителей, в который вовлекаются все подразделения и ресурсы предприятия;

– транслировать на всех сотрудников целевую установку на удержание потребителей, присутствующую в философии предприятия, что позволит разрешить противоречия между производственным и обслуживающим персоналом (шеф-поваром и управляющим), связанные с межфункциональным взаимодействием.

Таким образом, чтобы гость был доволен и стал в последствии постоянным потребителем, ему нужно дать возможность получить то, что он хочет в любой момент времени и по разумной цене, предвосхитив его ожидания. В силу этого происходит тенденция увеличения персонализации клиента. Формы и методы работы с ним становятся основой корпоративной бизнес-модели предприятия, которая и есть клиентоориентированность.

Современные потребители услуг питания всё более требовательны к качеству обслуживания и всё чаще обращают внимание на новые технологии в ресторанном бизнесе. Рестораторы, в свою очередь, стараются идти в ногу со временем, придумывая и внедряя различные нововведения, которые удивляют гостей и делают их пребывание в предприятии питания приятным и комфортным.

Список литературы:

1. Джум Т.А., Ксёنز М.В. Спектр предлагаемых услуг как основа сервисной политики предприятия общественного питания. Электронный журнал Краснодарского филиала «РЭУ им. Г.В. Плеханова» «Сфера услуг: Инновации и качество», 2018. № 37.
2. Натейкина Ю.О. Методы развития внутренней клиентоориентированности персонала: Международный научно - исследовательский журнал/ Ю.О. Натейкина. –

Томский государственный университет. - Екатеринбург.: 2016. - №3(45).- 132 с.

3. Семерникова, Е. А. Клиентоориентированность: понятие, критерии / [Электронный документ]: Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2014. – Спецвыпуск № 17.

УДК 351/354

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

УСЛОВИЯ ФОРМИРОВАНИЯ СЦЕНАРНОГО ПРОГНОЗА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

CONDITIONS FOR FORMING A SCENARIO FORECAST OF THE SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE REGION

Аннотация: в статье рассмотрены цель и задачи прогнозирования социально-экономического развития региона, функции прогнозирования, основные этапы разработки сценариев социально-экономического развития региона; представлены три варианта развития объекта прогнозирования: оптимистический – развитие объекта прогнозирования в благоприятной ситуации; пессимистический (инерционный) – развитие объекта прогнозирования осуществляется в неблагоприятной ситуации; базовый (консервативный) сценарий – обеспечение наибольшей вероятности реализации стратегических целей социально-экономического развития региона.

Abstract: the article considers the purpose and problems of forecasting of socio-economic development of the region, function prediction, the main stages of scenario development socio-economic development of the region; presents three variants of development of object of forecasting: an optimistic development of object of forecasting in a favorable situation; pessimistic (slow) – the development of object of forecasting is carried out in adverse situation; the base (conservative) scenario – ensuring the highest probability of achieving the strategic goals of socio-economic development of the region.

Ключевые слова: прогнозирование, закон системности, закон онтогенеза, закон композиции, закон экономической целесообразности, прогнозный сценарий, этапы разработки сценариев, оптимистический сценарий, пессимистический (инерционный) сценарий, базовый (консервативный) сценарий.

Key words: forecasting, law of consistency, the law of ontogenesis, the composition law, the law of economic feasibility, forecast scenarios, stages of development of the scenarios optimistic scenario pessimistic (slow) script, basic (conservative) scenario.

Прогнозирование как научно обоснованное предвидение динамики экономических и социальных процессов связано со стратегическим и индикативным планированием, программным регулированием хозяйственного развития. Прогнозы, планы и программные разработки дополняют друг друга; прогнозы, как правило, предшествуют составлению планов и программ, являются предварительными этапами их разработки. Прогнозы могут не только предшествовать составлению планов и программ, но и отслеживать возможность их дальнейшей реализации на различных этапах их воплощения в жизнь. Прогнозы являются важным инструментом контроля за ходом реализации хозяйственных решений, на основе прогнозов осуществляется необходимая коррекция управленческих действий в масштабе предприятия, региона, отрасли или национального хозяйства в целом.

Цель прогнозирования заключается в разработке и обосновании программы действий федеральных и региональных органов управления по формированию и поддержанию действенного хозяйственного механизма в отраслях народного хозяйства, стимулирование воспроизводственной деятельности.

Задачи прогнозирования социально-экономического развития регионов следуют из его определения: вынесение научно обоснованных суждений о перспективе явления или процесса, происходящего на данный момент, а также альтернативных путях и сроках их осуществления. В настоящее время прогнозирование и планирование социально-экономического развития регионов представляет собой совокупность процессов определения основных показателей производства в отраслевом и территориальном разрезе, развития социальной инфраструктуры и формирования системы экономического регулирования.

Достижение цели предполагает последовательное решение следующих задач: проведение анализа влияния различных факторов на динамику отраслей экономики; проведение анализа эффективности использования имеющихся производственных ресурсов, определение неиспользуемых резервов и расчет производственного потенциала производителей; определение границ неопределенности и риска, связанных с воздействием внутренних и внешних факторов на изменение показателей

и критериев развития комплекса (при этом для обеспечения надежности и достоверности прогнозов необходимо учитывать весь спектр специфических проблем, связанных с производством и реализацией различных видов товаров и услуг); моделирование возможных вариантов развития системы на основе анализа воздействия факторов неопределенности и риска на ее динамику в целом и адекватного изменения поведения хозяйствующих субъектов рынка (при этом необходимо использовать многовариантный подход, который обеспечит гибкость прогнозных расчетов с учетом как пессимистических, так и оптимистических параметров); расчет прогнозов отдельных показателей развития отраслей народного хозяйства; обоснование организационно-экономических мер, необходимых для выполнения правительственных программ, при условии повышения эффективности производства.

В связи со стоящими задачами основные функции прогнозирования сводятся к следующему: системное и систематическое изучение объектов социально-экономической системы региона (в т.ч. исследование динамики, структуры состояний; типологии социально-экономических объектов); выявление и анализ общих и частных закономерностей и тенденций развития объектов (в т.ч. построение теории функционирования и развития; построение интегральных индикаторов качества или эффективности функционирования предприятий и системы в целом; выявление явных и латентных факторов развития и т.д.); оценка действия выявленных тенденций в будущем; предвидение изменения проблем, требующих решения; выявление возможных альтернатив развития в будущем, а также соответствующая экономическая оценка временных, материальных и финансовых ресурсов по их достижению; разработка системы мониторинга результативности функционирования действующих систем прогнозирования; накопление информации о достоверности разрабатываемых прогнозов с целью их оптимизации.

Методическая постановка процедуры прогнозирования динамических отклонений и случайных факторов в развитии объекта прогнозирования должна исходить из основных законов в методологии прогнозирования:

- закон системности - в соответствии с которым в прогнозно-аналитических расчетах рассматривается взаимосвязь всей совокупности сложно направленных факторов внешней и внутренней среды;

- закон онтогенеза - - предполагает, что организационным системам управления свойственны определенные циклы, развитие которых можно регулировать и прогнозировать таким образом, чтобы процесс циклической динамики с учетом случайных факторов носил планомерный, предсказуемый характер;

-закон композиции - - предполагает, что, с одной стороны, прогноз должен быть детальным, с другой - прогнозно-аналитические расчеты не должны содержать ничего лишнего, рассматривая только основные, принципиальные моменты;

- закон экономической целесообразности - означает, что прогнозируемые сценарии развития отрасли должны предполагать эффективное использование имеющихся ресурсов, вовлечение резервов с целью повышения общей эффективности системы.

Прогнозирование социально-экономического развития региона - это вид научно-практической деятельности, охватывающий вопросы методологии, организационно-методического, информационно-технологического и кадрового обеспечения данной предметной области.

При разработке управленческих решений широкое распространение нашел метод сценариев, дающий возможность оценить наиболее вероятный ход развития событий и возможные последствия принимаемых решений. В целом можно выделить следующие толкования понятия «сценарий»: «обзор, содержащий данные относительно ситуации, внутри которой протекают конкретные процессы, являющиеся объектом прогноза» [10]; «гипотетическая последовательность событий, которая показывает, как из существующей или какой-либо заданной ситуации может шаг за шагом разворачиваться будущее состояние исследуемого объекта» [3]; «описание картины будущего, состоящей из согласованных, логически взаимосвязанных событий и последовательности шагов, с определенной вероятностью ведущих к прогнозируемому конечному состоянию, то есть образу организации в будущем» [5]; «система содержательных предпосылок, на основе которых формируется один из вариантов прогноза» [4]. Последнее определение, выражающее соответствие «условия» задачи прогноза результату ее решения, на наш взгляд, достаточно отчетливо отражает суть термина.

На наш взгляд, сценарием для социально-экономических систем можно назвать систему содержательных и формализованных предпосылок вариантов, а также самих вариантов, которые разрабатываются с целью представления и преодоления

неопределенности, возникающей в процессах исследования конкретной отрасли или управления ею.

Сценарное прогнозирование является, по сути своей, специальной методикой проведения прогнозных исследований и реализует с той или иной степенью успешности принцип системности прогноза. Разрабатываемые специалистами сценарии развития анализируемой ситуации позволяют с тем или иным уровнем достоверности определить возможные тенденции развития, взаимосвязи между действующими факторами, сформировать картину возможных состояний, к которым может прийти ситуация под влиянием тех или иных воздействий.

Для разработки сценариев применяют корреляционный анализ, экстраполяцию трендов, экспертный, расчетно-конструктивный методы, интервальное прогнозирование, качественный анализ и др.

Основные положения и правила разработки прогнозных сценариев можно представить в следующем виде:

- общие положения разработки сценария;
- оценка уровня социально-экономического развития региона;
- определение существенных факторов стратегии региона;
- подготовка специального прогноза по факторам с неопределенными тенденциями;
- рассмотрение возможных альтернативных решений;
- оценка вероятных отклонений от основной идеи проекта при различных вариантах стратегии; специальные правила разработки сценариев;
- структурирование и постановка проблемы;
- определение системы действий, ведущих к достижению цели социально-экономического развития региона и показателей возможного состояния в будущем;
- разработка вариантов сценария будущего состояния региона, их анализ на необходимом разнообразии и вероятность наступления, прогнозирование перспективных показателей по вариантам сценария;
- интерпретация сценариев с учетом возможных ограничений и препятствий, введение в анализ разрушительных событий;
- доводка отобранных сценариев, оценка возможных экономических последствий для региона; внесение необходимых корректировок.

Существует несколько подходов к разработке сценариев, но все они предполагают три общих положения:

- исходным пунктом всегда должна быть точная оценка настоящей стратегической ситуации организации, что ведет к пониманию динамики воздействующих факторов;
- для воздействующих факторов с неопределенными тенденциями развития должны быть выполнены специальные прогнозы и сделаны рациональные предложения экспертов;
- должно быть разработано множество альтернативных сценариев, представляющих собой определенную логическую картину.

Сценарное прогнозирование социально-экономического развития региона представляет собой методику реализации системного исследования сложных развивающихся объектов. Данная дефиниция служит основой формирования цельной процедуры проведения комплексного сценарного исследования объекта прогнозирования. В нашем случае объектом исследования служит социально-экономическая система региона.

В целом цель сценарных построений прогноза может сводиться к трем базовым постановкам или их различным комбинациям: наблюдение за социально-экономическим развитием региона; обнаружение критических ситуаций, «узких мест» в развитии региона; разработка и оценка эффективных стратегий. Две первые цели исследования соответствуют пассивной функции прогноза, последняя - отражает его активную составляющую. Как любой метод научного познания сценарный прогноз во всей его полноте реализует все основные функции научного исследования: описательную, объясняющую, предсказательную и предписательную.

Использование сценарного прогнозирования в условиях рынка обеспечивает: лучшее понимание ситуации, ее эволюции; оценку потенциальных угроз; выявление благоприятных возможностей; выявление возможных и целесообразных направлений деятельности; повышение уровня адаптации к изменениям внешней среды. Построение прогнозных сценариев социально-экономического развития региона - это гипотетическая картина последовательного развития во времени и пространстве событий, составляющих в совокупности эволюцию всей социально-экономической системы.

Алгоритм разработки сценариев социально-экономического развития региона включает в себя три основных этапа (рис. 1).

На первом этапе необходимо выявить наиболее существенные факторы, влияющие на состояние каждого из направлений социально-экономического развития региона, их структурирование, определение тенденций их изменений посредством использования различных методов прогнозирования.

Задачами второго этапа является разработка и выбор альтернативных сценариев будущего социально-экономической системы региона различных направлений, проверка отобранных вариантов на необходимое разнообразие, устойчивость, высокую степень вероятности, а также интерпретация выбранных сценариев социально-экономического развития региона с учетом возможных противодействующих событий.

На третьем этапе разрабатывается окончательный вариант сценария с учетом всех вновь открывающихся факторов, оценка влияния динамики отдельных направлений социально-экономического развития региона, а также перенос сценария на практическую основу (формулирование стратегии развития, разработка системы планов).

Построение прогнозного сценария основано на установлении логической последовательности состояний прогнозируемого объекта в зависимости от состояния окружающей среды во времени и рассматривает различные варианты развития данного объекта. Как правило, каждый сценарий состоит из трех частей. В первой части приводится описание существующей реальности и динамических характеристик исследуемого объекта. Во второй рассматриваются возможные варианты будущего развития объекта прогнозирования. В третьей приводятся конечные варианты прогнозных расчетов.

