

**МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЦЕНТР НАУЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА
«НАУКА И ПРОСВЕЩЕНИЕ»**



СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИКА:

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ, ДОСТИЖЕНИЯ И ИННОВАЦИИ

**СБОРНИК СТАТЕЙ XVI МЕЖДУНАРОДНОЙ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ,
СОСТОЯВШЕЙСЯ 25 АПРЕЛЯ 2018 Г. В Г. ПЕНЗА**

ЧАСТЬ 2

**ПЕНЗА
МЦНС «НАУКА И ПРОСВЕЩЕНИЕ»
2018**

УДК 001.1
ББК 60
С56

Ответственный редактор:
Гуляев Герман Юрьевич, кандидат экономических наук

С56

СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИКА: АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ, ДОСТИЖЕНИЯ И ИННОВАЦИИ: сборник статей XVI Международной научно-практической конференции. В 2 ч. Ч. 1. – Пенза: МЦНС «Наука и Просвещение». – 2018. – 232 с.

ISBN 978-5-907068-32-2 Ч. 2

ISBN 978-5-907068-30-8

Настоящий сборник составлен по материалам XVI Международной научно-практической конференции **«Современная экономика: актуальные вопросы, достижения и инновации»**, состоявшейся 25 апреля 2018 г. в г. Пенза. В сборнике научных трудов рассматриваются современные проблемы науки и практики применения результатов научных исследований.

Сборник предназначен для научных работников, преподавателей, аспирантов, магистрантов, студентов с целью использования в научной работе и учебной деятельности.

Ответственность за аутентичность и точность цитат, имен, названий и иных сведений, а также за соблюдение законодательства об интеллектуальной собственности несут авторы публикуемых материалов.

Полные тексты статей в открытом доступе размещены в Научной электронной библиотеке **Elibrary.ru** в соответствии с Договором №1096-04/2016К от 26.04.2016 г.

УДК 001.1
ББК 60

© МЦНС «Наука и Просвещение» (ИП Гуляев Г.Ю.), 2018
© Коллектив авторов, 2018

ISBN 978-5-907068-32-2 Ч. 2

ISBN 978-5-907068-30-8

СОДЕРЖАНИЕ

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОТНОШЕНИЯ	11
ПРЯМЫЕ ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ СТЕЦЮК ВИКТОР ВИКТОРОВИЧ, ПРАВИКОВ ОЛЕГ ВЛАДИМИРОВИЧ.....	12
РОССИЯ В МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛЕ СЕНТЯЙ А. П., ПОЛЕССКАЯ О.П.	15
РОССИЯ НА МИРОВОМ РЫНКЕ НЕФТИ ПОЛЕССКАЯ ОЛЬГА ПЕТРОВНА, ФЕДОТОВА КРИСТИНА АЛЕКСЕЕВНА.....	19
ИНТЕРЕСЫ НАЦИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИК: МИР И РОССИЯ МАЛАШЕНКО АЛИНА АНАТОЛЬЕВНА	22
РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА	25
УРОВЕНЬ ДИВЕРСИФИКАЦИИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ НА ПРИМЕРЕ ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ ПРОНИНА ВЛАДЛЕНА АЛЕКСАНДРОВНА	26
ТРУДОВАЯ МИГРАЦИЯ В ЗАПОЛЯРЬЕ: ПРОБЛЕМЫ И РЕШЕНИЯ КЛИМЕНКО НАДЕЖДА ЮРЬЕВНА, КОСИНОВА ЕЛЕНА ПЕТРОВНА.....	30
ВЛИЯНИЕ ТУРИЗМА НА ЭКОНОМИКУ РЕГИОНА. (НА ПРИМЕРЕ ВЛАДИМИРСКОЙ ОБЛАСТИ) МЕШКОВА КРИСТИНА НИКОЛАЕВНА, ВЯТЧАНИНА ЕКАТЕРИНА ЛЕОНИДОВНА	36
ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА	39
СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ РЕБРОВА ТАТЬЯНА СЕРГЕЕВНА.....	40
РОЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ФОРМИРОВАНИИ КОРПОРАТИВНОЙ ИНВЕСТИЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ СКВОРЦОВ ДМИТРИЙ АЛЕКСЕЕВИЧ.....	43
МЕТОДЫ ОЦЕНКИ РИСКОВ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА ГИМРАНОВА ГУЗЕЛЬ ХАМИДУЛЛОВНА, НУГУМАНОВА ГУЗЕЛЬ АЗАТОВНА.....	46
СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ	50
СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ОТЕЧЕСТВЕННОГО ЖИВОТНОВОДСТВА С ЦЕЛЬЮ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ АЛЕКСАНДРОВА МАРГАРИТА ВАЛЕРЬЕВНА	51

УРОВЕНЬ И КАЧЕСТВО ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ МЕШКОВА КРИСТИНА НИКОЛАЕВНА, КРАСНОПЁРОВА МАРГАРИТА ВЛАДИМИРОВНА, МЕЛЬНИКОВА ТАТЬЯНА ВАЛЕНТИНОВНА.....	55
АНАЛИЗ РЫНКА ГЧП ПРОЕКТОВ В СФЕРЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ В РФ САНАЕВА ВИКТОРИЯ ГЕННАДЬЕВНА	59
ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОДОХОДНЫЙ НАЛОГ В РОЛИ ИНСТРУМЕНТА РЕГУЛИРОВАНИЯ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН ПРИТВОРОВА ТАТЬЯНА ПЕТРОВНА, ЖУМАТАЕВА ЖАЗИРА ЕРМЕКОВНА	63
ПРОБЛЕМЫ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЕЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТАМБОВЦЕВА МАРИЯ АЛЕКСЕЕВНА.....	67
АНТИРОССИЙСКИЕ САНКЦИИ: ВРЕД ИЛИ ПОЛЬЗА ФИРСОВА ВИКТОРИЯ СЕРГЕЕВНА.....	70
АНАЛИЗ ТЕКУЩИХ ПРОБЛЕМ В ЦЕНООБРАЗОВАНИИ И СМЕТНОМ НОРМИРОВАНИИ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ БУЗЫКАЕВА ЕКАТЕРИНА САЛАВАТОВНА, УТКИНА КСЕНИЯ ВЛАДИМИРОВНА	76
КОНКУРЕНЦИЯ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ	80
ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ В РАЗРЕЗЕ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ САБЛИНА СОФЬЯ ОЛЕГОВНА	81
ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА И ЕЕ ЗНАЧЕНИЕ ДЛЯ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ, СТРАТЕГИИ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ САБЛИНА СОФЬЯ ОЛЕГОВНА	84
ИННОВАЦИИ И ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ	88
ОБЗОР ПРЕДПРИЯТИЙ, ИСПОЛЬЗУЮЩИХ ТЕХНОЛОГИИ ИНДУСТРИИ 4.0 ВЫТНОВА АННА ОЛЕГОВНА, МОЧКАЕВА ЮЛИЯ ПАВЛОВНА.....	89
КОСМОС – НОВЫЙ ВИД ЧАСТНОГО БИЗНЕСА СЕМЕННИКОВА ИРИНА ОЛЕГОВНА.....	92
СПОСОБЫ ПОВЫШЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИХ КОМПАНИЙ: ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ И МИРОВОЙ ОПЫТ ЧИКОВ МИХАИЛ ВЛАДИМИРОВИЧ, МЯДЕЛЕЦ УЛЬЯНА СЕРГЕЕВНА	95
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ	102
ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ КАК ИНСТРУМЕНТ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ШАВЛО ИРИНА МИХАЙЛОВНА, КРИКУНОВА ИРИНА АЛЕКСАНДРОВНА	103

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ РОССИИ В ПЕРИОД САНКЦИЙ КЛИМОВСКИХ НАДЕЖДА ВАЛЕРЬЕВНА, ЕФИМКИН ЯРОСЛАВ СЕРГЕЕВИЧ, ЕФИМКИНА ЕЛИЗАВЕТА СЕРГЕЕВНА	106
МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНФОРМАЦИОННЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ В ЭКОНОМИКЕ BIG DATA В БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ САВИНОВА ОЛЬГА ВИКТОРОВНА, КОЗЛОВА ИРИНА НИКОЛАЕВНА	110
АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ	113
СУЩНОСТЬ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ КУДРЯШОВ В.С., ГРЯЗНОВ А.О., ДИБИРАСУЛАЕВА Ш.З.	114
РАЗДЕЛЕНИЕ ТРУДА В УПРАВЛЕНИИ ОРГАНИЗАЦИИ МОНГУШ ОЛЬГА НИКОЛАЕВНА, МОНГУШ АЛЕНА АЛЕКСАНДРОВНА.....	118
ПОНЯТИЕ ИНВЕСТИЦИЙ И ПРОБЛЕМА ИХ ФОРМИРОВАНИЯ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ РОСЛОВЦЕВ ОЛЕГ ВИКТОРОВИЧ	121
ОРГАНИЗАЦИОННАЯ КУЛЬТУРА И ЕЕ РОЛЬ В СОВРЕМЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ ЩЕРБАТЕНКО АННА ОЛЕГОВНА	125
ПОНЯТИЕ И МЕХАНИЗМ КАДРОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ СИСТЕМЫ МУНИЦИПАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ ЗДОРОВЕЦ ОЛЬГА АНАТОЛЬЕВНА	128
МОТИВАЦИЯ ПЕРСОНАЛА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА ГРИГОРЬЕВА НАДЕЖДА НИКОЛАЕВНА	132
О ПЕРСПЕКТИВАХ ТЕХНОЛОГИИ БЛОКЧЕЙН МИРОНОВА НАТАЛЬЯ АЛЕКСАНДРОВНА, МУКМИНОВ ВАДИМ КАТИПОВИЧ.....	136
МОНИТОРИНГ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ И НАПРАВЛЕНИЯ ЕЕ РАЗВИТИЯ МИЛЬЧАКОВА НАТАЛЬЯ НИКОЛАЕВНА, ЕЛЕУПОВА КАРИНА КАЛДЫБЕКОВНА.....	140
ИПОТЕКА И ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН МУСИНА РАУШАН СЕРИКОВНА	145
СУЩНОСТЬ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ, ЕЕ ПОКАЗАТЕЛИ И МОДЕЛИ ОВЧИННИКОВА ТАТЬЯНА ВАСИЛЬЕВНА.....	148
АНАЛИЗ КРИТЕРИЕВ ВЫБОРА РЕКЛАМНО – ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ КОМПАНИИ В СФЕРЕ НАРУЖНОЙ РЕКЛАМЫ СИТЧИХИНА МАРИНА ОЛЕГОВНА, ЧЕГЛАКОВА ЛАРИСА СЕРГЕЕВНА.....	151
ПРОБЛЕМАТИКА ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИЙ В ИНОВАЦИИ В ТОРГОВЛЕ КОГАН АНТОН БОРИЧОВИЧ, КУКАЛО ДАРЬЯ ЕВГЕНЬЕВНА	156