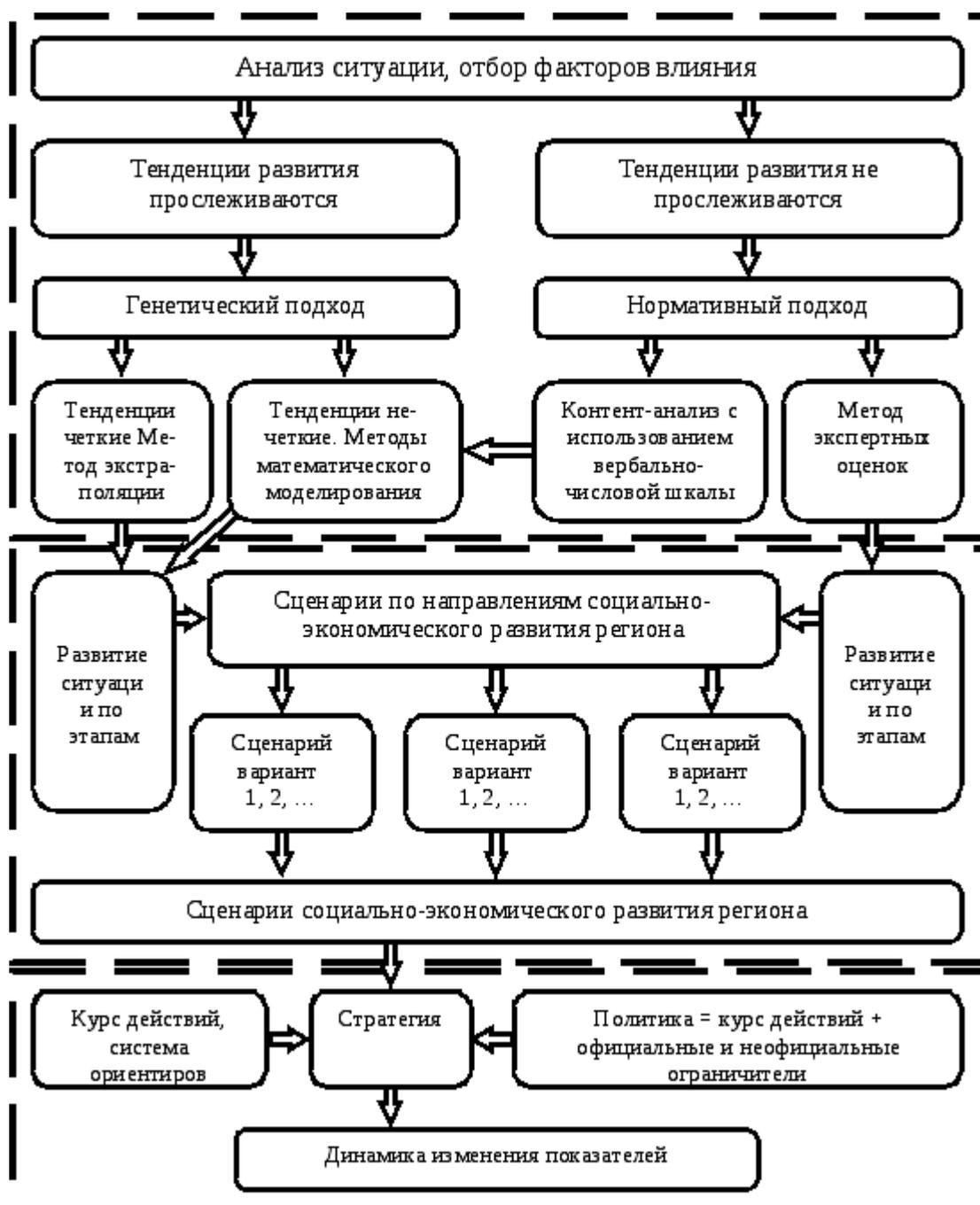


Рис. 1 – Основные этапы разработки сценариев социально-экономического развития региона

Прогнозный сценарий обычно рассматривает три варианта развития объекта прогнозирования: оптимистический – развитие объекта прогнозирования в благоприятной ситуации; пессимистический (инерционный) – развитие объекта прогнозирования осуществляется в неблагоприятной ситуации; базовый

(консервативный) сценарий – обеспечение наибольшей вероятности реализации стратегических целей социально-экономического развития региона.

Оптимистический сценарий предполагает максимальное раскрытие потенциала развития региона, достижение необходимого уровня конкурентоспособности среди регионов. При этом: успешно реализуется модель новой экономической политики, обеспечивающей полноценное развитие агропромышленного производства, основанного на эколого-технологической парадигме; институционализируется структура экономики муниципальных территорий; развивается инновационная деятельность и наукоемкое производство с использованием современных технологий; складывается привлекательность территории, формируется ее имидж, возрастает роль и место республики на федеральном уровне; растет конкурентоспособность агропромышленного производства и человеческого капитала.

Пессимистический (инерционный) сценарий предполагает замедление темпов экономического роста (возможно временное ухудшение положения в зависимости от влияния внешних факторов, для этих условий будет рассматриваться инерционный пессимистический сценарий), развитие идет по общероссийским инерционным трендам, существующие ресурсные ограничения не преодолеваются. В такой ситуации реализуются только наиболее приоритетные и наименее ресурсоемкие проекты, а также проекты с федеральной поддержкой.

Основные параметры инерционного сценария: закрепление позиций в традиционных сферах с целью формирования устойчивой модели развития, позволяющей обеспечить незначительное сокращение разрыва в конкурентоспособности большинства отраслей экономики региона от уровня развития экономики других регионов; стабилизация ситуации в малом предпринимательстве снижает угрозу роста безработицы; ограничение количества долгосрочных приоритетных проектов и программ, реализующих сравнительные преимущества экономики региона и его социальной сферы; незначительный рост инвестиционной активности за счет местных предпринимателей и бизнес-структур; незначительный рост интеграционных процессов с соседними регионами и поддержание сложившихся международных связей способствует пространственному развитию региона; закрепление сложившейся институциональной среды, способствующей устойчивому и сбалансированному развитию. Реализация инерционного сценария предполагает незначительный рост социально-экономических показателей региона.

Базовый сценарий предполагает реализацию необходимых мероприятий, направленных на преодоление негативных тенденций и ресурсных ограничений. В данном варианте реализуются проекты с низким риском и ряд ключевых крупных проектов с повышенными рисками, но обеспечивающих значительный рост экономики и социальной сферы.

Основные параметры базового сценария: закрепление конкурентных преимуществ в традиционных сферах, стимулирование роста конкурентоспособности во всех возможных отраслях с целью формирования устойчивой сбалансированной модели развития, формирование модели новой экономики, соблюдающей баланс интересов наукоемкого агропромышленного производства, лесного хозяйства, оздоровительного туризма, транспортной отрасли и инновационных производств; развитие человеческого потенциала за счет повышения благосостояния и модернизации социальной сферы, а также рачительного использования природно-ресурсной ренты; осуществление большинства долгосрочных приоритетных проектов и программ совместно с федеральным центром; значительное улучшение инвестиционного климата для местного предпринимательства, а также российских и возможно иностранных инвесторов, ощущающих поддержку федеральных и региональных структур; создание предпосылок для активизации инновационной деятельности в регионе, способствующей поступательному развитию наукоемких производств. Реализация базового сценария предполагает рост социально-экономических показателей региона (на уровне 3-5 %) в год.

Для выделения особенностей разработки прогнозных сценариев региональной социально-экономической системы необходимо проанализировать всю совокупность причин, определяющих развитие, или факторов: внутренние (эндогенные факторы) обусловлены закономерностями отдельных элементов региональной социально-экономической системы и системы в целом, характеризуют саморазвитие системы; внешние (экзогенные) факторы, обусловлены взаимодействием социально-экономической системы региона с внешней средой.

Внутренние факторы больше зависят от самого региона. Они формируют социально-экономическую систему региона как единую систему, взаимосвязь и взаимодействие элементов которой приводит к достижению стоящих перед ней целей. Поэтому изменение одного или нескольких факторов может привести к нарушению

свойств всей системы. Следовательно, меры управленческого воздействия должны быть направлены на сохранение целостности этой системы.

Внешние факторы формируют среду, в которой находится регион, эти факторы являются инертными и не поддаются воздействию со стороны администрации региона. Это вызвано тем, что эта среда характеризуется большей сложностью, динамичностью и неопределенностью, что существенно затрудняет учет факторов внешней среды при принятии организационных решений.

Влияние внешней среды называется прогнозным фоном, а параметры внешней среды - фоновыми параметрами. Факторы, с помощью которых осуществляется целенаправленное воздействие на систему и на ее элементы, называются управляющими параметрами. Факторы, значение которых объективно непредсказуемо и составляет систему предположений об условиях будущего развития, называются сценарными факторами.

При управлении социально-экономическим развитием региона, его моделировании и определении оптимальных параметров, детальному анализу должны быть подвергнуты собственные, эндогенные и экзогенные факторы формирования институциональной среды. К собственным факторам, оказывающим влияние на уровень и темпы развития социально-экономической системы можно отнести трудовые ресурсы, наличие полезных ископаемых и инновационный потенциал. Экзогенные факторы определяются поведением внешней, по отношению к региону, среды. Причем здесь следует выделить прямое влияние государства (величина МРОТ, объем дотаций и др.), так и опосредованное влияние мировой экономической ситуации, которая оказывает влияние на экономическую ситуацию в стране, и, через нее, на экономику региона.

Сценарное прогнозирование является одним из наиболее эффективных инструментов предвидения тенденций и вариантов социально-экономического развития региона. Прогнозные сценарии включают в себя прогнозные модели, описывающие вероятные направления развития с учетом воздействия основных факторов прогнозного окружения и комплекс действий управленческого характера, направленный на минимизацию последствий кризисных ситуаций и повышение эффективности функционирования социально-экономических систем.

В целом построение сценариев направлено на выделение ключевых моментов развития исследуемого объекта и разработку на этой основе качественно различных

вариантов его динамики и предполагает всесторонний анализ и оценку каждого из полученных вариантов, изучение его структурных особенностей и возможных последствий реализации.

Список литературы:

1. Краснодарский край в цифрах. 2018. Статистический сборник. Краснодарстат. – Краснодар, 2019. – 302 с.
2. Педанов Б. Б. Разработка инструментария оценки эффективности управления социально-экономическим развитием муниципальных образований: автореф. дисс. ... к.э.н. / Б.Б. Педанов. – Краснодар, 2016. – 24 с.
3. Рабочая книга по прогнозированию / Под ред. И.В. Бестужева-Лады. – М.: Мысль. - 1914. – 496 с.
4. Саркисян С.А. Прогнозирование развития больших систем / С.А. Саркисян. – М.: Статистика. - 2015. – 191с.
5. Шибалкин О.Ю. Проблемы и методы построения сценариев социально-экономического развития /О.Ю. Шибалкин. – М.: Наука. - 2013. – 172 с.
6. Батейкин Д.В. Прогнозирование социально-экономического развития регионов / Д.В. Батейкин // Вестник АКСОР. – 2016. – № 1(37). – С. 209–213.
7. Варьяш И.Ю. Макроэкономическое прогнозирование: композиция вероятностей против конфликта сценариев / И.Ю. Варьяш, И.В. Никонов // Финансовая политика: проблемы и решения. – 2015. – №43. – С. 13-21.
8. Нижегородцев Р.М. Прогнозирование показателей социально-экономического развития региона / Р.М. Нижегородцев, Е.И. Пискун, В.В. Кудревич // Экономика региона. – 2017. Т. 13. – № 1. – С. 38-48.
9. Палей А.Г. Анализ и прогнозирование социально-экономического развития региона / А.Г. Палей, Г.А. Поллак / В сборнике: Россия в меняющемся мире: социально-экономические, политические и гуманитарные ориентиры Материалы XXXII Международной научно-практической конференции. 2015. – С. 162-165.
10. Суворов А.В. Макроэкономический анализ сценариев функционирования экономики России в краткосрочной перспективе /А.В. Суворов // Экономика и математические методы. - 2014. - № 4.

УДК 332

Насыбулина В.П.*к.э.н., доцент**кафедры экономики и управления**Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова.***Кухаренко Л.В.***канд.культ.н., доцент**Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова***Ивлева С.С.,***обучающийся**Краснодарский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова***Бобырь В.Н.***обучающийся**Краснодарский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова*

КЛЮЧЕВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ПРОБЛЕМЫ ТРУДОУСТРОЙСТВА МОЛОДЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ ТРУДА

KEY TRENDS AND PROBLEMS OF EMPLOYMENT OF YOUNG SPECIALISTS IN THE RUSSIAN LABOR MARKET

Аннотация: в данной статье описаны основные проблемы, связанные с устройством на работу молодых выпускников высших учебных заведений и средних профессиональных, проанализированы показатели безработицы и проиллюстрированы в таблицах и рисунках, рассмотрено соотношение вакантных мест с количеством безработного населения по регионам страны.

Abstract: This article describes the main problems associated with the employment of young graduates of higher educational institutions and secondary vocational, unemployment rates are analyzed and illustrated in tables and figures, the ratio of vacant places with the number of unemployed in the regions of the country is considered.

Ключевые слова: рынок труда, трудоустройство, молодые специалисты, безработица, вакансии, высшее образование.

Keywords: labor market, employment, young specialists, unemployment, vacancies, higher education.

На сегодняшний день в Российской Федерации наблюдается среди молодого населения значительный уровень безработицы. Если рассматривать официальные

данные Росстата, то можно заметить, что уровень безработицы у людей в возрасте 15-24 года во много раз выше, чем по населению в целом. Причем, у несовершеннолетних и не имеющих высшего образования этот показатель на 12,3% выше, чем у молодежи, получающей высшее образование. Рассматривая этот вопрос, можно учесть, что по официальным данным трудоустройства выпускников высших учебных заведений в 2018 году нашли свое рабочее место около 75% молодых специалистов, окончивших высшие учебные заведения и только 65% - окончивших средние учебные заведения. Надо отметить, что большинство из данной категории не могут найти работу по своей специальности. Именно поэтому мы рассмотрим данную проблему.

В России проблемы с трудоустройством рассматриваются в трёх аспектах. В начальном проводится изучение, связанное с трудоустройством молодёжи, получившей высшее образование. Если вникнуть конкретнее, то надо сказать, что в этом направлении изучаются факторы, которые определяют успешность трудоустройства, совпадение должности на первой работе с фактической профессией по диплому, также дают критику об этом соответствии. Менее интересны в этой теме исследователям выпускники СПО.

В следующем аспекте определяется судьба в трудоустройстве категорий людей, которые имеют определённую социальную незащищенность. К таким категориям относятся молодые мамы и инвалиды.

В третьем аспекте большое внимание уделяется на исследование методов, направленных на нахождение работы и их результативности. Наиболее часто встречающимся в этом направлении является поиск свободных рабочих мест онлайн и с помощью взаимосвязи с людьми, обладающими определенной квалификацией и опытом.

Также у некоторых авторов книг по экономике труда вызывает интерес рассмотрение проблемы с точки зрения отнесения способности получения рабочего места к компетенции, образуемой в ходе получения учебной квалификации. Ими же проводится проверка в виде опроса наличия указанной компетенции у студентов некоторых вузов. Но все же в наши дни в экономической литературе достаточно плохо выявлены причины проблем, связанных с поиском работы. В данной статье мы более подробно рассмотрим эти проблемы.

Рассмотрим статистические показатели по трудоустройству в РФ. По официальным данным федеральных служб России за последние 3 года в нашей стране

фиксируется понижение уровня беспокойства на рынке труда. Этот факт является положительным для кандидатов. Важно отметить, что коэффициент напряженности стремится к значительной малой точке, закреплённой исторически. Данный показатель основывается на фактических данных, что не является отражением действительности, так как здесь учитываются только безработные, обратившиеся в службу занятости, а как известно, они отражают не полное количество безработных.

Количество граждан, которые обратились в государственные органы по трудоустройству населения, уменьшилось больше, чем на треть за последние 3 года. В этот же период наблюдается повышение востребованности рабочей силы (рис.1). Это может быть связано с рядом факторов. Во-первых, со снижением количества граждан в возрасте 16-64 лет. Анализируя официальные данные, можно заметить, что 2 года назад наблюдалось уменьшение числа работников на 500 тыс. человек. Во-вторых, это связано с тем, что специалисты часто меняют место работы, что обуславливает тем, работодатель не может удовлетворить их запросы, связанные с условиями трудовой деятельности.