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ФИНАНСОВ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ РЯБИЧЕВА ОЛЬГА ИВАНОВНА, АХМЕДОВА КАМИЛЛА БАШИРОВНА.....	159
ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЦЕННЫХ БУМАГ В РОССИИ ЗИНИША ОЛЬГА СТАНИСЛАВОВНА, СМЕЛИК АННА ОЛЕГОВНА, ТРУСОВА КСЕНИЯ ГЕННАДЬЕВНА	162
ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ФИНАНСОВ В ТОРГОВЛЕ РЯБИЧЕВА ОЛЬГА ИВАНОВНА, ИЛЬДАРОВА АМИНА ШИХМАГОМЕДОВНА	165
КРИЗИСНЫЕ СВЯЗИ С ОБЩЕСТВЕННОСТЬЮ: СПЕЦИФИКА УПРАВЛЕНИЯ КОММУНИКАЦИЯМИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА ЧУРСИНА НИНА ФЕДОРОВНА	168
ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНОГО КАПИТАЛА ОРГАНИЗАЦИИ ВАСЮТИНА ЕКАТЕРИНА МИХАЙЛОВНА.....	172
ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ, С КОТОРЫМИ СТАЛКИВАЕТСЯ РЕТРОЛОГИСТИКА, А ТАКЖЕ ВОЗМОЖНЫЕ ПУТИ ИХ ПРЕОДОЛЕНИЯ КОХНО НАТАЛЬЯ ОЛЕГОВНА, ЗУБКО АЛЕКСАНДР ВЛАДИМИРОВИЧ, КОЛЕСНИКОВА АНАСТАСИЯ ГЕННАДЬЕВНА	175
ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ, С КОТОРЫМИ СТАЛКИВАЕТСЯ РЕТРОЛОГИСТИКА, А ТАКЖЕ ВОЗМОЖНЫЕ ПУТИ ИХ ПРЕОДОЛЕНИЯ КОХНО НАТАЛЬЯ ОЛЕГОВНА, ЗУБКО АЛЕКСАНДР ВЛАДИМИРОВИЧ, КОЛЕСНИКОВА АНАСТАСИЯ ГЕННАДЬЕВНА	179
ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РЫНКА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ТЕХНИКИ КОВАЛЕНКОВА ОЛЬГА ГЕОРГИЕВНА, ПИСАНКО АНАСТАСИЯ СЕРГЕЕВНА	183
АНАЛИЗ СУЩЕСТВУЮЩИХ ПОДХОДОВ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ СКВОРЦОВ ДМИТРИЙ ВИКТОРОВИЧ, МОРОЗОВА ЕКАТЕРИНА ЕВГЕНЬЕВНА	187
ФОРМИРОВАНИЕ КЛАСТЕРОВ В СТРАТЕГИИ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ КУДРЯШОВ ВАДИМ СЕРГЕЕВИЧ.....	190
УПРАВЛЕНИЕ ВНЕОБОРОТНЫМИ АКТИВАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ СЕВЕК Р.М., ИРГИТ ЧИМИС АЛЕКСАНДРОВНА, ОЮН ОРЛАН АЛЕКСЕЕВИЧ	193
ПОДХОДЫ К ИССЛЕДОВАНИЮ ОТНОШЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ К РЕКЛАМЕ ПАРФЮМЕРНОЙ ПРОДУКЦИИ ЛОГИНОВА ВАЛЕРИЯ СТАНИСЛАВОВНА	196
ПРОБЛЕМА БЕДНОСТИ В РОССИИ: ПРЕДПОСЫЛКИ И ПУТИ ЕЕ РЕШЕНИЯ МАТВИЕНКО ЕЛЕНА НИКОЛАЕВНА, ЗАБОЛОЦКАЯ АЛЕКСАНДРА АЛЕКСЕЕВНА.....	199

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ СЕРВИСНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ ТЯГОВОГО ПОДВИЖНОГО СОСТАВА ДОБРОТУЛИНА М.А.....	203
КОЛИЧЕСТВЕННЫЙ АНАЛИЗ МИГРАЦИОННЫХ ПОТОКОВ ИЗ СТРАН ПОСТСОВЕТСКОГО ПРОСТРАНСТВА В РОССИЮ БАТИЩЕВА ГАЛИНА АНДРЕЕВНА, ЖУРАВЛЕВА МАРИЯ ИВАНОВНА, ТРОФИМЕНКО ЕЛЕНА АНДРЕЕВНА	207
МОТИВАЦИЯ ПЕРСОНАЛА В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ САВИНОВА ОЛЬГА ВИКТОРОВНА, ПШЕНИЧНАЯ ДИАНА АНДРЕЕВНА, УСАНОВА ИРИНА АНДРЕЕВНА	211
ОСОБЕННОСТИ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ПОЛИТИКИ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В ОТНОШЕНИИ ФИНАНСОВЫХ ОПЕРАЦИЙ НА ФОНДОВОМ РЫНКЕ КАМАЛОВ СТАНИСЛАВ МАРАДОВИЧ	214
ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ВИРУСНОГО МАРКЕТИНГА ШАЙБАКОВА ДИАНА ИЛЬЯСОВНА	219
ПОДДЕРЖКА МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕГИОНЕ КОТИК ТАТЬЯНА АНТОНОВНА	222
ИССЛЕДОВАНИЯ РЕКЛАМЫ В ПОЛИТИЧЕСКОЙ СФЕРЕ ЕФРЕМОВ ДАНИЛ АЛЕКСАНДРОВИЧ,	225
АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ПОЛИТИКИ	228
КОРПОРАТИВНАЯ КУЛЬТУРА КАК ДВИГАТЕЛЬ СТРАТЕГИИ ОРГАНИЗАЦИИ САПУНОВ А.В., ТИХОМИРОВ В. Е.	229

РЕШЕНИЕ
о проведении
25.04.2018 г.

XVI Международной научно-практической конференции
«СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИКА:
АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ, ДОСТИЖЕНИЯ И ИННОВАЦИИ»

В соответствии с планом проведения
Международных научно-практических конференций
Международного центра научного сотрудничества «Наука и Просвещение»

1. **Цель конференции** – содействие интеграции российской науки в мировое информационное научное пространство, распространение научных и практических достижений в различных областях науки, поддержка высоких стандартов публикаций, а также апробация результатов научно-практической деятельности

2. **Утвердить состав организационного комитета и редакционной коллегии (для формирования сборника по итогам конкурса) в лице:**

1) **Агаркова Любовь Васильевна** – доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры ФГБОУ ВО «Ставропольский государственный аграрный университет»

2) **Ананченко Игорь Викторович** - кандидат технических наук, доцент, доцент кафедры системного анализа и информационных технологий ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный технологический институт (технический университет)»

3) **Антипов Александр Геннадьевич** – доктор филологических наук, профессор, главный научный сотрудник, профессор кафедры литературы и русского языка ФГБОУ ВО «Кемеровский государственный институт культуры»

4) **Бабанова Юлия Владимировна** – доктор экономических наук, доцент, заведующий кафедрой «Управление инновациями в бизнесе» Высшей школы экономики и управления ФГАОУ ВО «Южно-Уральский государственный университет (национальный исследовательский университет)»

5) **Багамаев Багам Манапович** – доктор ветеринарных наук, профессор кафедры терапии и фармакологии факультета ветеринарной медицины ФГБОУ ВО «Ставропольский Государственный Аграрный университет»

6) **Баженова Ольга Прокопьевна** – доктор биологических наук, профессор, профессор кафедры экологии, природопользования и биологии, ФГБОУ ВО «Омский государственный аграрный университет»

7) **Боярский Леонид Александрович** – доктор физико-математических наук, профессор, профессор кафедры физических методов изучения твердого тела ФГБОУ ВО «Новосибирский национальный исследовательский государственный университет»

8) **Бузни Артемий Николаевич** – доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры Менеджмента предпринимательской деятельности ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет», Институт экономики и управления

9) **Буров Александр Эдуардович** – доктор педагогических наук, доцент, заведующий кафедрой «Физическое воспитание», профессор кафедры «Технология спортивной подготовки и прикладной медицины ФГБОУ ВО «Астраханский государственный технический университет»

10) **Васильев Сергей Иванович** - кандидат технических наук, профессор ФГАОУ ВО «Сибирский федеральный университет»

- 11) **Власова Анна Владимировна** – доктор исторических наук, доцент, заведующей Научно-исследовательским сектором Уральского социально-экономического института (филиал) ОУП ВО «Академия труда и социальных отношений»
- 12) **Гетманская Елена Валентиновна** – доктор педагогических наук, профессор, доцент кафедры методики преподавания литературы ФГБОУ ВО «Московский педагогический государственный университет»
- 13) **Грицай Людмила Александровна** – кандидат педагогических наук, доцент кафедры социально-гуманитарных дисциплин Рязанского филиала ФГБОУ ВО «Московский государственный институт культуры»
- 14) **Давлетшин Рашит Ахметович** – доктор медицинских наук, профессор, заведующий кафедрой госпитальной терапии №2, ФГБОУ ВО «Башкирский государственный медицинский университет»
- 15) **Иванова Ирина Викторовна** – канд.психол.наук, доцент, доцент кафедры «Социальной адаптации и организации работы с молодежью» ФГБОУ ВО «Калужский государственный университет им. К.Э. Циолковского»
- 16) **Иглин Алексей Владимирович** – кандидат юридических наук, доцент, заведующий кафедрой теории государства и права Ульяновского филиал Российской академии народного хозяйства и госслужбы при Президенте РФ
- 17) **Ильин Сергей Юрьевич** – кандидат экономических наук, доцент, доцент, НОУ ВО «Московский технологический институт»
- 18) **Искандарова Гульнара Рифовна** – доктор филологических наук, доцент, профессор кафедры иностранных и русского языков ФГКОУ ВО «Уфимский юридический институт МВД России»
- 19) **Казданян Сусанна Шалвовна** – доцент кафедры психологии Ереванского экономико-юридического университета, г. Ереван, Армения
- 20) **Качалова Людмила Павловна** – доктор педагогических наук, профессор ФГБОУ ВО «Шадринский государственный педагогический университет»
- 21) **Кожалиева Чинара Бакаевна** – кандидат психологических наук, доцент, доцент института психологи, социологии и социальных отношений ГАОУ ВО «Московский городской педагогический университет»
- 22) **Колесников Геннадий Николаевич** – доктор технических наук, профессор, заведующий кафедрой ФГБОУ ВО «Петрозаводский государственный университет»
- 23) **Корнев Вячеслав Вячеславович** – доктор философских наук, доцент, профессор ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный университет телекоммуникаций»
- 24) **Кремнева Татьяна Леонидовна** – доктор педагогических наук, профессор, профессор ГАОУ ВО «Московский городской педагогический университет»
- 25) **Крылова Мария Николаевна** – кандидат филологических наук, профессор кафедры гуманитарных дисциплин и иностранных языков Азово-Черноморского инженерного института ФГБОУ ВО Донской ГАУ в г. Зернограде
- 26) **Кунц Елена Владимировна** – доктор юридических наук, профессор, зав. кафедрой уголовного права и криминологии ФГБОУ ВО «Челябинский государственный университет»
- 27) **Курленя Михаил Владимирович** – доктор технических наук, профессор, главный научный сотрудник ФГБУН Институт горного дела им. Н.А. Чинакала Сибирского отделения Российской академии наук (ИГД СО РАН)
- 28) **Малкоч Виталий Анатольевич** – доктор искусствоведческих наук, Ведущий научный сотрудник, Академия Наук Республики Молдова
- 29) **Малова Ирина Викторовна** – кандидат экономических наук, доцент кафедры коммерции, технологии и прикладной информатики ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г. В. Плеханова»

30) **Месеняшина Людмила Александровна** – доктор педагогических наук, профессор, профессор кафедры русского языка и литературы ФГБОУ ВО «Челябинский государственный университет»

31) **Некрасов Станислав Николаевич** – доктор философских наук, профессор, профессор кафедры философии, главный научный сотрудник ФГБОУ ВО «Уральский государственный аграрный университет»

32) **Непомнящий Олег Владимирович** – кандидат технических наук, доцент, профессор, рук. НУЛ МПС ИКИТ, ФГАОУ ВО «Сибирский федеральный университет»

33) **Оробец Владимир Александрович** – доктор ветеринарных наук, профессор, зав. кафедрой терапии и фармакологии ФГБОУ ВО «Ставропольский государственный аграрный университет»

34) **Попова Ирина Витальевна** – доктор экономических наук, доцент ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского»

35) **Пырков Вячеслав Евгеньевич** – кандидат педагогических наук, доцент кафедры теории и методики математического образования ФГАОУ ВО «Южный федеральный университет»

36) **Рукавишников Виктор Степанович** – доктор медицинских наук, профессор, член-корр. РАН, директор ФГБНУ ВСИМЭИ, зав. кафедрой «Общей гигиены» ФГБОУ ВО «Иркутский государственный медицинский университет»

37) **Семенова Лидия Эдуардовна** – доктор психологических наук, доцент, профессор кафедры классической и практической психологии Нижегородского государственного педагогического университета имени Козьмы Минина (Мининский университет)

38) **Удут Владимир Васильевич** – доктор медицинских наук, профессор, член-корреспондент РАН, заместитель директора по научной и лечебной работе, заведующий лабораторией физиологии, молекулярной и клинической фармакологии НИИФиРМ им. Е.Д. Гольдберга Томского НИМЦ.

39) **Фионова Людмила Римовна** – доктор технических наук, профессор, декан факультета вычислительной техники ФГБОУ ВО «Пензенский государственный университет»

40) **Чистов Владимир Владимирович** – кандидат психологических наук, доцент кафедры теоретической и практической психологии Казахского государственного женского педагогического университета (Республика Казахстан. г. Алматы)

41) **Швец Ирина Михайловна** – доктор педагогических наук, профессор, профессор каф. Биофизики Института биологии и биомедицины ФГБОУ ВО «Нижегородский государственный университет»

42) **Юрова Ксения Игоревна** – кандидат исторических наук, декан факультета экономики и права ОЧУ ВО "Московский инновационный университет"

3. Утвердить состав секретариата в лице:

- 1) Бычков Артём Александрович
- 2) Гуляева Светлана Юрьевна
- 3) Ибраев Альберт Артурович

Директор
МЦНС «Наука и Просвещение»
к.э.н. Гуляев Г.Ю.



**МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И
МЕЖДУНАРОДНЫЕ
ОТНОШЕНИЯ**

УДК 339.9

ПРЯМЫЕ ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

СТЕЦЮК ВИКТОР ВИКТОРОВИЧ

К.Э.Н.

старший научный сотрудник научно-исследовательского отдела,
Владивостокский филиал Российской таможенной академии.**ПРАВИКОВ ОЛЕГ ВЛАДИМИРОВИЧ**

К.Э.Н.

доцент школы экономики и менеджмента,
Дальневосточный Федеральный Университет.

Аннотация: в статье проведен краткий анализ современных исследований рынка иностранных инвестиций в Российской Федерации и в зарубежных странах. Исследована динамика, а также страновая и отраслевая структура прямых иностранных инвестиций в экономику Российской Федерации.

Ключевые слова: иностранные инвестиции, прямые иностранные инвестиции, динамика прямых иностранных инвестиций, отраслевая структура, структура по странам, страны-инвесторы.

FOREIGN DIRECT INVESTMENT IN THE MODERN ECONOMY OF THE RUSSIAN FEDERATION

**Stetsyuk Viktor Viktorovich,
Pravikov Oleg Vladimirovich**

Abstract: the article presents a brief analysis of modern studies of the foreign investment market in the Russian Federation and in foreign countries. The dynamics, as well as the country and sectoral structure of foreign direct investment in the economy of the Russian Federation are investigated.

Key words: foreign investments, direct foreign investments, the dynamics of foreign direct investment, sectoral structure, structure by countries countries-investors.

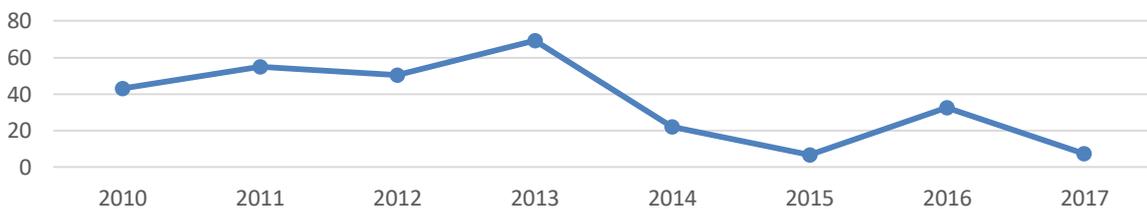
На современном этапе развития как мирового хозяйства в целом так и экономики отдельных государств иностранные инвестиции являются ключевой формой международных экономических отношений и приобретают приоритетное значение в экономике различных стран.

Тема иностранных инвестиций также интересна и актуальна в работах современных исследователей. Так в работе Петровой А.В., Чанышевой В.А. [6] рассмотрены ключевые особенности и основные тенденции привлечения иностранных инвестиций в энергетический комплекс Российской Федерации. В работе Кузьменко Н.И. [3] иностранные инвестиции рассмотрены как ключевой фактор развития рыночных отношений. Более того, Шаховская Л. С., Безлепкина А. А. [10] определяют иностранные инвестиции как ключевой механизм интеграции России и стран СНГ. В свою очередь Дементьев Н. П. [2] выявляет общее и особенное в рамках влияния иностранных инвестиций на экономический рост таких стран, как Венгрия, Чехия, Польша и Россия. Помимо этого, Буньковский Д.В. [1] рассматривает ино-

странные инвестиции как элемент системы национальной экономической безопасности РФ. Особый интерес представляет работа Р.О. Райнхардта [7], в которой проведен глубокий авторский подход в рамках анализа различных методик к раскрытию сущности и особенностей иностранных инвестиций. И наконец, следует отметить, что молодые исследователи, в частности Слободенюк Д. Д. [8], делают первые шаги в рамках исследования роли иностранных инвестиций в экономике Российской Федерации, а также делают попытки выявить закономерности в динамике ВВП РФ и иностранных инвестиций [4].

Существует достаточно большое количество подходов к трактовке понятия иностранных инвестиций. Но основным нормативно-правовым актом, регулирующим рынок иностранных инвестиций в РФ, является федеральный закон № 160 – ФЗ «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации» от 9 июля 1999 г. Данный закон был принят Государственной Думой РФ 25 июня 1999 г. и одобрен Советом Федерации 2 июля 1999 г. Поэтому наиболее актуальное и полное определение, по нашему мнению, отражено в данном законе. В свою очередь, наибольший интерес представляет именно движение прямых иностранных инвестиций как с точки зрения национальной экономики, так и с точки зрения чистой экономической теории.

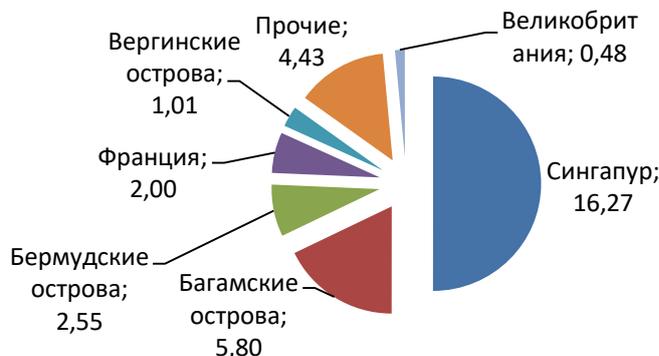
Следует выделить устойчивую тенденцию роста прямых иностранных инвестиций в экономику Российской Федерации в 2010-2013 гг. Прямые иностранные инвестиции в 2013 г. выросли до 69,2 млрд. долл. США, по сравнению с показателем 2011 г. – 43,2 млрд. долл. США. Таким образом, в 2013 г. отмечен максимальный приток прямых иностранных инвестиций в экономику Российской Федерации за весь период 2010-2017 гг. В свою очередь, в 2013-2015 гг. имеет место ярко выраженная динамика спада притока прямых иностранных инвестиций в экономику Российской Федерации. Показатель 2015 г. – 6,9 млрд. долл. США. (см. рис. 1). Остается ждать итоговых результатов за 2017 г., чтобы можно было сделать вывод, будет ли тенденция роста 2015-2017 гг., либо спад 2016-2017 гг.