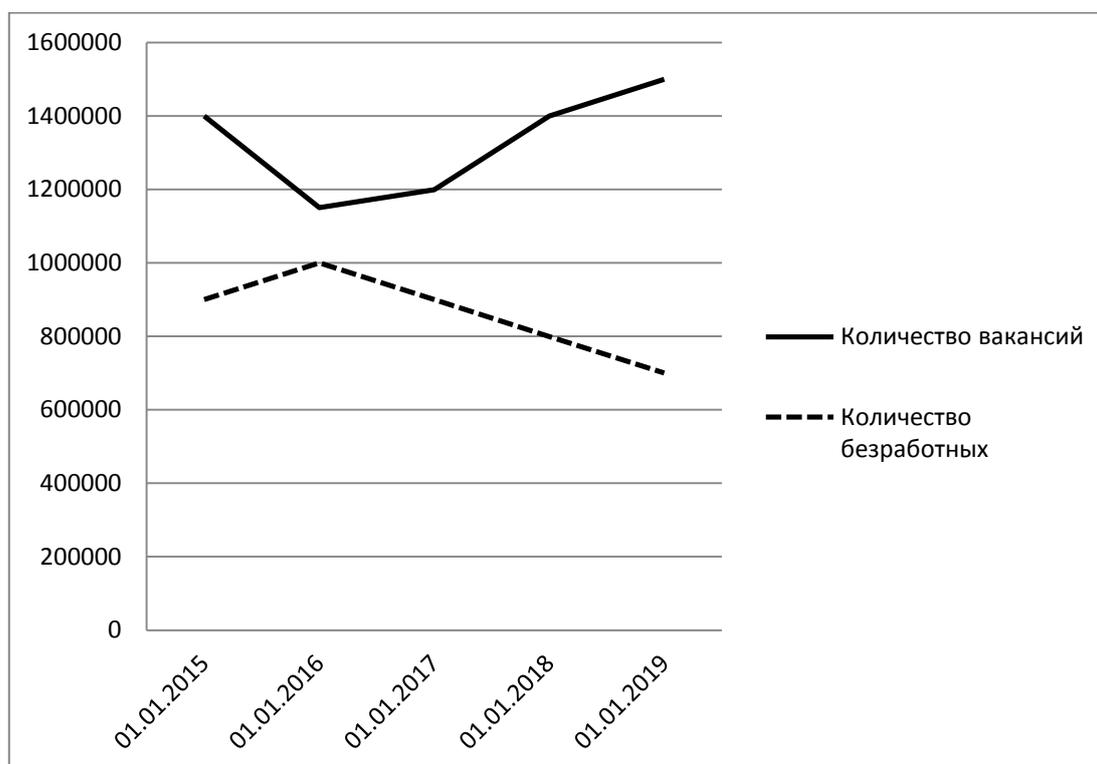


Рис. 1. Данные о вакансиях и безработных за последние 5 лет.

Для наглядного примера проанализируем актуальные официальные данные о состоянии рынка труда по федеральным округам РФ (табл.1). Из таблицы видна существенная разница в напряженности по регионам страны. Можно заметить, что при низком коэффициенте напряженности наблюдается наибольшее количество вакантных мест. Это прослеживается в Центральном и Приволжском округах.

Таблица 1.

Официальные данные по количеству свободных вакансий и безработных на начало 2019 года

Субъекты федерации	Кол-во безработных	Кол-во свободных рабочих мест	Коэф. напряженности
В общем по России	693 200	1 485 830	0,5
ЦФО	119 500	388 130	0,3
СЗФО	58 500	138 900	0,4
ЮФО	55 200	141 950	0,4
СКФО	121 600	33 900	3,6
ПФО	121 650	252 550	0,5
УФО	59 130	107 200	0,6
ДФО	39 280	177 200	0,2

Источник: разработана в соответствии с данными Федеральной службы по труду и занятости (www.rostrud.ru/rostrud/deyatelnost/?CAT_ID=6293/)

Изучив таблицу, можно отметить, что самый большой коэффициент напряженности зафиксирован в Северо-Кавказском федеральном округе. Это обусловлено тем, что количество свободных рабочих мест в регионе значительно ниже количества безработных людей. Мы можем заметить, что только в этом субъекте наблюдается такая большая разница между рассматриваемыми показателями и она равна 87 700 чел.

Исходя из того, что действительное количество безработных в прошлом году более чем в 5 раз превзошло то количество, которое зафиксировано службами занятости, можно сказать о том, что реальный коэффициент напряженности превосходит данные по официальным источникам.

Далее обратим внимание на показатели безработицы и заинтересованность в работе выпускников ВУЗов и СПО. Росстатом ежегодно осуществляется проверка

трудовых ресурсов в каждом субъекте РФ. Данное обследование направлено на понимание действительной на рынке труда и выявление размеров уровня безработицы относительно специалистов среди молодежи. Таким образом, эта проверка помогает узнать денотативные данные в регионе и по стране. Объектом этой проверки выступает домашнее хозяйство, к которому относят граждан от 15 лет.

Основываясь на данных, полученных в ходе исследования, были просчитаны индикаторы для специалистов среди молодежи, характеризующие вовлеченность в рабочую силу и безработицу. Следует заметить, что в законах РФ не существует такого понятия как «молодой специалист», поэтому могут возникнуть некоторые затруднения. В ходе рассмотрения определенных законодательных актов была выявлена возрастная граница. Молодыми специалистами считаются граждане до 30 лет включительно. Также для сравнения будут представлены данные по всем гражданам, имеющим специальность. К ним относятся люди до 49 лет, это связано с возможностью преждевременного выхода на пенсионное обеспечение. Все показатели были получены с официальных сайтов, последним годом рассмотрения является 2017 год, поскольку показателей за последующие года нет (табл.2).

Таблица 2.

Показатели участия в рабочей силе и безработице специалистов среди молодежи с высшим образованием

Показатель	Кол-во специалистов с высшим образованием	Молодые специалисты с высшим образованием				
		2013 г. выпуска	2014 г. выпуска	2015 г. выпуска	2016 г. выпуска	2017 г. выпуска
Безработица, %	3,1	3,8	4,2	6,3	11,1	30,2
Граждане без опыта работы среди безработных, %	31,2	28,3	48,5	56,8	72,9	89,2
ЭНА, %	6,0	7,8	7,6	8,2	9,9	17,7
Граждане, которые не нашли работу среди ЭНА, %	1,1	1,1	1,1	2,5	1,1	1,3

Источник: Росстат(<https://www.gks.ru/>)

Из представленной таблицы видна разница между уровнем безработицы среди граждан, окончивших высшие учебные заведения, и всего населения в целом. Доля безработицы по стране в целом составляет 5,2%. Абсолютная разница между ними

составляет 2,1%. Уровень безработицы среди молодежи с высшим образованием гораздо выше, чем среди всех людей с высшим образованием. И этот показатель постепенно увеличивается с каждым годом.

Очевидно, что люди без опыта работы и недавно вышедшие на рынок труда для предоставления рабочей силы не пользуются спросом у работодателей. После проведения опроса было выявлено, что чем больший срок прошел после окончания высшего учебного заведения, тем больше специалистов имеют опыт работы. Со временем на трудоустройство более значительно начинают влиять другие факторы.

Как уже говорилось, данные Росстата не могут отразить реальную ситуацию на рынке труда, так как существует теневая безработица и не все граждане обращаются в органы занятости. Люди, которые так и не смогли найти работу, относятся к ЭНА. Отметим, что доля данной категории населения до 49 лет достигает 6%, а если рассматривать молодых специалистов, то этот показатель значительно выше, а именно на 11%.

Аналогичные данные представим для выпускников СПО (табл.3).

Таблица 3.

Показатели участия в рабочей силе и безработице специалистов среди молодежи со средним профессиональным образованием

Показатель	Кол-во специалистов со средним профессиональным образованием	Молодые специалисты с высшим образованием				
		2013 г. выпуска	2014 г. выпуска	2015 г. выпуска	2016 г. выпуска	2017 г. выпуска
Безработица, %	4,4	7,4	7,3	11,1	14,1	33,7
Граждане без опыта работы среди безработных, %	28,8	57,2	52,2	56,6	68,3	87,3
ЭНА, %	7,1	9,9	11,1	13,9	13,3	23,7
Граждане, которые не нашли работу среди ЭНА, %	2,6	2,1	2,7	1,7	1,9	0,3

Источник: Росстат (<https://www.gks.ru/>)

Также факторами, влияющими на ЭНА являются: получение второго высшего образования, повышение ученой степени, рождение ребенка, служба в армии. Категорию «отчаявшегося» населения определяют как граждан, способных работать на

данный момент, но из-за прошлых неудач не ищущих работу. Заметим, что доля этой категории в среднем составляет 1%, а для специалистов среди молодежи этот показатель немного выше.

У выпускников СПО безработица выше, чем у лиц с высшим образованием на 1,3%, но ниже показателя по всему населению на 0,8%. Заметим, что у людей со средним профессиональным образованием в ходе получения опыта рассматриваемый показатель снижается не так быстро, как у людей с высшим образованием. Именно из-за недостатка опыта работы выпускники долгое время ищут свое место на рынке труда.

Так как после получения среднего профессионального образования многие поступают на высшее, доля ЭНА выше среди специалистов с СПО по сравнению со специалистами выпускников ВУЗов.

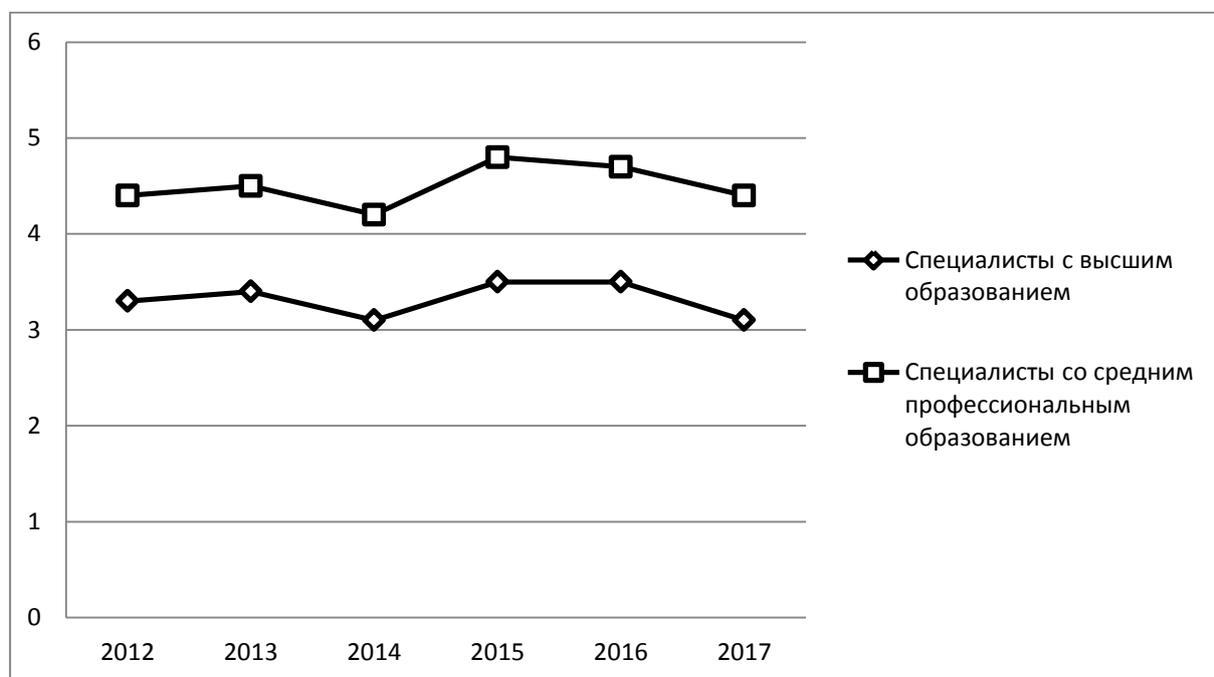


Рис. 2. Уровень безработицы среди специалистов с высшим и средним профессиональным образованием за последние годы, %.

Представим динамику изменения безработицы за последние несколько лет среди всех специалистов (рис.2). Можно заметить, что на представленной диаграмме отражено то, что уровень безработицы среди всех молодых специалистов имеет маленькую амплитуду колебания и отличается друг от друга. Подчеркнем, что данный показатель у выпускников прошлого года имеет ощутимые колебания. Если учесть, что

в 2015-2016 гг. экономика РФ находилась на стадии спада, то можно сделать вывод о том, что состояние национальной экономики отражается на возможности трудоустройства молодых специалистов.

Подводя итог данному анализу, мы заметили влияние состояния экономики страны на проблемы, связанные с безработицей среди специалистов с высшим и средним профессиональным образованием.

Далее рассмотрим основные причины трудностей с устройством на работу молодых специалистов. По нашему мнению, можно выделить ряд причин: уровень подготовки специалистов, слишком завышенные ожидания выпускников от работы, отсутствие возможности повышения квалификации на рабочих местах.

Итак, рассматривая первую причину, можно сказать о том, что при недостаточном количестве данных, которые могут охарактеризовать качество и уровень подготовки выпускников ВУЗов и СПО, есть второстепенные данные, которые говорят о стремительном снижении уровня подготовки специалистов в РФ и о том, что Россия находится ниже по данному уровню, чем страны с развитой экономикой.

Всероссийский опрос работодателей отразил их негативное отношение к качеству подготовки в учебных заведениях. Большая часть опрошенных выделяет малое количество опыта у выпускников, половина говорит о плохом знании выпускниками теории. Уровень готовности выпускников к работе в основном оценивают как средний, около трети опрошенных голосуют за низкий, и только 13% говорят о высоком уровне.

Главной причиной снижения уровня образования в РФ выступает переход ВУЗов на болонский метод. Из-за сокращения учебного времени приходится сжимать учебную программу и успевать изучать большое количество тем в краткие сроки, также приходится убирать из учебной программы некоторые дисциплины, которые могут сформировать определенные навыки. Даже появление магистратуры не смогло восполнить недостаток времени при обучении на бакалавра.

Рассмотрим вторую причину. Она может проявиться в том, что молодой работник может либо недооценить свои перспективы на рабочем месте так и переоценить. Если молодой специалист переоценивает свои перспективы, то он может долго искать работу, которая удовлетворяла бы всем его требованиям. Чаще всего это связано с желанием получать много и сразу.

Сами выпускники тоже проходили вышеупомянутый опрос, но их мнение совсем не сходится с мнением работодателей. Только 5% молодых специалистов оценили уровень подготовки выпускников Российских вузов как низкий, а 25% указали на недостаток знаний теории.

Ситуация, когда молодой специалист недооценивает свои перспективы, может привести к тому, что у них вообще не будет стимула поиска работы. Это также может быть связано со страхом решать новые задачи, страхом менять что-то в своей жизни, ошибаться и страхом перед неизвестным будущим развитием. Это оказывает влияние на срок нахождения «в поиске работы».

Перейдём к третьей причине. Одной из главных стадий подготовки кадров является обучение на рабочем месте. Именно здесь молодой специалист усваивает важные направления, которые широко применяются в будущей работе. Этот этап в зарубежных странах представляет собой процесс накопления человеческого капитала. В России же эту стадию затрагивают не так глубоко.

К сожалению, очень мало времени уделяется дополнительному образованию. Об этом свидетельствуют различные экономические причины. Например, в условиях высокой текучести кадров предприятию невыгодно инвестировать значительные ресурсы в работников, тем более в тех, кто только недавно был нанят на предприятие.

Таким образом, мы пришли к выводу, что проблема трудоустройства специалистов среди молодежи имеет значительные вес.

Список литературы:

1. Албитова Н.В., Пашкова С.Е., Антонова Г.В. Региональный опыт содействия занятости женщин с детьми // Экономика и управление: проблемы, решения. – 2017. – № 12. – с. 75-82. – url: <https://elibrary.ru/item.asp?id=32331756>.
2. Горина Т.И., Кефели В.Б. Проблемы трудоустройства инвалидов: региональный аспект // Вестник Института социологии. – 2016. – № 3(18). – с. 97-111. – doi: 10.19181/vis.2016.18.3.414.
3. Клячко Т.Л., Семионова Е.А. Трудоустройство выпускников системы среднего профессионального образования // Экономическая политика. – 2018. – № 2. – с. 100- 125. – doi: 10.18288/1994-5124-2018-2-06.

4. Мозговая А.В, Яишников А.Ю. Способность к трудоустройству как ресурс профессиональной адаптации личности // Вестник Института социологии. – 2018. – № 3(26). – с. 143-157. – doi: 10.19181/vis.2018.26.3.530.

5. Насыбулина В.П., Брикота Т.Б., Федорова Н.Б.// Уровень и качество жизни населения России, как одна из важнейших социальных категорий// Инновационные процессы в экономике и бизнесе: научный взгляд материалы IV международной научно-практической конференции. Под общей редакцией Жулиной Е.Г.. Саратов, 2019. С. 87-92.

6. Рощин С., Солнцев С., Васильев Д. Технологии рекрутинга и поиска работы в эпоху Интернета// Форсайт. – 2017. – № 4. – с. 34-43. – doi: 10.17323/2500-2597.2017.4.33.43

7. Сандлер Д.Г., Сущенко А.Д., Кузнецов П.Д., Печенкина Т.Е. Трудоустройство выпускников и его связь с качеством высшего образования // Университетское управление: практика и анализ. – 2018. – № 3(115). – с. 73-85. – doi: 10.15826/umpra.2018.03.028.

8. Чердниченко Г.А. Первое трудоустройство после вуза (по материалам опроса Росстата РФ) // Социологические исследования. – 2018. – № 8(412). – с. 91-101. – doi: 10.31857/S013216250000764-3.

УДК 658.14

Петровская А.В.,*к.э.н., доцент**кафедры финансов и кредита**Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова***Бокий А.Н.,***магистрант**кафедры финансов и кредита**Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова***ОЦЕНКА СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА КОМПАНИЙ-РИТЕЙЛЕРОВ****ASSESSMENT OF CAPITAL STRUCTURE OF RETAIL COMPANIES**

Аннотация: Структура капитала - это динамический показатель, который меняется в зависимости от целей и задач организации, ее жизненного цикла, изменения внешней среды и прочих факторов. Политика формирования капитала складывается под влиянием ряда объективных и субъективных факторов, присущих конкретной организации. Вместе с тем, на практике наблюдаются общие тенденции в соотношении отдельных элементов капитала, характерные для той или иной отрасли. На примере компаний-ритейлеров мы оценили структуру капитала, присущую для крупных предприятий розничной торговли.

Abstract: The capital structure is a dynamic indicator that varies depending on the goals and objectives of the organization, its life cycle, changes in the external environment and other factors. The policy of capital formation is influenced by a number of objective and subjective factors inherent in a particular organization. However, in practice, there are general trends in the ratio of individual elements of capital inherent in a particular industry. Using the example of retailers, we estimated the capital structure that is characteristic of large retailers.

Ключевые слова: финансовые ресурсы, собственный капитал, заемный капитал.

Keywords: financial resources, equity, borrowed capita.

Деятельность в условиях рыночной конкуренции требует от руководителей и менеджеров компаний принятия управленческих решений, приводящих к максимизации прибыли при минимизации затраченных средств. Все это невозможно

без формирования оптимальной структуры капитала предприятия, позволяющей компании развиваться.

Конкуренция на рынке продовольственного ритейла в последние пять лет продолжает расти, рынок продолжает консолидироваться за счет крупных ритейлеров. Настоящее исследование позволяет ответить на вопросы: каковы общие проблемы при формировании финансовых ресурсов и какова их структура у компаний-ритейлеров? Для этого мы сделали выборку действующих на конец 2018 года компаний-ритейлеров с объемом выручки более 150 млрд. руб. (таблица 1).

Таблица 1.**Крупнейшие компании-ритейлеры РФ**

Краткое наименование	Выручка за 2018 год, тыс руб,	Регион	Дата регистрации
АО "ТАНДЕР"	1 280 929 622	Краснодарский край	1996-06-28
АО "ТОРГОВЫЙ ДОМ "ПЕРЕКРЕСТОК"	878 818 369	г. Москва	1994-03-24
ООО "ЛЕНТА"	438 811 980	г. Санкт-Петербург	2003-11-04
ООО "АШАН"	270 656 887	Московская область	2001-05-14
АО "ДИКСИ ЮГ"	265 976 884	Московская область	2001-03-26
ООО "О'КЕЙ"	150 422 404	г. Санкт-Петербург	2001-07-30

Совокупная доля выручки этих организаций в розничном товарообороте, по состоянию на конец 2018 года, составляет 53 %, что наглядно видно на рисунке 1.

На основании данных финансовой отчетности этих организаций, мы определили структуру финансовых ресурсов группы компаний и для наглядности представили ее на рисунке 2.

Как видно из представленных данных, доля краткосрочных обязательств свыше 50 % в общей сумме ресурсов характерна только для АО «Тандер», что свидетельствует о том, что организация ведет наиболее агрессивную политику формирования текущих пассивов. Наиболее сдержанную политику реализует ООО «Лента» - краткосрочные обязательства у организации минимальны – их доля составляет около 30 % совокупных ресурсов. В то же время, ООО «Лента» более активно использует привлечение долгосрочных источников, а удельный вес собственного капитала организации сопоставим с показателем АО «Тандер» -22-23 %. Минимальная доля собственных

ресурсов отмечена у ООО «О Кей» - их величина на конец 2018 года составляет около 18 %, а максимальное значение – почти 40 % - у АО «Дикси Юг».

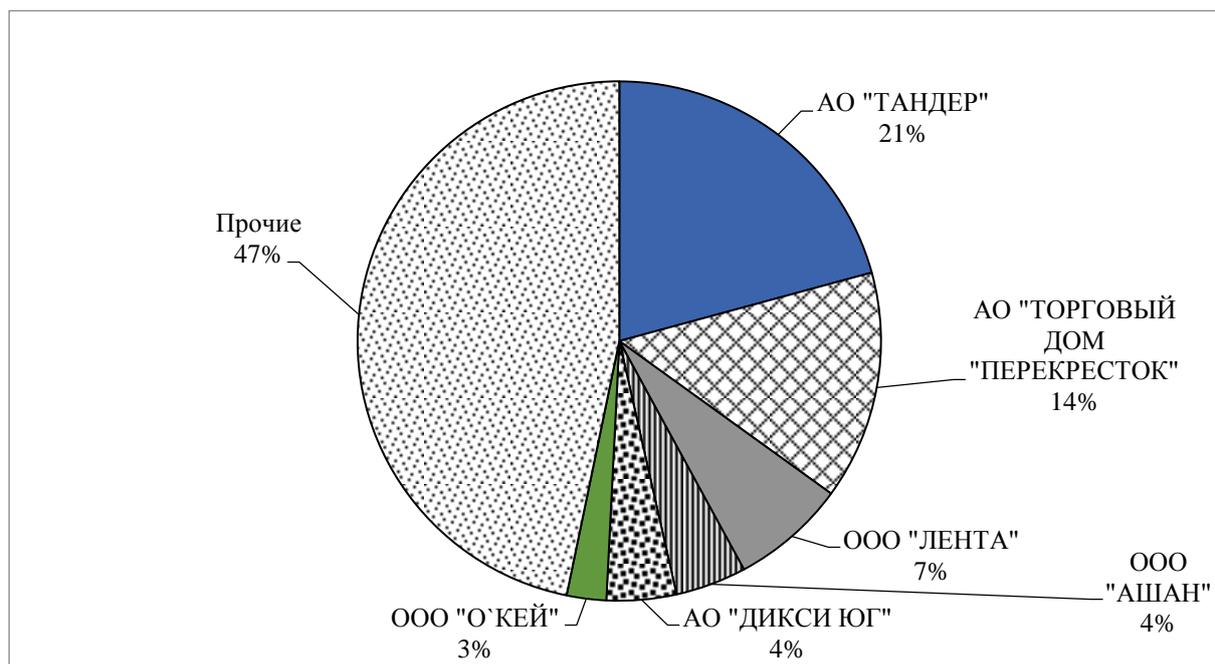


Рис. 1. Доля розничного рынка компаний-ритейлеров (на 31.12.2018)

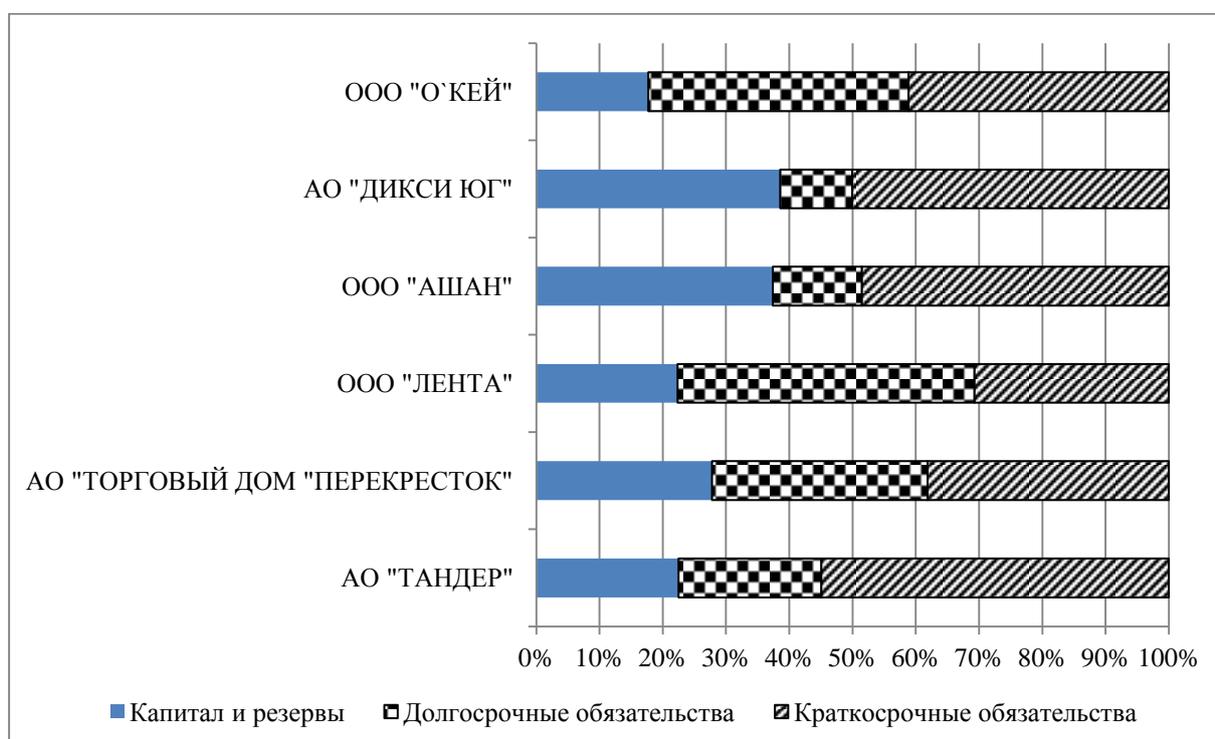


Рис. 2. Структура финансовых ресурсов компаний-ритейлеров на 31.12.2018

Для объективности выводов, проследим, как изменялась структура капитала

крупнейших компаний-ритейлеров в динамике за последние 8 лет. С целью сопоставимости показателей различных хозяйствующих субъектов используем относительные величины и коэффициенты, характеризующие соотношение элементов капитала и устойчивость организации:

- удельный вес собственного капитала (коэффициент автономии);
- соотношение заемных и собственных средств;
- обеспеченность собственными оборотными средствами;
- доля долгосрочных обязательств в совокупном капитале.

В выборку включены 4 организации: АО «Тандер», ООО «О Кей», ООО «Лента» и АО «ТД «Перекресток». Временной период – с 2011 по 2018 гг.

Рассчитывая независимость предприятия, в первую очередь определяют обеспеченность собственными средствами (автономию). Теоретически определенное нормативное значение коэффициента должно быть не меньше 0,5. Оптимальным же для большинства предприятий эксперты считают показатель 0,7. Как показывает практика, крупные предприятия работают со значением коэффициента автономии 0,3-0,4. Это зависит от отрасли, а также соотношения оборотных и необоротных активов. Данные о динамике коэффициента автономии предприятий-ритейлеров представлены на рисунке 3.

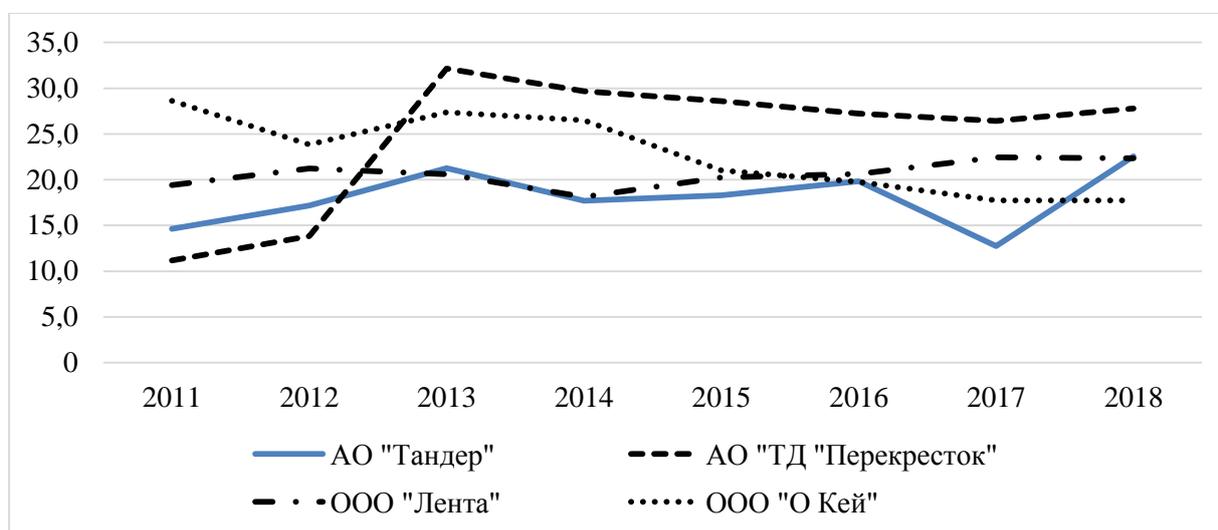


Рис. 3. Динамика коэффициента автономии предприятий-ритейлеров в 2011-2018 гг.