Источник: составлено авторами по [5,9] *данные за 3 квартал 2017 г.

Рис.1. Динамика прямых иностранных инвестиций в экономику России, 2010-2017* гг., млрд долл. США

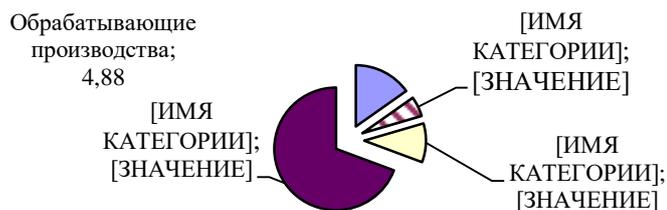
Основными странами-инвесторами в 2016 г. являются Сингапур – 16,27 млрд долл. США (50%), Багамские острова – 5,8 млрд долл. США (17,8%), Бермудские острова – 2,55 млрд долл. США (7,8%), Франция – поступило почти 2,0 млрд долл. США, что составило 6,1 %. (см. рис. 2)



Источник: [5]

Рис. 2. Поступление иностранных инвестиций в экономику России по основным странам-инвесторам, 2016 г., %

Анализ отраслевой структуры прямых иностранных инвестиций в экономику России позволяет сделать следующие выводы. В 2016 г. 68,5% всей суммы прямых иностранных инвестиций было вложено в добычу полезных ископаемых, в натуральном выражении это составило 22,3 млрд долл. США. Соответственно на остальные сферы национальной экономики РФ пришлось не столь значительные по доли прямые иностранные инвестиции: в обрабатывающие производства России – инвестиции составили 4,88 млрд долл. США, что составило 15% от общего объема иностранных инвестиций; далее следует финансовая и страховая деятельность – 3,3 млрд долл. США или 10% от общего объема иностранных инвестиций в экономику России в 2016 г.; оптовая и розничная торговля – 1,7 млрд долл. США, что составило 5%. На долю же остальных сфер экономики России в 2016 г. пришлось 0,359 млрд долл. США что составило около 1,1% от общего объема прямых иностранных инвестиций. (см. рис. 3)



Источник: [5]

Рис. 3 Структура прямых иностранных инвестиций в экономику России, 2016 г., млрд долл. США

Таким образом можно сделать вывод, что динамика прямых иностранных инвестиций в экономику Российской Федерации имеет неустойчивый характер, и прогноз можно составить, основываясь на показателях 2017 г. Помимо этого, имеется ярко выраженная диспропорция по странам-инвесторам и по отраслям вложения в экономику Российской Федерации в 2016 г.

Список литературы

1. Буньковский Д.В. Иностранные инвестиции и экономическая безопасность России // Актуальные проблемы гуманитарных и социально-экономических наук. - 2017. - № 11s. - С. 32-33.
2. Дементьев Н. П. Венгрия, Польша, Чехия и Россия: экономический рост и прямые иностранные инвестиции // Мир экономики и управления. - 2017. - Т. 17, № 2. - С. 26–36.
3. Кузьменко Н.И. Иностранные инвестиции как фактор развития рыночных отношений в РФ // Вектор экономики. - 2017. - № 2 (8). - С. 12.
4. Макар А.И. ВВП России и прямые иностранные инвестиции / Макар А.И., Мороз Н.А. // Экономические исследования и разработки. - 2017. - № 4. - С. 69-80.
5. Официальный сайт федеральной службы государственной статистики РФ . -Электрон. дан. - Режим доступа: <http://www.gks.ru>.
6. Петрова А.В. Анализ инвестиционной деятельности энергетического комплекса Российской Федерации / Петрова А.В., Чанышева В.А. // Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития. - 2015. - № 23. - С. 145-148.
7. Райнхардт Р.О. Иностранные инвестиции и дипломатия // Вестник МГИМО Университета. - 2017. - № 3 (54). - С. 310-317.
8. Слободенюк Д.Д. Иностранные инвестиции в экономике РФ // Синергия Наук. - 2017. - Т. 1. № 17. - С. 287-306.
9. Статистический учет прямых инвестиций. Материалы официального сайта ЦБ РФ. URL: <http://www.cbr.ru/statistics>.
10. Шаховская Л.С. Прямые иностранные инвестиции как механизм интеграции стран СНГ на постсоветском пространстве / Шаховская Л.С., Безлепкина А.А. // Известия Волгоградского государственного технического университета. - 2017. - № 2 (197). - С. 23-26.

УДК 330

РОССИЯ В МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛЕ

СЕНТЯЙ А. П.,студентка 2 курса,
направление подготовки «Экономика»**ПОЛЕССКАЯ О. П.**

к.э.н., доцент

ФГБОУ ВО «Брянский Государственный Университет им. акад. И.Г.Петровского»

Аннотация: в статье представлено значение международной торговли, раскрыты ее основные аспекты и выявлена преимущества, которыми обладают страны, которые участвуют в ней. Также авторами была проанализирована деятельность России в международной торговле, и выявлены изменения, которые происходили с внешнеторговым оборотом в период 2015-2016 гг.

Ключевые слова: международная торговля, мировая экономика, ресурсы, международные отношения, внешнеторговый оборот.

RUSSIA IN INTERNATIONAL TRADE

Sentyay A.P.,**Polesskaya O.P.**

Abstract: The article presents the importance of international trade, reveals its main aspects and identifies the advantages that the countries that participate in it have. The authors also analyzed the activities of Russia in international trade, and identified changes that occurred with foreign trade turnover in the period 2015-2016.

Key words: international trade, world economy, resources, international relations, foreign trade turnover.

В современном мире этап развития мировой экономики характеризуется тем, что каждая страна стремится участвовать в международной торговле, которая в свою очередь является самой быстро-развивающейся в сфере международных экономических отношений. На протяжении многих столетий можно наблюдать существование этих отношений, которые помогали решать проблемы обеспечения населения различными товарами и преимущественно выступали внешнеторговыми и были недоступны в определенном географическом сегменте [6].

Международная торговля представляет собой форму связи, выражающейся в торговой операции и которая существует между производителями разных стран. Они возникают на основе международного разделения труда, и представляет собой взаимную экономическую зависимость. Торговая операция может представлять из себя не только покупку в небольшом магазине, но и многомиллионную международную сделку. Если рассматривать ранние этапы развития общества, то ему было вполне достаточно обычного обмена товарами, но по мере развития государств и вместе с ним торговли, то можно сказать, что торговля представляет собой уже глобальное явление, которое может определить не только уровень достатка или бедности людей, но и уровень развития самого государства. Поэтому, международная торговля – это процесс купли и продажи товаров и услуг, который осуществляется между покупателями и посредниками в разных странах [1].

Международная торговля представляет собой сложную категорию экономики. По материалам сайта UTMAG.RU, международную торговлю необходимо рассматривать в трех аспектах, которые можно представить в виде таблицы 1.

Таблица 1

Аспекты международной торговли [7]

Аспект	Характеристика
Рыночный	Международная торговля представляет собой совокупность спроса и предложения. Спрос - общим количеством продуктов, которое потребители готовы и способны купить по настоящим
Социально-экономический	ценам. Материализация предложения и спроса происходит во встречных потоках –импорте и экспорта. Совокупность общественных отношений, которые можно отличить по двум основным признакам: мировой характер (участие всех государств и экономических группировок) и универсальность и объективность (отсутствует зависимость от воли конкретного потребителя)
Организационно-технический	Особое внимание заслуживает проблема перемещения товаров между контрагентами и пересечения ими границ, поэтому рассматривается как физический обмен товарами

Международная торговля дает всем странам-участникам неоспоримые преимущества, которое дается в виде двух целесообразных обстоятельств. Прежде всего это неравномерность распределения ресурсов между государствами, а вторым обстоятельством можно назвать то, что для эффективного производства необходимы различные комбинации ресурсов и технологий. Поэтому страна, которая участвует в международных отношениях имеет:

1. Рост экспорта, который обуславливается повышением уровня занятости
2. Необходимость совершенствования, для того чтобы предприятие оставалось конкурентоспособным
3. Инвестирование экспортной выручки, из-за повышения которой будет происходить развитие промышленности
4. Рост эффективности интеграции инновационных услуг, повышение загруженности оборудования – интенсификация производственного процесса [7].

Важным условием работы как деятельности отдельных организаций, которые имеют связь с внешней торговлей, так и деятельность любого государства, будет являться международная торговля. Она является формой связи между товаропроизводителями разных стран, возникающая на основе международного разделения труда и выражающая взаимную экономическую зависимость [5]. В отличие от других промышленно развитых и развивающихся стран, Россия располагает богатыми ресурсами. К ним можно отнести: экономические ресурсы, природные ресурсы, интеллектуальный потенциал и научно-технические ресурсы. В следствие этого, Российская Федерация имеет статус важной страны, которая участвует в системе международной торговли, т. е. является важным торговым партнером по поставкам ресурсов, которыми она располагает, в частности это газ, уголь, нефть. Располагая этими богатствами страна менее подвержена влиянию и зависимости от внешних рынков, и можно сказать, что она смогла бы существовать относительно обособленно от других стран. Но, как и другие государства, Россия стремится расширить свои внешнеэкономические связи.

Важную роль в системе международной торговле России играют страны дальнего зарубежья. Это обосновывается тем, что доля торговли с ними на период первого полугодия 2016 года составила 88%. Именно на них главным образом ориентирован российский экспорт углеводородов и металлов, в сравнении со странами СНГ, на которые приходится лишь 12%. Сравнивая первое полугодие 201 года, доля СНГ и стран дальнего зарубежья можно сказать, что внешнеторговый оборот относительно не изменился, но из-за девальвации российский экспорт отдельных видов продукции (машиностроение и продуктов питания) стали больше ориентироваться именно на страны дальнего зарубежья, в отличие от государств СНГ, в которых валюты потеряли в цене [4].