Как видно из представленных данных, с 2012 по 2017 год у трех организаций отмечена тенденция к росту доли собственного капитала. Наибольшей независимостью,

согласно коэффициенту автономии, обладает АО «ТД «Перекресток» - с 2013 года это предприятие не снижает долю собственного капитала ниже 25 %. Относительно стабильной (в пределах 20-22%) остается на протяжении всего периода исследования доля собственного капитала у ООО «Лента», незначительное уменьшение в 2014 году связано с описанными выше причинами, вызвавшими кризисную ситуацию в стране. Несколько «теряет свои позиции» ООО «О Кей»- до 2016 года собственный капитал этой организации превышал 20 %, а позже снизился до уровня 17%.

У АО «Тандер» коэффициент автономии вплоть до 2018 года оставался ниже 0,2, и можно утверждать, что с 2013 по 2017 год у организации был самый низкий показатель доли собственных средств. В 2018 году прирост собственных ресурсов позволил достичь среднеотраслевых показателей, зафиксировав значение коэффициента на уровне 22,6 %.

Преобладание заемного капитала в структуре пассивов АО «Тандер» на протяжении исследуемого периода отражает и рисунок 4, где наглядно представлена динамика соотношения заемного и собственного капитала предприятий-ритейлеров в 2011-2018 гг.

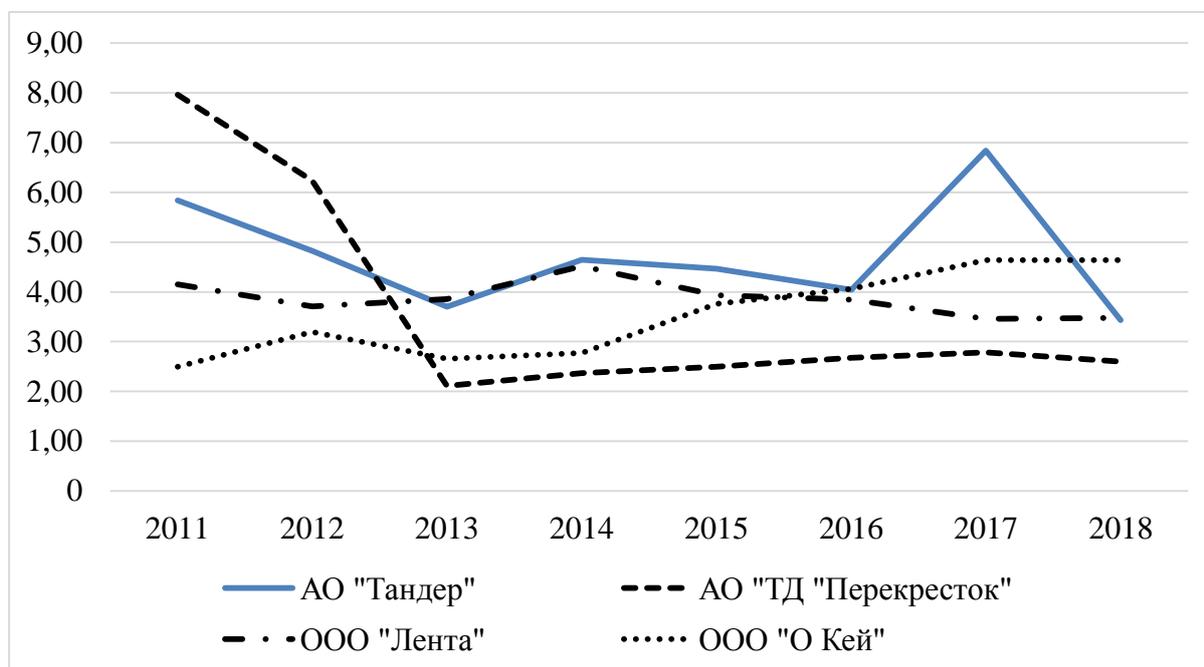


Рис. 4. Динамика соотношения заемного и собственного капитала предприятий-ритейлеров в 2011-2018 гг.

Еще один показатель устойчивости предприятия характеризует политику формирования текущих активов организации- а именно, за счет собственных или заемных источников сформированы оборотные средства организации. Коэффициент обеспеченности собственным оборотным капиталом показывает, какая часть оборотных активов сформирована за счет собственного капитала. Как видно на рисунке 20, динамика этого показателя в группе исследуемых предприятий разнонаправленная – в отдельные периоды времени каждое из предприятий было в «отрицательной зоне», что отражает недостаток собственных оборотных средств для формирования текущих активов. Такая политика формирования активов характерна для агрессивного типа управления. Недостаточность собственных оборотных средств ставит организацию в зависимость от множества внешних факторов, в том числе экономических рисков, результатом которых может стать неспособность выполнять обязательства перед кредиторами в полном объеме и в срок, поэтому каждое предприятие должно стремиться к формированию минимального запаса текущих активов за счет собственных средств.

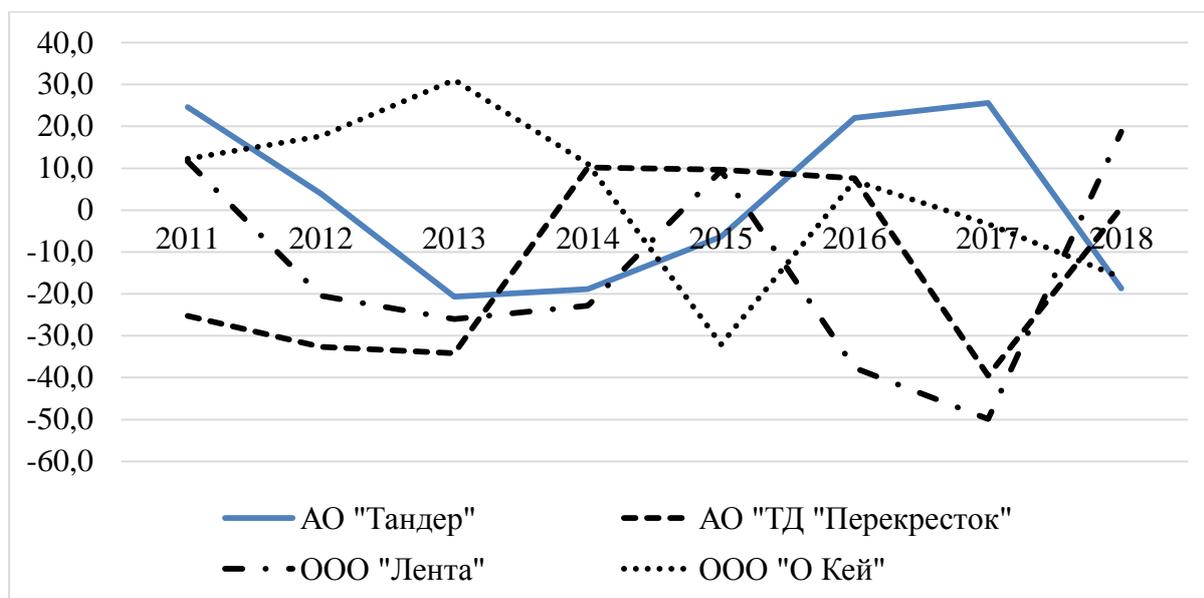


Рис. 5. Динамика обеспеченности собственными оборотными средствами с учетом долгосрочных кредитов и займов предприятий-ритейлеров в 2011-2018 гг., млн. руб.

Долгосрочные обязательства в теории финансового менеджмента рассматриваются как более управляемые ресурсы, в сравнении с группой «Краткосрочные обязательства». В некоторых методиках финансового анализа эти

ресурсы даже приравниваются к собственным при оценки финансовой устойчивости организации. Однако, обязанность организаций перед кредиторами, пусть и в долгосрочном периоде, должна быть исполнена. И ресурс этот является платным, поэтому, оценивая необходимость привлечения долгосрочных кредитов, организации следует обращать внимание на цену кредита и сравнивать ее с рентабельностью совокупных активов организации. Более высокий уровень рентабельности активов – залог устойчивого положения предприятия в долгосрочной перспективе.

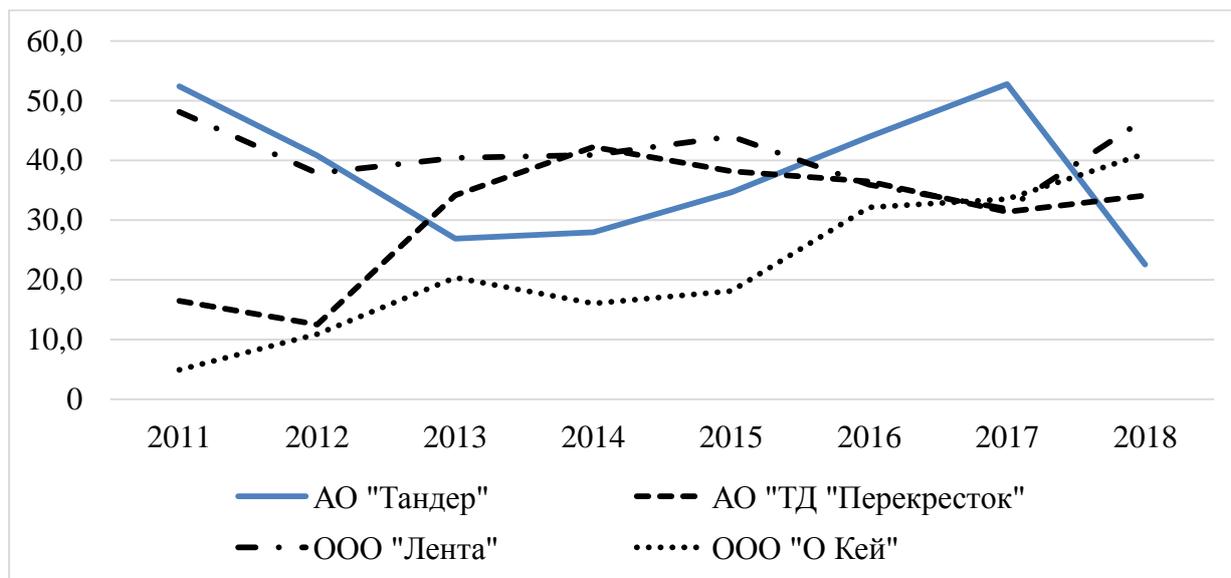


Рис.6. Динамика доли долгосрочных обязательств в совокупном капитале предприятий-ритейлеров в 2011-2018 гг., %

Как видно из данных рисунка 6, общая тенденция в политике привлечения долгосрочного капитала компаниями-ритейлерами – поддержание их доли на уровне 30 %. В отдельные периоды в АО «Тандер» и ООО «Лента» доля долгосрочных обязательств превышала 40 %, однако среднее значение по группе исследуемых организаций за последние 8 лет составило 32,7 %.

Проведенный анализ позволил сделать следующие выводы о структуре капитала предприятий-ритейлеров:

- собственный капитал компании поддерживают на уровне 20-30%;
- доля долгосрочных кредитов и займов составляет, в среднем, 30 %;
- доля краткосрочных источников финансирования – от 40 до 50 %.

Таким образом, структура капитала компаний-ритейлеров формируется под влиянием значительного числа факторов, а также существенной отраслевой специфики,

увеличивающей допустимые значения кредитного рычага по сравнению со средними нормативными значениями. Проведенные исследования показали, что количество краткосрочных и долгосрочных заемных средств у этой группы предприятий больше среднего по отрасли. Следовательно, при формировании структуры капитала, менеджменту следует учитывать, как очевидные выгоды от использования заемного финансирования, так и вероятность финансовых затруднений и увеличения рисков.

Список литературы:

1. Вахрушева Н.В. Финансовые вычисления: учебное пособие профильное обучение. Краснодар: ОИПЦ «Перспективы образования», 2008. - 132 с.
2. Куцегреева Л.В. Интегральная оценка финансового состояния организации // В сборнике: Современное развитие России в условиях новой цифровой экономики материалы II Международной научно-практической конференции. 2018. С. 415-419.
3. Ермакова Ю.С., Красюк В.А. Модели формирования структуры капитала// Сфера услуг: инновации и качество. 2018. № 39. С. 29-44.
4. Мамишев В.И. Структура капитала и ее влияние на стоимость компании // Проблемы современной экономики, 2015. № 1 (53). С. 91-95.

УДК 159.9

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

КИБЕРБУЛЛИНГ КАК СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ ПРОБЛЕМА СОВРЕМЕННОСТИ

CYBERBULLING AS A SOCIO-PSYCHOLOGICAL PROBLEM OF MODERNITY

Аннотация: распространение Интернета и его доступности для населения послужило толчком к развитию во множестве сфер жизни человека, но за этим, незамеченным остался факт вреда, наносимого интернетом и его пользователями на психологическое здоровье человека, так, вследствие этого, традиционное издевательство стало постепенно переходить в форму издевательств в интернете – кибербуллинг. В статье предпринята попытка установить первопричину интернет-травли, ее взаимосвязи с общественно-социальными явлениями и сформулировать дальнейшие тенденции развития общества в этом направлении.

Abstract: the spread of the Internet and its accessibility to the population served as an impetus for development in many spheres of human life, but behind this, the fact of harm caused by the Internet and its users to the mental health of a person went unnoticed, so as a result of this, traditional bullying began to gradually turn into form bullying on the Internet - cyberbullying. The article attempts to establish the root cause of Internet bullying, its relationship with socio-social phenomena and formulate further trends in the development of society in this direction.

Ключевые слова: кибербуллинг, психическое состояние, травля, Интернет, статистика.

Keywords: cyberbullying, mental state, bullying, Internet, statistics.

Травля определяется как агрессивное поведение, которое преднамеренно и неоднократно направлено против человека, который слабее агрессора. Буллинг

принимает много форм, включая физические (например, удары, толчки, плевки), словесные (например, насмешка, обзывание, угроза) и социальные (например, распространение слухов, исключение из группы сверстников). Эти формы обычно называют традиционным издевательством, которое в основном происходит лицом к лицу и имеет место в школе. Появление Интернета и распространение технологий, таких как мобильные телефоны, привело к появлению новой формы травли. Кибербуллинг отличается использованием информационных и коммуникационных технологий в качестве средства, с помощью которого можно угрожать, сексуально домогаться или социально исключать. Примеры включают: размещение смущающих изображений или комментариев о личности, выдавание себя за кого-либо, чтобы причинить вред. Ранние исследования показывали, что кибербуллинг в корне отличается от традиционного издеательства. Более свежие исследования полагают, что кибербуллинг лучше всего представлять, как одну из форм издеательства. На самом деле, большинство жертв кибербуллинга также подвергаются традиционной травле, хотя есть и случаи, когда издеательства имеют место только в интернете.