2016 год для России был не очень удачным. Все потому, что в это время экономика подверглась падению цены на нефть, что привело к девальвации рубля. Это привело к тому, что внешняя торговля России показала рекордно низкий показатель [5].

Основываясь данными Федеральной таможенной службы, в январе –июне 2016 г. внешнеторговый оборот был равен 210,4 млрд. рублей. Этот показатель показывал, что произошло значительное сокращение (на 22,3%) по сравнению с аналогичным период прошлого года. Эти цифры показали, что итоги полугодия были самыми низкими за последние пять лет. Январь был ознаменован как сильнейший провал в экономике, так как в этот период наблюдался спад импорта и экспорта, который превысил 30%, что являлось сезонным снижением деловой активности и совпало с обвалом цен на нефть. Для наглядности, сокращение внешнеторгового оборота можно представить в виде рисунка 1. Но не смотря на это, было зафиксировано, что с февраля происходило постепенное восстановление объемов торговли, и разница с показателями июня сократилась до 10% [4].



Рис. 1. Структура внешнеторгового оборота России в январе 2015- июне 2016 гг., млрд. долл. [5]

Одним из основных направлений внешнеторговой деятельности является экспорт энергоресурсов, и останется таковым до 2020 г. Среди товаров, которая импортирует Россия, преобладает высокотехнологичная продукция. Это машины, оборудование и транспортные средства, на которые в 2016 году пришлось 45% долларов объема импорта (в 2014-2015 годах – 48%). Россия импортирует большой объем продовольствия и сельскохозяйственного сырья (15% импорта, или 26,5 млрд. долл.) [9].

Как можно видеть на рисунке, внешнеторговый товарооборот в период с 2015 по 2016 год сократился,

По данным сайта VVS-info.ru, который специализируется на анализе и экспорте, в первой четверти 2017 года российские несырьевые товары и услуг выросли на 19% по сравнению с прошлым годом. С 2017 по 2025 г. Россия планирует увеличить экспорт на 7% ежегодно. На сегодняшний день среди ведущих секторов несырьевого экспорта представлены авиа- и гражданское машиностроение, и аграрная отрасль [8].

А по данным сайта «московский экспортный центр», который проанализировал внешнеторговый оборот можно сделать вывод, что в первом полугодии 2017 года внешнеторговый оборот продолжал расти и достиг 270,4 млрд. долл. И увеличился на 28,1% по сравнению с прошлым годом. Решающим фактором стал тот факт, что рост цен был связан с тем, что была договоренность со странами ОПЕК о снижении темпов добычи черного золота. И в связи с этим в осенний период цены на нефть перешли к росту и в феврале 2017 года и достиг отметки в 56,1 за баррель. В мае нефтедобычи продлили соглашение еще на 9 месяцев – до конца марта 2018 г., при этом объем сокращений остался на уровне в 1,8 млн баррелей в сутки [3].

Анализируя данные динамики российского внешнеторгового оборота, можно делать выводы о том, что для увеличения России своего потенциала в международной торговле необходимо принимать меры для увеличения показателей. Нужно акцентировать внимание на развитие инноваций, а те в свою очередь позволят отечественным товарам стать более конкурентоспособными и позволят избежать концентрации экспорта только на топливно-энергетическом сырье. С другой стороны, необходимо со-

вершенствовать антимонопольное законодательство, которое позволит повысить конкурентоспособность и сделать контроль над деятельностью компаний-монополий более качественным. Обладая значительными конкурентными преимуществами в базовых отраслях промышленности, строительства, транспорта и аграрного сектора, Россия должна осуществить обновления этих секторов, опираясь на уже новые информационные нано- и биотехнологии, которые служат важным условием успеха развития страны [2].

Российская Федерация является великой державой, имеющая огромный ресурсный потенциал, и это помогает занимать лидирующие позиции на мировой арене. Изменения, которые произойдут в законодательстве РФ, помогут сохранить ведущее место в международной торговле.

Список литературы

1. Акимова А.К., Леонович В.Е. Развитие международной торговли как важной составляющей экономики // Молодежный научный форум: Общественные и экономические науки: электр. сб. ст. по мат. XXIII междунар. студ. науч.-практ. конф. № 4(23).

2. Кузьмина В. М., Бычкова Л. В. Проблемы функционирования ЕАЭС в условиях санкций: раздел монографии / В. М. Кузьмина, Л. В. Бычкова // Современные тенденции таможенной политики евразийского экономического союза / Под ред. И. Т. Насретдинова. Москва, 2016. - С. 213–230.]

3. Московский экспорт центр [Электронный ресурс] URL: <http://xn--b1ae2adf4f.xn--p1ai/article/43722-vneshnyaya-topgovlya-possii-v-2017-godu-itogi-первого-polugodiya.html> (дата обращения 09.04.2018)

4. Обзор внешней торговли России в первой половине 2016 года: цифры и факты [Электронный ресурс]. URL:<http://провед.рф/analytics/research/36509-obzor-vneshney-topgovli-possii-v-первой-polovine-2016-goda-tsifry-i-fakty.html> (дата обращения 09.04.2018)

5. Петруняк А. Н. Место России в системе международной торговли // Молодой ученый. — 2017. — №2. — С. 474-478.

6. Шнидман Н. А., Батаева И. С., Лихачева Т. П. Россия в сфере международной торговли услугами // Молодой ученый. — 2016. — №2. — С. 634-639.

7. UTMAG.RU [Электронный ресурс] URL: <https://utmagazine.ru/posts/12222-mezhdunarodnaya-torgovlya> (дата обращения 09.04.2018)

8. VVS-info.ru [Электронный ресурс] URL: https://www.vvs-info.ru/helpful_information/poleznaya-informatsiya/что-eksportiruet-rossiya (дата обращения 09.04.2018)

9. Trade in 2016 to grow at slowest pace since the financial crisis. // <https://www.wto.org>

© Сентяй А.П., Полесская О.П., 2018

УДК 33

РОССИЯ НА МИРОВОМ РЫНКЕ НЕФТИ

ПОЛЕССКАЯ ОЛЬГА ПЕТРОВНА

к.э.н., доцент

ФЕДОТОВА КРИСТИНА АЛЕКСЕЕВНА

Студентка

ФГБОУ ВО «Брянский государственный университет»

Аннотация: Анализ мирового рынка нефти в ужесточившихся реалиях геополитики, обострения социальных и военных конфликтов, информационной войны и санкций антироссийской направленности, сложившийся дисбаланс рынка повлек депрессивное состояние цен, в течение двух с половиной лет удерживаемое руководством ОПЕК.

Ключевые слова: нефть, баррель, ОПЕК, спрос, мировой рынок, энергоносители, соглашение, добыча нефти

RUSSIA ON THE WORLD OIL MARKET

Polesskay Olga Petrovna,
Fedotova Kristina A.

Abstract: Analysis of the world oil market in the tightened realities of geopolitics, aggravation of social and military conflicts, information war and anti-Russian sanctions, the current imbalance of the market led to a depressed price, held for two and a half years by the OPEC leadership.

Key words: oil, barrel, OPEC, demand, world market, energy, agreement, oil production

Мировая энергетика вступила в 2017 г. в период смены технологических укладов, как в производстве топлива, так и потреблении его видов, что отразилось на структуре рынков энергоресурсов и их количественных показателях [2].

Однако эти процессы проходили в обстановке крайне обострившихся геополитических реалий, взорвавших с середины 2014 г. зыбкое международное равновесие [3]: усилением социальных и военных конфликтов на Ближнем Востоке, массовым наплывом в 2016 г. беженцев-мигрантов в Европу, всплеском терроризма и расширением его зоны и, наконец, – инициированными прежним руководством США резкими антироссийскими политическими и экономическими санкциями – в нарушение общепринятых норм международного торгового права, фактически разрушавшими гармонию мирового рынка. Усилил при этом негативное значение фактора «информационных войн» – массивного включения влиятельных СМИ в навязывание мировой общественности политических фальсификаций и надуманных обвинений, имеющих чаще всего антироссийскую направленность, что, в свою очередь, пагубно отразилось и на рынках энергоресурсов, деформируя их и оказывая на них депрессивное влияние.

В 2017 году реализация соглашения ОПЕК и ряда стран, включая Россию, не входящих в организацию, о сокращении добычи нефти привела к существенному повышению мировых цен на нефть. Поэтому в январе-ноябре 2017 г. цена на российскую нефть на мировом рынке составила в среднем 52 долл./барр, а позже было принято решение о продлении действия соглашения до конца 2018 г., что, в свою очередь, позволяет прогнозировать более высокий уровень цен на нефть в 2018 г. по сравнению со средним уровнем текущего года [4].

Устойчивое превышение мирового предложения нефти над спросом привело к значительному снижению цен на нефть, а основным фактором роста предложения явилось быстрое увеличение добычи сланцевой нефти в США, произошедшее благодаря применению новых технологий.

ОПЕК в этих условиях не пошла на сокращение добычи и фактически перешла к политике сохранения своей доли на мировом нефтяном рынке, и в результате средняя цена на российскую нефть сорта Urals на мировом рынке упала со 107,1 долл./барр. до 41,9 долл./барр [4].

Специалисты предполагали удорожание в 2017 году «черного золота» благодаря сокращению добычи в странах ОПЕК и России. Тем не менее, рост стоимости барреля затормозился из-за увеличения добычи сланцевой нефти в США [1].

В конце 2016 г. странами ОПЕК и рядом других нефтедобывающих стран, включая Россию, было достигнуто соглашение о сокращении добычи на шесть месяцев, начиная с 1 января 2017 г., согласно которому страны ОПЕК обязались сократить свою добычу на 1,2 млн барр. в сутки, а участвующие в соглашении 11 стран, не входящие в ОПЕК, – на 558 тыс. барр. в сутки, в том числе Россия – на 300 тыс. барр. по отношению к уровню октября 2016 г.

И так как в нашей стране добыча нефти в конце, то для РФ выполнение принятых обязательств фактически означало отказ от увеличения добычи, и ее в 2016 года возрастала, то предположительно возвращение в 2017 г. на средний уровень 2016 г. [2]

Для дальнейшего сокращения избыточного предложения страны ОПЕК и другие участники соглашения приняли в конце мая 2017 г. решение о продлении действия соглашения на следующие девять месяцев, т.е. с июля 2017 г. по март 2018 г.