Применение основных критериев определения буллинга (т. е. намеренности, повторности и силового дисбаланса) для кибербуллинга является сложной задачей. Во-первых, трудно установить намерения, когда отсутствуют важные социально-эмоциональные сигналы, такие как просодия и вокальный тон. Во-вторых, установить повторность действия сложно, потому что, хотя вредоносное действие могло быть совершено только один раз, интернет допускает возможность его легкого распространения и неограниченного просмотра. В-третьих, установить дисбаланс сил сложно, потому что технологии позволяют создать искусственную разность в силе, в зависимости от ее новизны. Это контрастирует с традиционным издеательством, которое обычно включает в себя существующий дисбаланс сил. Тем не менее, другие факторы, которые способствуют дисбалансу власти в киберзапугивании, включают предполагаемую анонимность, социальный статус преступника, определяемый числом сторонников (в большинстве случаев подписчиков) в Интернете, и / или потерпевшее лицо, являющееся частью маргинализованной группы.

Если кибербуллинг — это просто еще один тип запугивания, то почему так много беспокойства вызывает эта конкретная форма? Например, образовательный опрос, проведенный Канадской федерацией учителей, показал, что учителя считают кибербуллинг своим главным беспокойством. Одна из причин для беспокойства

заключается в том, что все больше и больше детей получают доступ в небезопасную онлайн-среду, где происходят издевательства. С расширением доступа к информационным и коммуникационным технологиям и их использования повышается риск кибербуллинга. Непрерывный характер кибербуллинга, который может продолжаться в нерабочее время (ночью, в выходные), а также возможность преследования и возможность «стать вирусными» у большой аудитории вне зависимости от географических границ также вызывают беспокойство. Возможно, отчасти из-за этих факторов, виктимизация в результате киберзапугивания связана с проблемами психического здоровья и академическими проблемами в большей степени, чем это встречается в традиционных издевательствах. Особую озабоченность вызывает связь между кибербуллингом и самоубийством. Травля в интернете является второй по значимости причиной смерти среди подростков и молодых людей в развитых странах.

Статистика показала, что 15% школьников в мире вовлечены в киберагрессию (как в качестве инициаторов, так и жертв).

Кибертравле свыше трех раз подвергались 3,6% респондентов. Не более двух раз — 26,2%. Ни разу — 70,2%.

Быть жертвой издевательства, включая киберзапугивание, связано со значительными краткосрочными и долгосрочными проблемами психического и физического здоровья и проблемами с успеваемостью. Молодежь, подверженная травле сообщает о высоких уровнях депрессии и тревоги, эмоциональных переживаний, суицидальных мыслях и попытках, соматических жалобах, плохом физическом состоянии и внешних проблемах, таких как увеличение преступности и злоупотребление психоактивными веществами, по сравнению с их сверстниками.

Когда киберзапугивание сравнивают с традиционным запугиванием, отрицательные результаты оказываются хуже для жертв кибербуллинга. Используя данные общего исследования шведских подростков в возрасте от 15 до 18 лет и выявляя их подверженность традиционному издевательству, обнаружили, что кибертравля связана с ухудшением субъективного физического здоровья. То есть, у молодежи, подвергнутой кибербуллингу, чаще были головные боли, боли в животе, плохой аппетит и нарушения сна, чем у их сверстников, а также обнаружена связь между жертвами киберзапугивания и плохими результатами в школе.

Эти исследования поднимают вопрос о том, почему кибербуллинг кажется более опасным для детей и подростков, чем традиционная травля. Было высказано

предположение, что последствия кибербуллинга могут быть значительнее, чем последствия традиционного запугивания, потому что «нападения» могут быть просмотрены более широкой аудиторией, которая может неоднократно получать доступ к материалу и, в свою очередь, делиться им с неограниченным количеством людей. Кроме того, в случае традиционного издевательства, цель, как правило, знает, кто его запугивает, в то время как при кибербуллинге личность преступника может оставаться анонимной, создавая у жертвы большее чувство незащищенности, отсутствия контроля и безнадежности. Тем не менее, в некоторых случаях кибербуллинг совершают собственные друзья, которые могут располагать более интимной и потенциально разрушительной информацией о цели.

В случае традиционного запугивания большая часть агрессии имеет место в школе, тогда как при киберзапугивании «нападение» может быть совершено в любое время дня или любой день недели без непосредственного присутствия жертвы. Дети и подростки, которые подвергаются издевательствам при помощи электронных средств, так же реже сообщают о своих злоупотреблениях или обращаются за помощью, чем жертвы традиционного издевательства. Взрослые преследователи благодаря той же анонимности могут сексуально эксплуатировать молодежь.

Исследователи начали исследовать мотивы киберзапугивания. Два общих и взаимосвязанных мотива включают анонимность и чувство безнаказанности. Анонимность порождает чувство безнаказанности из-за расстояния, обеспечиваемого электронной связью; нормальный самоконтроль может быть потерян или значительно уменьшен для потенциальных хулиганов. Таким образом, анонимность может защитить подростков от последствий их действий в киберпространстве. Некоторые подростки могут свободно делать и говорить вещи, которые они никогда не будут делать лично.

Дополнительные мотивы включают в себя гомофобию, расовую нетерпимость и месть. Подростки сообщают о том, что они занимаются кибербуллингом, потому что они получают удовлетворение или удовольствие от причинения вреда своим жертвам. Некоторые хулиганы могут мучить своих жертв, потому что им не нравится человек или они им завидуют, многие утверждают, что это жертвы их спровоцировали. Кроме того, подростки могут заниматься кибербуллингом просто «для удовольствия». Эта мотивация отличается от получения удовольствия от причинения вреда другим, поскольку подростки, которые запугивают ради развлечения, могут не беспокоиться о том, пострадают их цели или нет.

Посторонние лица являются важной частью усилий по вмешательству. Как и в случае с запугиванием лицом к лицу, многие сверстники являются свидетелями или подвергаются кибербуллингу. Недавние результаты проекта «Голос молодежи» сравнивали эффективность стратегий среди вмешательства подростков, сверстников и взрослых в ответ на различные формы жестокого обращения со сверстниками. Результаты этого широкомасштабного исследования показали, что вмешательства сверстников (или действия сторонних наблюдателей) были гораздо более эффективны с точки зрения достижения положительных результатов для целевой молодежи. Интересно, что действия свидетелей, которые с наибольшей вероятностью могли привести к положительным результатам для целевой молодежи, не были конфронтационными, а вместо этого были тихими актами поддержки (т. е. проводили время с жертвами, разговаривали с ними, поощряли их, слушали их и звонили или связывались с ними дома). Тем не менее, данные проекта «Голос молодежи» также показали, что более половины (51%) жертв среди молодых людей сообщили, что их сверстники «ничего не делали» с ситуацией и «игнорировали происходящее».

Признаки кибертравли над жертвой могут включать следующие:

1. Отказы от посещения школы (частые прогулы; другие академические проблемы)
2. Пониженная самооценка, повышенная депрессия и / или тревожность
3. Сообщение о проблемах со здоровьем (например, боли в животе, головные боли)
4. Проблемы со сном или частые кошмары
5. Отрешенность от друзей
6. Внезапный уход из дома
7. Внезапный гнев или ярость
8. Саморазрушительное поведение, нанесение себе увечий.

В целом, исследования показали, что виктимизация и преступные действия, связанные с кибербуллингом, оказывают значительное пагубное влияние на здоровье подростков. Фактически, исследования, рассмотренные в настоящей статье, позволяют предположить, что кибербуллинг является международной проблемой общественного здравоохранения, связанной с серьезными проблемами психического здоровья, со значительным влиянием на депрессию, тревогу, чувство собственного достоинства,

эмоциональный стресс и суицидальное поведение у подростков. Кроме того, кибертравля также связана с проблемами физического здоровья подростков.

Список литературы:

1. Погорельцева Ю.А. Психология личности: учебное пособие. - СПб.: СПбГТУРП, 2011. - 105 с.
2. Лопес Е.Г., Рудей О.А. Основы психотерапии: Практико-ориентированное пособие. - Екатеринбург: Изд-во ГОУ ВПО "Рос. гос. проф.-пед. ун-т", 2006. - 103 с.
3. Бурмистрова Е.В. Психологическая помощь в кризисных ситуациях (предупреждение кризисных ситуаций в образовательной среде): Методические рекомендации для специалистов системы образования. - М.: МГППУ, 2006. - 96 с.
4. «An exploratory study on Motivations for cyberbullying» доступ по ссылке [https://escholarship.org/uc/uciem_westjem]
5. «Current perspectives: the impact of cyberbullying on adolescent health» доступ по ссылке [<https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC4126576/>]
6. «Cyberbullying in Children and Youth: Implications for Health and Clinical Practice» открытый доступ через портал [SAGE journals]

УДК 336.711.65

Сурина И.В.*к.э.н., доцент**кафедры финансов и кредита**Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова***Симонянц Н.Н.***к.э.н., доцент**кафедры денежного обращения и кредита**ФГБОУ ВО «КубГАУ»***Носова Т.П.***к.э.н., доцент**кафедры денежного обращения и кредита**ФГБОУ ВО «КубГАУ»*

**ТРАНСФОРМАЦИЯ ПАРАМЕТРОВ КЛЮЧЕВОЙ СТАВКИ БАНКА РОССИИ
ПОД ВОЗДЕЙСТВИЕМ РЕЗУЛЬТАТОВ ОЦЕНКИ РЕГИОНАЛЬНОЙ
ЭКОНОМИКИ**

**TRANSFORMATION OF THE KEY RATE OF THE BANK OF RUSSIA UNDER
THE INFLUENCE OF THE RESULTS OF THE ASSESSMENT OF THE REGIONAL
ECONOMY**

Аннотация. На современном этапе развития отечественной экономики актуальной представляется проблема стимулирования ее роста. Для реализации данной государственной задачи используются различные денежно-кредитные инструменты. Наиболее эффективным из них принято считать ключевую ставку Банка России, изменение которой оказывает значительное влияние на приток или сокращение объема денежных ресурсов, направляемых в реальный сектор отечественной экономики.

Abstract. At the present stage of development of the domestic economy, the problem of stimulating its growth is urgent. Various monetary instruments are used to implement this state task. The most effective of them is considered to be the key rate of the Bank of Russia, the change of which has a significant impact on the inflow or reduction of monetary resources directed to the real sector of the domestic economy.

Ключевые слова. Банк России, ключевая ставка, денежно-кредитный механизм, кредитные организации

Keyword. The Bank of Russia key rate, monetary and credit mechanism, credit institution

В современных экономических реалиях проблема финансового обеспечения и стимулирования экономического роста становится приоритетным направлением государственного регулирования политики монетарных властей. С позиции макроэкономики денежно-кредитное регулирование можно рассматривать как комплекс, компоненты которого со стороны государственных органов оказывают воздействие на механизмы воспроизводственного процесса, функционирующие на национальном и региональном уровнях.

Реализация денежной политики во многом зависит от интерференции следующих факторов, в состав которых относят: степень занятости населения, стабильность цен, рост экономики, уровень сбалансированности государственного платежного баланса, положительная динамика реальных доходов населения, изменения потребительских цен. Перечисленные нами факторы могут оказывать либо прямое, либо косвенное влияние на денежно-кредитную политику. Важность реализации денежно-кредитной политики и регулирования, ее социально-общественная функция, состоит в формировании надлежащих и адекватных условий, при которых возможно экономическое развитие государства.

Как мегарегулятор финансового рынка и кредитор первой инстанции Банк России использует несколько каналов воздействия на воспроизводственный процесс реального сектора экономики. Среди наиболее значимых монетарных каналов выделим канал кредитного предложения, процентный канал, канал обменного курса, фондовый канал. На развивающихся рынках, к которым относят и национальный кредитный рынок РФ, функционирование данных каналов проявляются в получении следующих эффектов (таблица 1).

Таблица 1.

Каналы, используемые в реализации трансмиссионного механизма денежно кредитной политики [6]

Канал ТММ	Степень канала ТММ	Условия эффективного функционирования ступени канала ТММ
Канал процентной ставки	1. Влияние индикативной ставки ЦБ на рыночные процентные ставки	Высокая степень зависимости межбанковских процентных ставок от индикативных процентных ставок ЦБ.
		Высокая доля ресурсов ЦБ в пассивах кредитных организаций
		Приоритетность режима инфляционного таргетирования
	2. Влияние рыночных процентных ставок на компоненты ВВП	Зависимость инвестиций от банковских ставок и жесткость уровня зарплат и цен на продукцию
		Стабильные ожидания относительно уровня цен
		Стабильные условия банковского кредитования
		Высокая доля кредитных ресурсов в наличной валюте в пассивах предприятия
		Высокая доля затрат на выплату процентов совокупных издержках цен
Канал валютного курса	1. Влияние инструментов ЦБ на валютный курс	Приоритетность режима таргетирования валютного курса
		Степень либерализации счета капитала и интеграции в мировой рынок капитала. Выполнение условия покрытого паритета процентных ставок
	2. Влияние валютного курса на компоненты ВВП.	Высокая доля издержек, номинированных в иностранной валюте, в общих издержках
		Уровень инвестиционного климата в стране
		Большой объем нехеджированного долга в иностранной валюте (доля в общем объеме задолженности)
		Большая доля сбережений в иностранной валюте у населения/фирм
		Высокая доля заключения импортных/экспортных контрактов в иностранной валюте
Канал банковского кредитования	1. Влияние инструментов ЦБ на объем кредитования	Низкая степень участия отличных от кредитования инструментов в формировании денежного предложения
		Широкий перечень активов, пригодных для внесения в залог ЦБ
		Большая доля собственных средств в активах банков и высокий коэффициент покрытия
		Низкая доля иностранных банков в национальной банковской системе
		Низкая степень использования секьюритизации кредитного портфеля
		Ожидания банков относительно дефицита ликвидности
	2. Влияние объема кредитования на компоненты ВВП	Возможности банковской системы в привлечении ликвидности в альтернативных источниках
		Степень зависимости хозяйственной деятельности предприятий от заемных средств банков
		Ожидания предприятий относительно дефицита ликвидности

В целях поддержания финансовой стабильности и достижения заданных параметров экономического роста наибольший интерес вызывает функционирование процентного канала перераспределения кредитных ресурсов между Банком России и кредитными институтами, с последующим инвестированием в реальный сектор экономики региона. Механизм реализации процентного канала представлен на рисунке 1.



Рис. 1 - Характеристики, оказывающие влияние на деятельность процентного канала механизма денежной трансмиссии в РФ

На каждое последовательное изменение макроэкономических переменных, составляющих процентный канал механизма денежной трансмиссии, влияют

инвестиционные, кредитно-банковские, внешне - экономические и инфляционные характеристики.

Инфляционное таргетирование позволяет достигнуть стабильности потребительских цен, поддерживать низкие и устойчивые инфляционные ожидания, что косвенно позволяет снизить зависимость долгосрочного реального валютного курса от процентной политики Центрального Банка. В рамках стратегии таргетирования инфляции Банком России задана и публично объявлена количественная цель по инфляции на период до 2021 года - с целевым ориентиром 4%.

Одним из основных инструментов денежно-кредитного регулирования выступает ключевая ставка, величина которой устанавливается в соответствии с макроэкономическими индикаторами. Грамотное установление ключевой ставки важно тем, что оно дает хозяйствующим субъектам и населению ориентиры, учитываемые ими при планировании своей деятельности и принятии решений. При принятии решения Инфляционное таргетирование позволяет достигнуть стабильности потребительских цен, поддерживать низкие и устойчивые инфляционные ожидания, которые увеличивают эффективность денежно-кредитной политики, а также снизить зависимость долгосрочного реального валютного курса от процентной политики центрального банка. После снижения инфляции основной задачей Банка России стало устойчивое закрепление темпов роста потребительских цен вблизи 4%. В этом случае цель по инфляции «вблизи 4%» станет надежным количественным ориентиром для всех участников экономических отношений.

Одним из основных инструментов денежно-кредитного регулирования выступает ключевая ставка, величина которой устанавливается в соответствии с макроэкономическими индикаторами. Грамотное установление ключевой ставки важно тем, что оно дает хозяйствующим субъектам и населению ориентиры, учитываемые ими при планировании своей деятельности и принятия решений. При принятии решения об изменении величины ключевой ставки учитывается динамика инфляции и экономики, относительно прогнозных значений, а также внешние риски и реакция на них финансовых рынков. В Докладе о денежно-кредитной политике (1 квартал 2019 года) ожидаемый уровень инфляции по итогам 2019 г. прогнозируется в диапазоне 4,7–5,2%. К числу факторов, оказывающих наибольшее влияние на инфляцию, отнесены следующие:

- 1) темпы роста цен на продовольственные товары;
- 2) темпы роста цен на бензин и дизельное топливо;
- 3) курс рубля;
- 4) динамика потребительского спроса (с учетом динамики объемов кредитования и заработной платы);
- 5) динамика цен на нефть;
- 6) доходность ОФЗ;
- 7) депозитные процентные ставки;
- 8) кредитные процентные ставки;
- 9) динамика ВВП.

Относительно факторов формирования уровня ключевой ставки по региональной экономике на примере нашего региона отметим ниже следующее. Экономика Краснодарского края довольно диверсифицирована. Базой регионального экономического потенциала традиционно считают следующие кластеры: агропромышленный, топливно-энергетический, транспортный, курортно-рекреационный комплексы, машиностроение, лесное хозяйство, деревообработка и мебельное производство, промышленность строительных материалов.

Более 20% объема производимой в регионе промышленной продукции составляет топливно-энергетический кластер. На текущую дату разрабатываются и эксплуатируются 68 нефтяных месторождений. Агропромышленный кластер региона обладает значительным потенциалом. В его составе находятся не только производители сельскохозяйственной продукции, но и ее переработка, хранение, а также собственные предприятия торговли. Региональный АПК считается крупнейшим в России производителем и поставщиком сельскохозяйственной продукции и сырья. Данный кластер определяет развитие экономики края, уровень обеспеченности населения рабочими местами, его благосостояние. Регион обеспечен качественной транспортной системой, включающей сеть железных дорог, магистралей, речных и морских линий, портов, аэропортов и других объектов.

В связи с вышеизложенными особенностями экономики Краснодарского края, наиболее значительными факторами, влияющими на инфляцию в настоящее время считаем следующие: изменение индекса потребительских цен на продовольственные товары; изменение индекса потребительских цен на товары и услуги; изменение

индекса цен производителей сельскохозяйственной продукции, реализуемой с/х организациями; изменение темпов роста цен на бензин; изменение темпов роста цен на дизельное топливо; изменение темпов роста курса рубля; изменение темпов роста экспортных цен на нефть; изменение темпов роста ВРП.

В соответствии с выделенными факторами, были обработаны статистические данные за период 2018 года помесечно, рассчитаны ежемесячные темпы роста каждого из показателей, составлена таблица (таблица 2). Далее рассмотрим изменение каждого показателя и его прогнозное значение путем построения линий трендов.

Таблица 2.

Региональные факторы, влияющие на инфляцию.

Период	ИПЦ продовольственные товары	ИПЦ на товары и услуги	Индексы цен производителей с/х продукции, реализуемой с/х организациями Краснодар. края (% п предыдущему месяцу)	Темп роста цен на бензин (92)	Темп роста цен на бензин (95)	Темп роста цен на дизельное топливо	Темп роста курса рубля	Темп роста экспортных цен на нефть	ВРП
2018 г.									
1-январь	100,8	100,5	100,84	100,48	100,57	100,67	97,79	105,68	100,1
2- февраль	99,91	99,99	100,96	100,03	100,09	100,26	97,96	100,22	101,1
3-март	100,04	100,05	99,55	100,2	100	99,54	100,84	97,96	101,1
4-апрель	100,73	100,41	99,43	101,19	101,27	102,65	101,23	104,74	101,3
5-май	99,67	100,42	98,68	105,15	105,22	105,79	111,5	107,13	101,4
6-июнь	100,49	100,43	99,36	102,38	102,12	102,68	97,49	102,15	101,9
7-июль	99,43	100,13	101,29	99,81	99,85	97,88	101,61	100,12	102
8-август	100,38	100,32	101,27	99,53	99,74	102,29	99,37	98,44	102,2
9-сентябрь	100,4	100,29	102,26	99,95	100,02	100,32	108,6	105,25	101,8
10-октябрь	100,06	100,16	103,51	99,98	100,02	100,48	96,04	103,5	101,9
11-ноябрь	101,24	100,59	103,28	100,02	100,13	100,43	100,31	91,97	101,9
12-декабрь	102,03	100,9	102,65	99,98	100,02	101,66	101,22	88,2	101,9
2019 г.									
13-январь	101,35	101,01	105,16	101,17	101,04	101,1	98,5	н/д	н/д
14-февраль	100,51	100,4	101,7	99,95	100,02	100,07	н/д	н/д	н/д
15-март	100,52	100,3	98,2	99,95	99,79	99,62	н/д	н/д	н/д
16-апрель	100,41	100,4	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д

По данным рисунка 2 можно сделать вывод о том, что линия тренда индекса потребительских цен на продовольственные товары в течение рассматриваемого периода растет, вследствие чего можно сделать прогноз и о его дальнейшем росте.

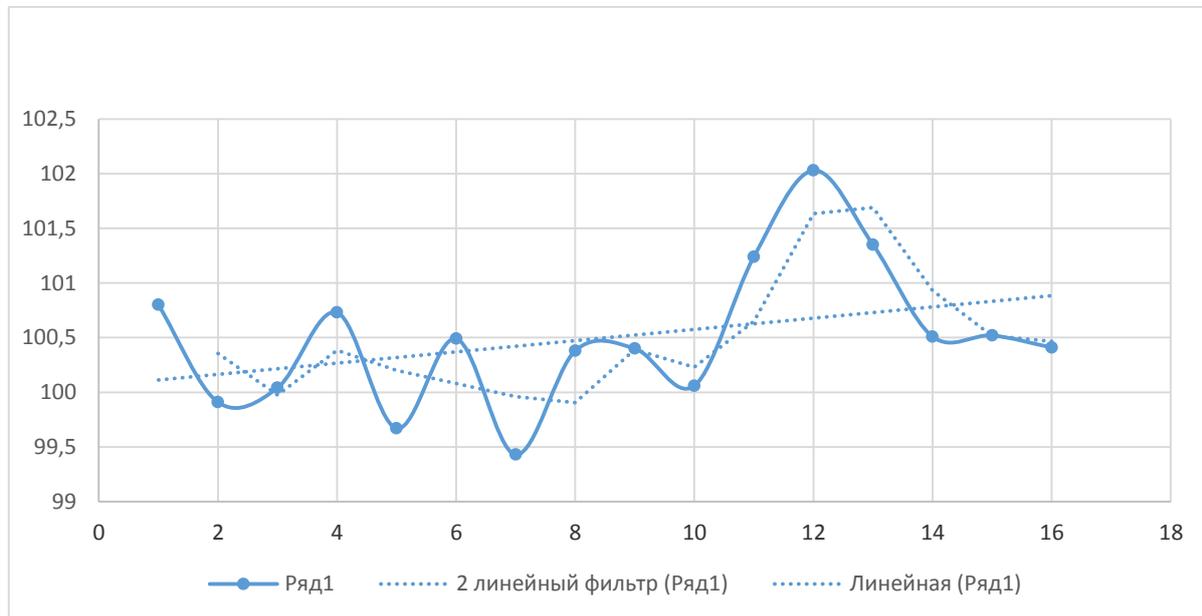


Рис. 2 – Прогноз с учетом трендовых линий и средневзвешенных показателей ИПЦ на продовольственные товары

Пик цены на продовольственные товары и услуги пришелся на декабрь 2018 года, после чего значение начало снижаться. Это вызвано несколькими факторами, наряду с которыми действуют актуальные санкции. Но также стоит обратить внимание, что с начала 2019 года вступил в силу закон о повышении НДС до 20%, который в первые месяцы 2019 г. способствовал некоторому росту цен. Но с марта и апреля 2019 г. отмечается сглаживание темпа роста (100,5% и 100,4% соответственно).

По данным рисунка 3 также наблюдается рост темпов повышения цен на товары и услуги, причём самый крупный скачок замечаем в январе 2019 (объясняется повышением НДС), после чего данный показатель также начинает стабилизироваться. Линия тренда находится под наклоном в среднем на 10° , что свидетельствует о повышении уровня инфляции



Рис. 3 - Прогноз с учетом трендовых линий и средневзвешенных показателей ИПЦ на товары и услуги

По данным рисунка 4 за анализируемый период наблюдается существенный рост ИПЦ с/х продукции Краснодарского края. Также сразу обращаем внимание на самый пиковый промежуток времени – январь 2019 года. Связываем это с неблагоприятными климатическими условиями для сельского хозяйства и НДС. Как видно по графику, уменьшение ИПЦ всегда наблюдалось в летние месяцы, что полностью отвечает специфике отрасли. Замечаем также, что линия тренда идёт на увеличение, что позволяет прогнозировать рост цен к зиме 2020 года на уровне выше, чем в этот же период 2019 года. Этот показатель влияет на инфляцию, незначительно понижая ее в сезонные месяцы.

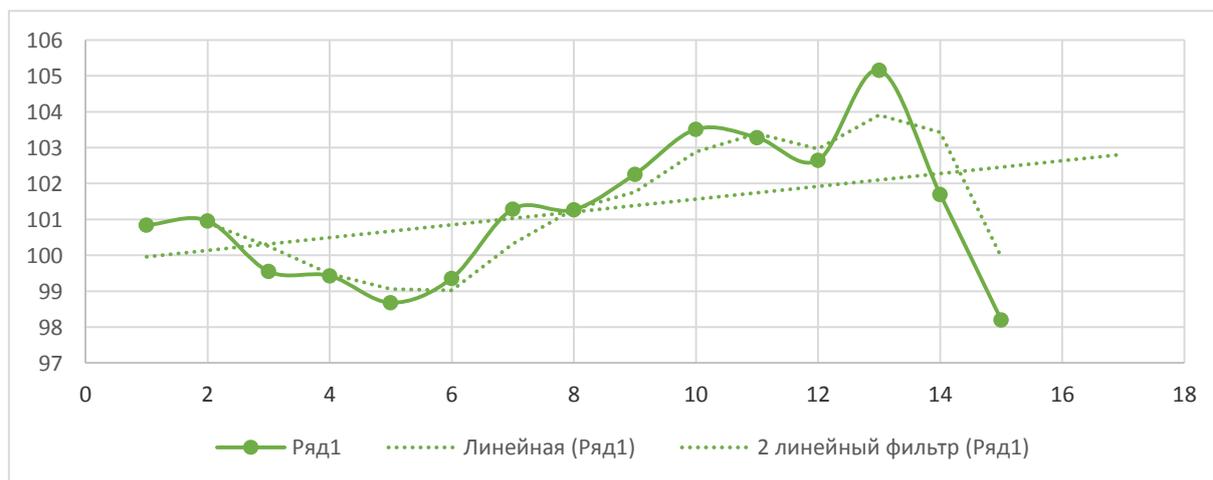


Рис. 4 - Прогноз с учетом трендовых линий и средневзвешенных показателей ИПЦ с/х продукции по Краснодарскому краю

Далее рассмотрим изменение темпов роста цен на бензин (92) (рис. 5). Темп роста цен на бензин (92) имеет тенденцию к снижению, и по прогнозу будет снижаться также и до конца 2019 года.

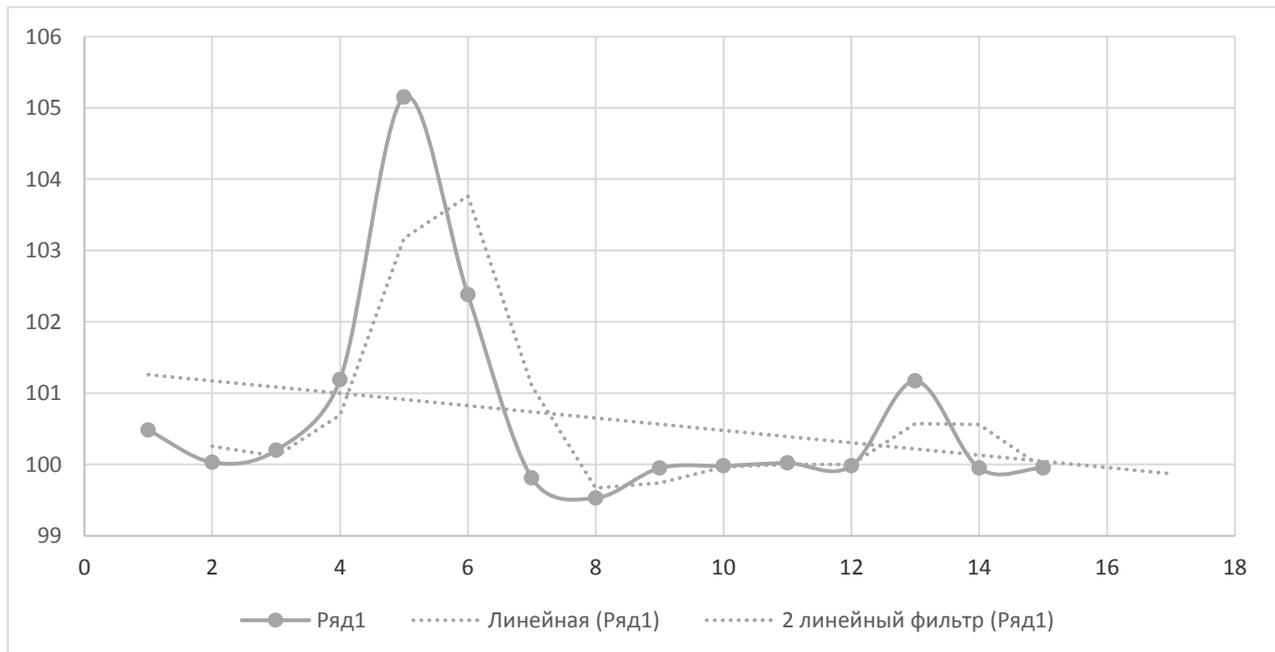


Рис. 5 - Прогноз с учетом трендовых линий и средневзвешенных показателей темпов роста цен на бензин (92).