Реализация данного соглашения привела к сокращению избыточного предложения и заметному повышению мировых цен.

Многих специалистов сегодня интересует вопрос, станет ли Россия, вопреки скептицизму западных аналитиков, выполнять свое обязательство по сокращению нефтедобычи — на 300 тыс. баррелей ежедневно?

Будет, но трудно предположить, что по истечении согласованного полугодового срока Россия захочет и дальше недобирать то, что она может выдать на-гора, так как взять свое можно ведь и количеством, а не только ценой, а уступать долю рынка конкурентам Россия, как и другие государства-нефтедобытчики, не хочет.

Для страны, у которой половина бюджета формируется благодаря ископаемым углеводородам, важно получать от них доходы в казну здесь и сейчас. Помимо поставок на внешний рынок российский ТЭК полностью удовлетворяет внутренние потребности экономики и населения, которые сегодня составляют около трети от совокупной добычи углеводородов. Поэтому Россия по-прежнему остается крупнейшим экспортером в мире.

Россия останется самым крупным экспортером первичных энергоресурсов в мире, говорится в прогнозе British Petroleum (BP) о развитии мировой энергетики до 2035 г. Российский экспорт обеспечит более 4% мирового спроса [1].

Основным уроком 2017 «нефтяного» года для России является выявление возможности и реализации договоренностей с Саудовской Аравией. Это справедливо не только для нефтяного рынка, но и в рамках политического урегулирования конфликта в Сирии.

В заключении стоит отметить, что большинство российских игроков рынка поставок углеводородного сырья начинают во весь голос говорить и делать значимые шаги не только к развитию своих разведанных и доказанных запасов нефти, но и расширять процессы глубокой переработки первичного сырья, что является основной заслугой 2017 года.

Сегодняшний нефтяной рынок ведет торговлю в узком коридоре, в котором потолок цен обеспечили сокращения добычи, согласованные странами ОПЕК и Россией, а дно определило растущее производство сланцевой нефти в США. Поэтому значительных ценовых колебаний в ближайшее время не ожидается

Список литературы

1. Аналитический журнал «Нефтегазовая Вертикаль» № 5.- 2017, М., «Деловая пресса». - С. 25-29
2. Гурвич Е. Макроэкономическая оценка роли российского нефтегазового комплекса // Вопросы экономики. – 2017. - №10. – С. 8-12.
3. Курилов В.И., Меламед И.И., Терентьева Е.А., Абрамов А.Л., Лукин А.Л. Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество: вчера, сегодня, завтра. Владивосток: Изд-во ДВФУ, 2016.- 568 С.- 275с.
4. Официальный сайт Минэкономразвития [Электронный источник] режим свободного доступа <http://economy.gov.ru/mines/main> (дата обращения 05.04.2018)

УДК 339.9

ИНТЕРЕСЫ НАЦИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИК: МИР И РОССИЯ

МАЛАШЕНКО АЛИНА АНАТОЛЬЕВНА,

Студентка

Брянский государственный университет им. ак. И.Г. Петровского

ПОЛЕССКАЯ ОЛЬГА ПЕТРОВНА

к.э.н., доцент,

Брянский государственный университет им. ак. И.Г. Петровского

Аннотация: Статья посвящена определению национальных экономических интересов России, современных национальных экономических интересов, политических целей экономики России во внешнеэкономической сфере, значению введения инновационных технологий в развитие отечественного и мирового хозяйства, роли динамичного формирования инновационных условий хозяйствования.

Ключевые слова: национальные экономические интересы России, основная цель современной рыночной экономики, задачи национальных экономических интересов, задачи внешнеэкономической сферы экономики России, инновационное развитие мирового хозяйства.

THE INTERESTS OF NATIONAL ECONOMIES: THE WORLD AND RUSSIA

**Malashenko Alina Anatolyevna,
Polesskaya Olga Petrovna**

Annotation: The article is devoted to the definition of national economic interests of Russia, modern national economic interests, political goals of the Russian economy in the foreign economic sphere, the importance of the introduction of innovative technologies in the development of domestic and world economy, the role of the dynamic formation of innovative economic conditions.

Keywords: national economic interests of Russia, the main goal of the modern market economy, the tasks of national economic interests, the tasks of the foreign economic sphere of the Russian economy, innovative development of the world economy.

Национальные интересы России — это совокупный интерес отдельных личностей, общества и государства. Национальные интересы имеют долгосрочный характер, задают базисные стратегические, текущие задачи внутренней и внешней политики страны. [1, с. 32] Национальные экономические интересы — это центр современных ориентиров для развития экономик всех государств мира. Столкновения в исполнении экономических интересов разных государств могут в период кризиса усиливаться, мирные договоры ухудшаться, экономические системы уже не в силах саморегулироваться. [2, с. 52] Национальные экономические интересы России становятся приоритетными если их исполнение происходит на основе устойчивого развития всей экономики в стране, государство работает в системе расширенного воспроизводства; создаются условия для постоянного повышения качества жизни населения, промышленность внутри государства конкурентоспособна. [3]

Экономические интересы появляются в отношениях собственности, работающем в государстве принципе экономической выгоды, рыночных отношениях. Экономические интересы имеют критерии:

а) уровень важности, б) длительность; в) область проявления: технологические, производственные, финансовые; г) внутренние, внешние д) по субъектам исполнения - государственные, коллективные, индивидуальные.

Главной целью современной рыночной экономики являются частные интересы потребителей. Существующая на данный момент рыночная экономика в России нацелена на решение потребительских нужд согласно платежеспособного спроса населения посредством работы индивидуализированного производства. Производитель товаров сегодня стремится к производству продукции подходящего качества по низкой цене. Для этого на производствах регулярно вводятся новые технологии, новейшие средства производства, принимается на работу квалифицированная рабочая сила, др. Цель исполнения национальных экономических интересов сосредоточена на сегодня в сбалансированной, устойчивой экономике, создании условий ее действенного функционирования. В этих целях важно выделение текущих экономических интересов, связанных с решением вопросов работы конкретных механизмов экономической системы и ликвидацией угроз, за которыми могут произойти кризисные явления в экономической сфере, и которые будут приоритетными в обеспечении экономической безопасности на определенный период и стратегических экономических интересов (задач экономической политики в стране на будущее).[4]

Выполнение национальных экономических интересов требует решения задач:

— предоставления технических, организационных и экономических условий работы экономики в системе расширенного воспроизводства с учетом ее открытости для внешнеэкономического сотрудничества, при исполнении оперативного реагирования на неблагоприятные внутренние и внешние факторы, а так же угрозы при выполнении задач сведения к минимуму их отрицательных проявлений;

— видоизменения действующих не работающих институциональных структур экономики, ввод эффективной системы рынков, введение условий для развития результативно работающего индивидуального производителя, введение механизмов интеграции в порядок мирохозяйственных связей, исполнение необходимости устранения препятствий для развития бизнеса на микроуровне;

— развитие расширенной структуры экономики, совмещающей поддержание и воспроизводство возможностей топливно-сырьевой базы, производство высокотехнологичной, наукоемкой продукции высокой степени передела, применяющих уже скопленный научный резерв и обеспечивающих результативную работу отраслей, имеющих существенное значение как для надлежащей обороноспособности страны, жизнедеятельности населения, овладения ведущими производствами современного новейшего технологического уклада. [5]

Удовлетворение стратегических экономических интересов государств мирового сообщества достигается путем решения следующих задач: обеспечение экономики ресурсами, необходимыми для ее эффективного функционирования; создание эффективного экономического механизма, основанного на принципах рыночной экономики; обеспечение эффективной структуры государственного управления и регулирования; согласование национальных экономических интересов и экономических интересов приоритетных сфер народного хозяйства; сбалансирования национальных и международных интересов экономической сферы.[6]

Эффективную реализацию экономических интересов стран мирового сообщества делает возможным использование преимуществ инновационного развития мирового хозяйства и инновационного опыта государств. Главными обстоятельствами динамичного формирования инновационных условий хозяйствования могут быть: интернационализация мировой экономики, усиление производственной активности предприятий разных государств мирового сообщества и внедрение новых инновационных технологий управления работой предприятий на глобальном рынке; технологическое развитие общества, усовершенствование работающих сегодня способов интернациональной торговли товарами, сопутствующих современным типам высокотехнологичных услуг; напряженное совершенствование научного потенциала государств. Это способствует появлению новых форм передачи, накопления и реализации информации, знаний, опыта, что невозможно без тесного взаимодействия со сферой инновационных услуг. [7] Компьютеризация, вводимые информационные технологии, инновационные методы коммуникации на мировом рынке определяют формирование новых услуг, поскольку теряются техни-

ческие барьеры в передаче их на расстоянии, либерализуются внешнеэкономические операции. Многофункциональность понятия "инновация" усложняет анализ инновационных услуг (комплекса работ по разработке и внедрению новых достижений, технологий, способов управления в разных областях общественной жизни с целью их оптимизации). [4]

Во внешнеэкономической сфере экономики России важно создание благоприятных условий для эффективного использования потенциала внешнеэкономических связей страны в целях более устойчивого её экономического развития, увеличения уровня жизни людей, НТП. Для этого сегодня необходимо:

— усиление доступа к международным ресурсам (высокие технологии, информация), имеющим основное значение для экономического развития России, вступления отечественных предприятий в стратегические альянсы с известными зарубежными производителями высокотехнологичной наукоемкой продукции;

— развитие базиса российского законодательства в области экономики в соответствие с международной законодательно-правовой базой;

— обеспечения действенного взаимодействия отечественного производства с международными экономическими организациями;

— выстраивание отношений России с ВТО на условиях, обеспечивающих равноправное участие ее хозяйствующих субъектов в международном обмене товарами и услугами;

— превалирующее формирование экономических отношений и с государствами СНГ;

— диверсификация структуры внешней торговли, усиление в экспорте процента наукоемкой продукции высокого уровня переделов и высоких технологий. [5]

Таким образом, национальные экономические интересы России, в том числе во внешнеэкономической и внутриэкономической сферах сегодня российским государством хорошо определены. Инновационное развитие есть ключевой момент в развитии отечественного и мирового хозяйствования.

Список литературы

1. Потенциал и перспективы экономического развития России в условиях модернизации // Под ред. Г.Б. Клейнера, О.Ю. Мамедова, В.В. Сорокожердьева - М.: Издательство Современная экономика и право, 2012. – 426 с.

2. Оболенский В. Открытость национальных экономик: мир и Россия // Мировая экономика и международные отношения, 2017 - № 10 - т. 61 - С. 5-15

3. Батищев Д.Г. Некоторые аспекты реализации национальных экономических интересов России в условиях кризисных явлений мировой экономики http://pglu.ru/upload/iblock/389/uch_2009_x_00003.pdf

4. Стратегические направления реализации национальных экономических интересов http://studbooks.net/34680/ekonomika/strategicheskie_napravleniya_realizatsii_natsionalnyh_ekonomicheskikh_interesov

5. Метелёв С.Е., Курьяков И.А., Лизунов В.В. Национальные экономические интересы России <http://filling-form.ru/turizm/70381/index.html?page=9>

6. Господарик Ю.П. Национальные экономические интересы, их конфликт на международной арене. Интернет курс по дисциплине «Международная экономическая безопасность» http://www.e-biblio.ru/book/bib/09_ekonomika/megdunarod_econom_bezop/sg.html

7. Национально экономические интересы - исходный пункт определения национальной экономической политики <http://orbook.ru/index-5774.htm>

© А.А. Малашенко, 2018

© О.П. Полесская, 2018

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

УДК 332.14

УРОВЕНЬ ДИВЕРСИФИКАЦИИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ НА ПРИМЕРЕ ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ

ПРОНИНА ВЛАДЛЕНА АЛЕКСАНДРОВНАМагистрант
ФГАОУ ВО «Тюменский государственный университет»

Аннотация: Сформировавшаяся в российской экономике экспортная ориентированность важнейших сырьевых отраслей требует выведения экономики на инновационный путь развития, что подразумевает под собой процесс диверсификации, в частности и региональной экономики. В статье рассмотрены основные теоретические подходы отечественных исследователей к категории «диверсификация», приведены методы оценки уровня диверсификации региональной экономики, проведен анализ экономики Тюменской области.

Ключевые слова: Диверсификация, региональная экономика, уровень диверсификации, Индекс Херфиндаля-Хиршмана, Индекс диверсификации, экономика Тюменской области.

THE LEVEL OF DIVERSIFICATION OF THE REGIONAL ECONOMY ON THE EXAMPLE OF TYUMEN REGION

Pronina Vladlena Alexandrovna

Abstract: There is the export orientation of the most important raw materials industries in the Russian economy. For this reason the economy should be put on an innovative path of development, which implies a process of diversification, in particular, of the regional economy. The article considers the main theoretical approaches of domestic researchers to the category of "diversification", provides methods for assessing the level of diversification of the regional economy, and analyzes the economy of the Tyumen region.

Key words: Diversification, regional economy, level of diversification, Herfindahl-Hirschman Index, Diversification index, economy of the Tyumen region.

На современном этапе развития российской экономики существует явная потребность в её структурном изменении, включая изменения на региональном уровне.

В этом случае диверсификация является одной из приоритетных задач. В связи с нестабильной внешней геополитической и геоэкономической ситуацией, а также с исчерпанием экспортно-сырьевой модели экономического роста само определение диверсификации как на федеральном, так и на региональном уровне приобретает все большую актуальность.

В экономической литературе диверсификация достаточно детально и всесторонне рассмотрена с точки зрения базовой экономической стратегии развития корпоративного капитала или производства, то есть хозяйствующих субъектов на микроуровне. Если на корпоративном уровне феномен диверсификации, ее объективных предпосылок и последствий изучен подробно, то на уровне региональной экономики все еще нет четкого представления о целесообразности, направлениях и последствиях диверсификации. [1, с. 35]

И.П. Хоминич и И.В. Пещанская трактуют термин «диверсификация» как процесс распределения риска между разными объектами, которые непосредственно не связаны или слабо связаны между собой. [2, с.89]

Б. Б. Дондоков под диверсификацией подразумевает создание нового или качественное развитие старого бизнеса с изменением приоритетов в инвестировании и текущем менеджменте секторами и отраслями народного хозяйства, где основными направлениями являются как модернизация экономического потенциала, так и его инновационное развитие. [3, с.324]

В работе Т.В. Усковой и С.С. Копасовой диверсификация экономики региона рассматривается как расширение видов экономической деятельности и вклад новых видов в социально-экономическое развитие региона с целью повышения его конкурентоспособности и улучшения в итоге благосостояния населения. [4]

Исходя из вышеперечисленных трактовок, в данной исследовательской работе рассмотрим диверсификацию, понимая под этим термином перераспределение и переориентацию направления развития структуры региональной экономики с целью её модернизации, установления стабильности и устойчивости, снижения рисков, повышения конкурентоспособности с учётом ресурсной базы региона, его инфраструктурными условиями, а также финансово-экономическим положением.

Исследователями применяются различные методики определения уровня диверсифицированности региональной экономики.

Одним из показателей уровня специализации отраслей в экономике является Индекс Херфиндаля-Хиршмана (HI). Индекс Херфиндаля-Хиршмана широко используется для оценки рыночной концентрации. Он демонстрирует, в какой степени отдельные отрасли доминируют в экономике региона, и рассчитывается следующим образом (рис. 1) .

$$HI = \sum_{i=1}^n S_i^2$$

Рис. 1. Индекс Херфиндаля-Хиршмана

где n — число секторов экономики;

S_i — доля занятых в i-м секторе экономики.

Чем равнее экономическая активность распределена между отраслями, тем выше диверсифицированность. Индекс Херфиндаля-Хиршмана варьируется от 0 (когда экономика имеет большое количество отраслей с малыми или равными долями занятых, т. е. высоко диверсифицирована) до 1 (когда все занятые в экономике представлены одной отраслью — полная специализация).

В данной исследовательской работы для определения уровня диверсификации экономики региона более целесообразно использовать индекс, рассчитанный как обратный к Индексу Херфиндаля-Хиршмана, то есть обратный к показателю уровня концентрации отраслей в экономике.

Данный индекс диверсификации рассчитывается по формуле на рис. 2.

$$I_d = \frac{10000}{HI} = \frac{10000}{\sum_{i=1}^n S_i^2}$$

Рис. 2. Индекс диверсификации

По данным Федеральной службы государственной статистики необходимые для расчета показатели структуры валового регионального продукта Тюменской области (без автономных округов) приведены в таблице 1. [5]

Таблица 1

Структура валового регионального продукта (процент, Тюменская область (без автономных округов))

№	Наименование отрасли	значение показателя за год				
		2011	2012	2013	2014	2015
S1	Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	4,9	4,4	3,9	5	4,9
S2	Рыболовство, рыбоводство	0	0	0	0	0
S3	Добыча полезных ископаемых	5,7	8,2	9,7	12,7	14,5
S4	Обрабатывающие производства	31,3	29	29,2	16,2	14,2
S5	Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	2,9	3,2	3,4	3,8	3,1
S6	Строительство	7,5	9	8,6	8,6	6,9
S7	Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	14,5	14	14,5	14,3	14,8
S8	Гостиницы и рестораны	0,9	1,3	1,1	1,2	1,2
S9	Транспорт и связь	13,6	10,8	10,6	12,2	13,4
S10	Финансовая деятельность	0,8	0,9	0,5	0,4	0,3
S11	Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	10,2	9,9	9,2	14,7	16,9
S12	Государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное обеспечение	2,8	3,4	3,4	4	3,4
S13	Образование	2,4	2,9	2,9	3,4	3,2
S14	Здравоохранение и предоставление социальных услуг	2,1	2,4	2,4	2,8	2,6
S15	Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	0,4	0,6	0,6	0,7	0,6

Используя приведенные данные с помощью формулы 1 и формулы 2 рассчитаем Индекс диверсификации экономики Тюменской области (табл. 2)

Таблица 2

Расчет Индекса диверсификации экономики Тюменской области

Отрасль	значение показателя за год				
	2011	2012	2013	2014	2015
S1 ²	24,01	19,36	15,21	25	24,01
S2 ²	0	0	0	0	0
S3 ²	32,49	67,24	94,09	161,29	210,25
S4 ²	979,69	841	852,64	262,44	201,64
S5 ²	8,41	10,24	11,56	14,44	9,61
S6 ²	56,25	81	73,96	73,96	47,61
S7 ²	210,25	196	210,25	204,49	219,04
S8 ²	0,81	1,69	1,21	1,44	1,44
S9 ²	184,96	116,64	112,36	148,84	179,56
S10 ²	0,64	0,81	0,25	0,16	0,09
S11 ²	104,04	98,01	84,64	216,09	285,61
S12 ²	7,84	11,56	11,56	16	11,56
S13 ²	5,76	8,41	8,41	11,56	10,24
S14 ²	4,41	5,76	5,76	7,84	6,76
S15 ²	0,16	0,36	0,36	0,49	0,36
Индекс Херфиндаля-Хиршмана	1619,7	1458,1	1482,3	1144	1207,78
Индекс Диверсификации	6,1739	6,8583	6,7465	8,741	8,279654

Увеличение Индекса диверсификации с 6,17 в 2011 году до 8,28 в 2015 свидетельствует о положительной динамике и развитии не нефтегазовых отраслей в регионе.

Данный факт подтверждается динамикой отраслевых показателей.