Тенденция к снижению обусловлена общим понижением цены на нефть в летние месяцы, что в свою очередь повышает цены на бензин и топливо в России. С наступлением осени мы видим ощутимое снижение цены. Январь 2019 также характеризуется повышением цен (по причине НДС), за которым следует снижение и стабилизация в ходе ещё холодных месяцев. С апреля наблюдаем некоторое увеличение, которое сохранится конца лета.

По данным рисунка 6 можно сделать вывод о тенденции к снижению темпа роста цен на бензин (95). Линия тренда в прогнозном периоде снижается. Цены на бензин категории 95 ведут себя почти аналогичным образом с темпами роста цены на 92 категорию. Обращаем внимание, что данная категория бензина наиболее востребована и считается оптимальной для многих транспортных средств, в то время как 92 считается более экономичным и менее очищенным вариантом. В следствие и разница в цене и небольшой отрыв в темпах ее роста.



Рис. 6 - Прогноз с учетом трендовых линий и средневзвешенных показателей темпов роста цен на бензин (95)

Темп роста цен на дизель также снизился (рис. 7). Цена на дизель изменяется аналогично с ценой на бензин, но с небольшими оговорками в следствие иного способы производства. Цена не дизель экономичнее, но в периоде претерпевает довольно сильные изменения и резкие скачки в мае 2018 года и в июле того же года. Вероятнее всего это обусловлено производственными особенностями. В целом этот показатель также снижается, но меньшими темпами.

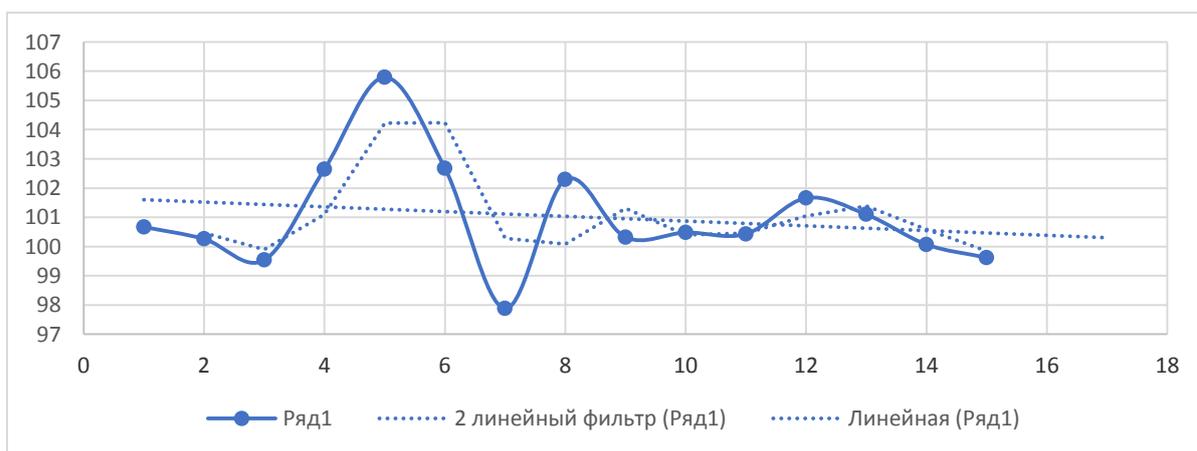


Рис. 7 - Прогноз с учетом трендовых линий и средневзвешенных показателей темпов роста цен на дизель.

По данным рисунка 8 видно, что линия тренда является горизонтальной, т.е. нет тенденции ни к снижению, ни к увеличению темпа роста курса рубля. Рубль претерпевает сильные изменения в летний период (из-за движения цены на нефть) и в августе 2018 года. Вероятнее всего это вызвано макроэкономическими и политическими событиями в жизни страны. Ожидается небольшое снижение рубля в летние месяцы и последующее его укрепление и выход линии тренда 0. Ситуация с ценой рубля на данный момент особо актуальна и сложно прогнозируема

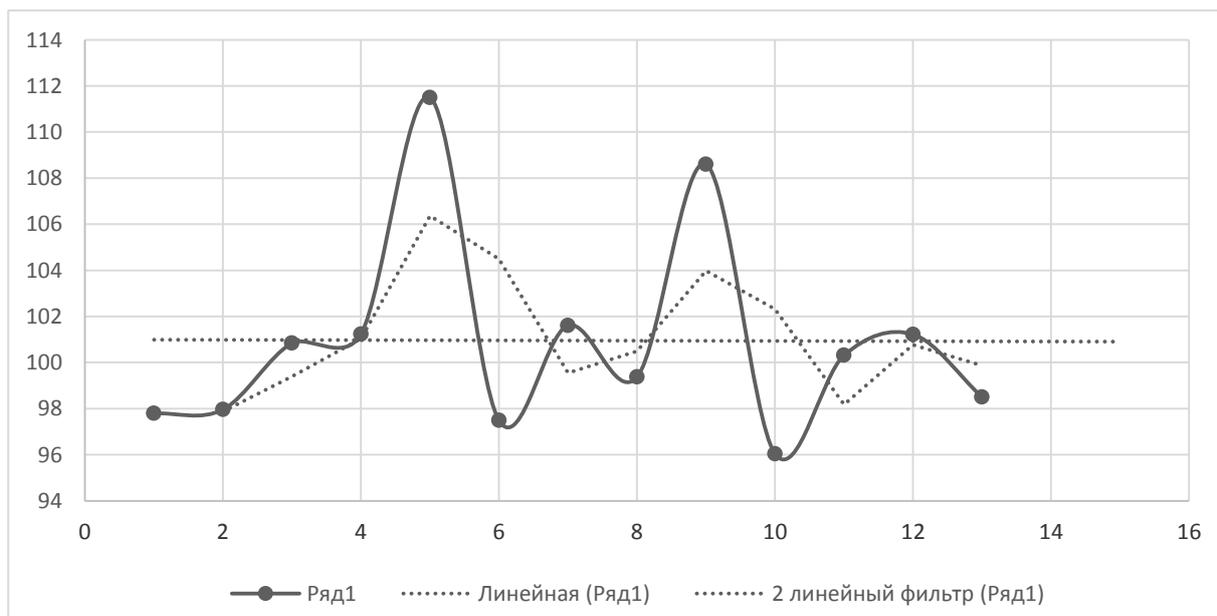


Рис. 8 - Прогноз с учетом трендовых линий и средневзвешенных показателей темпов роста курса рубля

Темп роста экспортных цен на нефть (рисунок 9) за анализируемый период имеет тенденцию к снижению. В прогнозном периоде он также будет снижаться. Снижение цены на нефть зависит от того, как успешно будут проходить торги этим продуктом на мировом рынке и какие потребности страны-покупатели будут испытывать в то или иное время.

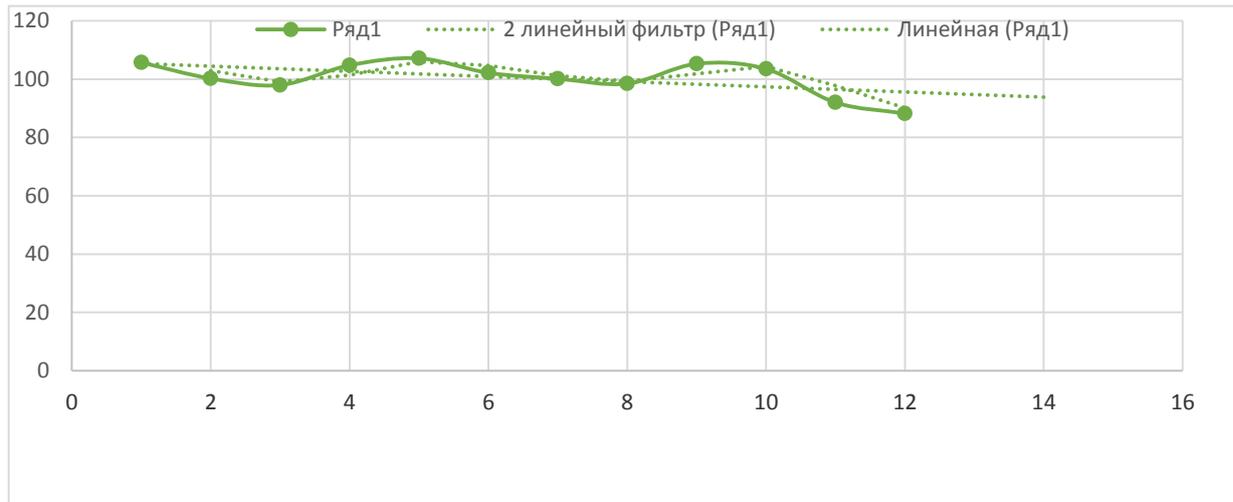


Рис. 9 - Прогноз с учетом трендовых линий и средневзвешенных показателей темпов роста экспортных цен на нефть

На данный момент ощущается снижение цены на нефть в силу наступления сезона (одновременно падает рубль, растут цены на бензин). Стоит заметить, что в декабре 2018 года существует довольно масштабная просадка этого показателя в цене (в среднем на 5%), причиной тому служит увеличение использования альтернативных источников питания многими странами, а также разработка других месторождений этого ресурса.

Из данных рисунка 10 четко видна тенденция роста ВРП Краснодарского края. Рост валового регионального продукта по Краснодарскому краю в первую очередь зависит от увеличения объема сельского хозяйства в общем уровне экономики, что связано с особой актуальностью этой сферы и попаданием в сезон на данном этапе. Также стоит отметить, что по статистическим данным край является объектом повышенного интереса для внутренней миграции и туризма, что положительно влияет на ВРП. Этот рост говорит нам об увеличении инфляции.

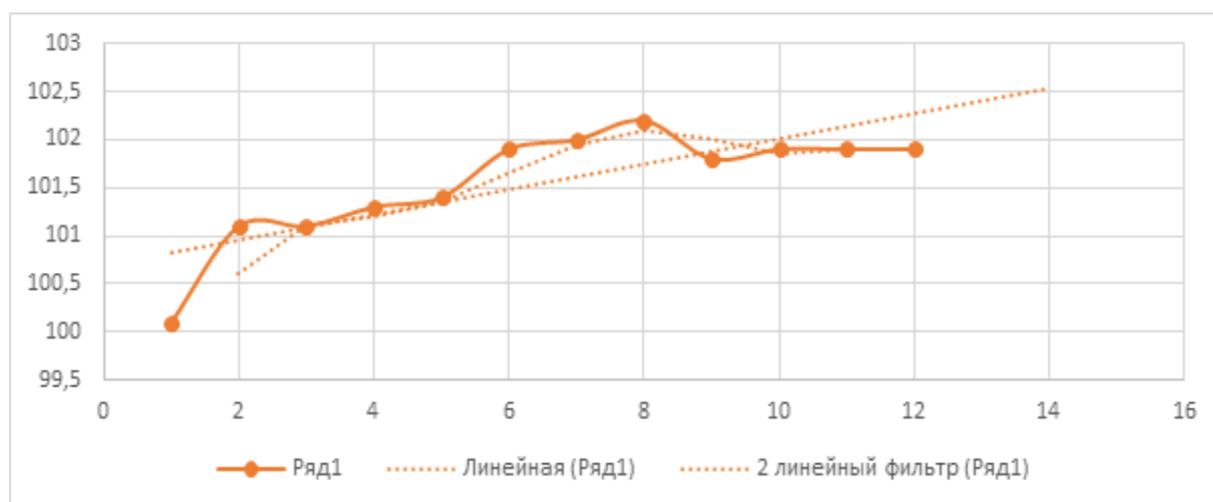


Рис. 10 - Прогноз с учетом трендовых линий и средневзвешенных показателей темпов роста ВВП

По приведенным данным можно прийти к мнению, что рост инфляции как в России, так и в крае будет наблюдаться в плавном режиме, не выходящим за границы коридора 1% - 1,5% и не будет иметь критического влияния на экономику. Обращаясь к докладу о денежно-кредитной политике отмечаем, что ключевая ставка вероятнее всего изменений в большую сторону не претерпит.

В целях обеспечения ежегодного прироста ВВП (на макроуровне) в объеме 2-3% необходим прирост денежной массы (агрегат М2) не менее чем 10, 0 трлн. рублей в год, что будет стимулировать снижение ключевой ставки до 5 – 6 процентов. Прирост денежной массы должен направляться в реальный сектор экономики, достоверно мониторироваться, в том числе по эффекту кредитной мультипликации и финансового акселератора.

На основании проведенных исследований для достижения заданных темпов прироста экономики Банк России должен иметь четкий инструментарий оценки добавленной стоимости в отраслевом разрезе ВВП, обеспеченный кредитной мультипликацией, с тем, чтобы учитывать влияние данного важнейшего фактора при оценке конкурентоспособности и системы управления экономикой.

Список литературы:

1. Картавцева А. В. Эконометрический анализ инфляции в Российской Федерации // Вопросы экономики и управления. — 2016. — №5. — С. 29-33. — URL: <https://moluch.ru/th/5/archive/44/1513/> (Время обращения: 12.05.2019)

2. Доклад о денежно-кредитной политике №1 (выпуск 25)//Банк России, 2019 – 94 с. – URL: <https://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/18969/>

3. Серия докладов об экономических исследованиях №4: оценка свойств показателей трендовой инфляции в России//Е. Дерюгина, А. Пономаренко, А. Синяков, К. Сорокин//Банк России, 2015 – 44 с.

4. Сурина И.В., Макарова Я.А., Черкашина А.В. Инфляция: сущность, виды и причины/ И.В. Сурина, Я.А. Макарова, А.В. Черкашина //Вектор экономики. 2017. № 12 (18). С. 61.

5. Муратова Е.Н., Сурина И.В. Оценка уровня доходов работников в аграрном секторе экономики Краснодарского края /Е.Н. Муратова, И.В. Сурина // НАУЧНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА Сборник статей по материалам X Всероссийской конференции молодых ученых, посвященной 120-летию И. С. Косенко. Отв. за вып. А. Г. Коцаев. 2017. - С. 1594-1595.

6. Родин Д.Я., Самойленко М.П. Современные проблемы реализации денежно-кредитной политики в условиях финансовой глобализации / Д.Я. Родин, М.П. Самойленко// Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2014. № 8 (194). С. 2-10.

7. Центральный Банк РФ. - URL: <https://www.cbr.ru> (Время обращения 10.05.2019)

8. Федеральная служба государственной регистрации, кадастра и картографии (Росреестр). – URL: <https://rosreestr.ru/site/> (Время обращения 10.05.2019)

9. Единая межведомственная информационно-статистическая система (ЕМИСС). – URL: <https://fedstat.ru> (Время обращения 10.05.2019)

10. Управление Федеральной службы государственной статистики по Краснодарскому краю и Республики Адыгея (Краснодарстат). – URL: <http://krsdstat.gks.ru> (Время обращения 10.05.2019)

11. Актуальные цены на бензин и дизельное топливо по Краснодарскому краю, URL: <https://www.benzin-price.ru/price>

12. ТАСС: Главная цифра в экономике, что нужно знать о ключевой ставке Центробанка. URL: <https://tass.ru/ekonomika/5906025>