Так, за 2017 год наблюдаются следующие тенденции:

- индекс промышленного производства за январь-декабрь 2017 года составил 102,6%;
- индекс производства по виду деятельности «Добыча полезных ископаемых» – 88,8%. Добыто 11 млн тонн нефти (88,4% к уровню января-декабря 2016 года). Причина снижения – выполнение нефтедобывающими компаниями соглашения об ограничении объемов добычи нефти со странами ОПЕК;

- объем продукции сельского хозяйства в хозяйствах всех категорий составил 76 млрд рублей (103,8% к аналогичному периоду предыдущего года);

- организациями, осуществляющими строительную деятельность, выполнено работ собственными силами на сумму 188,6 млрд рублей (116,4% к уровню 2016 года в сопоставимых ценах);

- оборот розничной торговли составил 354,1 млрд рублей (102,0% к уровню соответствующего периода предыдущего года в сопоставимых ценах). В расчете на душу населения реализовано товаров на сумму 241,5 тыс. рублей;

- населению области предоставлено платных услуг на сумму 80,2 млрд рублей (102,1% к аналогичному периоду предыдущего года в сопоставимых ценах), в расчете на душу населения – 54,7 тыс. рублей;

- по данным Уральского таможенного управления внешнеторговый оборот Тюменской области (без автономных округов) с учетом взаимной торговли со странами ЕАЭС за январь-ноябрь 2017 года составил 4220,5 млн долл. США (экспорт – 2528,7 и импорт – 1691,8 млн долл. США). Положительное сальдо внешней торговли сложилось в размере 836,8 млн долл. США. [6]

Благодаря усилению диверсификации в регионе происходит осуществление ее основной цели - обеспечение стабильности региональной экономики. Это достигается посредством выполнения основных задач диверсификации, таких, как создание новых рабочих мест, сокращение производственных издержек и развитие предпринимательства.

Список литературы

1. Попов Р.А. Экономика региона: теория, методология, методика: монография. М.: Вузовская книга – 2012 - 432 с.
2. И. П. Хомнич. Управление финансовыми рисками: уч. для бакалавриата и магистратуры // И. П. Хомнич, И. В. Пещанская. – М.: Юрайт - 2016 – 344 с.
3. Дондоков Б.Б. Формирование туристическо-рекреационного кластера как путь диверсификации региональной экономики // Проблемы современной экономики – 2010 - № 3 – с. 324-326
4. Ускова Т.В., Копасова С.С. Диверсификация экономики региона - важнейшее условие повышения ее конкурентоспособности. [электронный ресурс] – режим доступа: <http://library.vscs.ac.ru/Files/articles/130312637127.PDF> (дата обращения 10.09.2017)
5. Федеральная служба государственной статистики. [электронный ресурс] – режим доступа: <http://www.gks.ru> (дата обращения 02.02.2018)
6. Официальный портал органов государственной власти Тюменской области. Основные итоги социально-экономического развития Тюменской области (без автономных округов) за 2017 год. [электронный ресурс] – режим доступа: <https://admtumen.ru> (дата обращения 10.04.2018)

УДК 331.556.2

ТРУДОВАЯ МИГРАЦИЯ В ЗАПОЛЯРЬЕ: ПРОБЛЕМЫ И РЕШЕНИЯ

КЛИМЕНКО НАДЕЖДА ЮРЬЕВНА,

д. п.н., профессор,

КОСИНОВА ЕЛЕНА ПЕТРОВНА,

к.п.н.

Заполярный филиал ГАОУ ВО «Ленинградский государственный университет
имени А. С. Пушкина»

Аннотация: в статье анализируются тенденции трудовой миграции населения в заполярные регионы с экстремальным климатом и экологией, условия адаптации и интеграции мигрантов в новую производственную и социально-культурную среду; представлены результаты исследования муниципальной кадровой политики под воздействием трудовой миграции и система мер по созданию благоприятных условий для адаптации и интеграции трудовых мигрантов, юридической помощи в защите их прав и свобод.

Ключевые слова: миграция рабочей силы, права трудовых мигрантов, социальная защита трудовых мигрантов, особенности заполярного региона и кадровой политики в отношении трудовых мигрантов, целевые программы производственной и социальной адаптации мигрантов.

LABOUR MIGRATION IN THE ARCTIC: PROBLEMS AND SOLUTIONS

Klimenko Nadezhda Yurievna,**Kosinova Elena Petrovna**

Abstract: the article analyzes the trends of labor migration of the population to the polar regions with extreme climate and ecology, the conditions of adaptation and integration of migrants into the new industrial and socio-cultural environment; the results of the study of municipal personnel policy under the influence of labor migration and the system of measures to create favorable conditions for the adaptation and integration of migrant workers, legal assistance in the protection of their rights and freedoms.

Key words: labour migration, the rights of migrant workers, the social protection of migrant workers, the features of the polar region and personnel policies for migrant workers, targeted programmes for the productive and social adaptation of migrants.

В последние годы по всему миру активизировались миграционные потоки, в связи с чем значительно усложнились условия на региональных рынках труда. Зачастую они стали политически управляемыми, что делает их весьма привлекательным для научного исследования экономистами, социологами, юристами. Проблематика трудовой миграции все больше интересует ученых и анализируется практиками в сопряжении с ранее не проявляющимися политическими, национальными, религиозными, расовыми, семейными, социокультурными проблемами.

Как отмечают исследователи, в целом миграция населения – позитивный процесс, обеспечивающий приток необходимой рабочей силы в регионы, испытывающие ее нехватку, активизирующий рост экономической активности (инвестиции, создание новых рабочих мест), расширяющие возможности сотрудничества, стимулирующий рост квалификации трудовых ресурсов. Вместе с тем возникают про-

блемы, связанные с нелегальной миграцией, ростом преступности и др. [1, с. 130].

Основными аспектами миграции, по мнению Ю. М. Филатовой, выступают:

- воздействие иммиграции на экономическое развитие государства;
- необходимость государственного регулирования или ограничения миграции в соответствии с национальными интересами государств;
- взаимосвязь иммиграционных потоков с уровнем заработной платы и уровнем занятости населения принимающих стран;
- факторы спроса на рабочую силу и предложения рабочей силы на макро- и микроуровне [2].

Миграция рабочей силы – перемещение трудоспособного населения из одних населенных пунктов в другие с переменой места жительства, места приложения труда независимо от продолжительности, регулярности и цели [3]. Основными факторами миграции рабочей силы являются безработица, военные конфликты, разница уровней развития экономики регионов и качества жизни населения.

В Международной конвенции о защите прав всех трудящихся мигрантов и членов их семей дается следующее определение, кто есть «трудовой мигрант» – это «лицо, которое будет заниматься, занимается или занималось оплачиваемой деятельностью в государстве, гражданином которого он или она не является» [4].

Среди актуальных тенденций, характеризующих процессы трудовой миграции в заполярные регионы, следует выделить:

- новые внутренние и международные миграционные передвижения людских потоков, связанные с экономическими и социальными изменениями в странах дальнего зарубежья;
- привлечение дешевой рабочей силы, в основном из менее развитых стран в связи с дефицитом трудовых ресурсов, обусловленным прогнозируемым старением населения, естественным оттоком из Заполярья «на материк» групп людей, заработавших северную пенсию и молодежи;
- все увеличивающуюся мобильность высоко квалифицированных кадров в производственной и социальной сфере, трудоустраивающихся как на временной, так и на постоянной основе.

Российское государство через все имеющиеся у него институты и возможности вынуждено регулировать региональные рынки труда, поскольку миграция оказывает значительное влияние на экономическую и кадровую политику конкретных регионов. Так, по данным статистики ФМС за 2015 и 2016 год по миграционной ситуации в России оформлено разрешений на работу в 2015 году – 214 559, а в 2016 г. – 149 013. Выдано патентов на работу в 2015 году - 1 788 201, в 2016 – 1 510 378. В 2017 году оформлено разрешений на работу иностранным гражданам и лицам без гражданства 22 013, за январь-март 2018 года этот показатель достиг 27 271. В том числе высококвалифицированным специалистам в 2017 году - 5 217, в январе-марте 2018 года - 5 678, квалифицированным специалистам соответственно - 2 955 и 2 675. Оформлено патентов иностранным гражданам и лицам без гражданства соответственно - 344 848 и 313 145 [5].

Анализ этих показателей подтверждает, что миграционная политика РФ характеризуется ужесточением миграционного законодательства в последние годы и направлена на обеспечения приоритета квалифицированной рабочей силы.

Отметим, что миграционные проблемы коснулись Норильска, начиная с 90-х годов прошлого века, куда из бывших республик Советского Союза направился поток мигрантов, гонимых нищетой, безработицей, межэтническими и военными конфликтами. Современный норильский мигрант - это представитель титульных национальностей стран-доноров (Закавказья, Украины, республики Молдовы и реже - стран дальнего зарубежья).

Ряд социально-экономических особенностей Норильска – возможность трудоустройства на предприятия ОАО «Горно-добывающей компании «Норильский никель», достойная зарплата со всеми северными льготами и компенсациями, толерантное отношение к мигрантам многонационального населения региона, безопасность жизни, перспективы получения гражданства РФ и приобретения жилья – сделали город привлекательным для трудовых мигрантов, не смотря на неблагоприятные климато-географические и экологические условия территории.

Норильск предоставляет убежище и рабочие места трудовым мигрантам. Так, только за период

2014-2016 гг. службой занятости населения по городу Норильску зарегистрировано 6 995 ищущих работу, из них 963 чел (13,8%) являются трудовыми мигрантами. К концу 2017 года численность безработных граждан, зарегистрированных в Центре занятости населения по городу Норильску, составила 980 человек, уровень регистрируемой безработицы - 0,8% [6].

В настоящей статье приведены результаты исследования на выборке группы трудовых мигрантов, зарегистрированных в Центре занятости населения в 2015-2017 гг. с целью выявить основные причины, мотивы и проблемы трудовых мигрантов, приехавших в Заполярье по разным причинам, а также проанализировать кадровую политику муниципальной власти с учетом процессов трудовой миграции.

Как показало исследование, в первых потоках мигрировали в основном мужчины с целью трудоустройства. Среди женщин доля желающих официально зарегистрироваться в миграционной службе и службе занятости была ничтожно мала, но, как показала статистика, процент трудовых мигрантов-женщин с каждым годом увеличивался за счет воссоединения семей. Так, в 2005 г. – их было около 10,0%, а с 2010 года – в пределах 15,0%-19,0% от всего миграционного потока.

В период первой волны трудовой миграции отмечалась повышенная напряженность с трудоустройством в городе с моноотраслевой структурой занятости населения. Мигранту было крайне проблематично трудоустроиться на предприятия НорНикеля, в учреждения социальной сферы, в коммерческий сектор. Имело место явное несовпадение отраслевых структур местного рынка труда и профессиональных возможностей трудовых мигрантов, которые были явно ограничены низким образовательным цензом самих мигрантов, незнанием русского языка. Как показал анализ статистических данных, большая часть иностранных граждан первой волны миграции не имела профессионального образования (71,0%), а 14,0% - даже среднего.

С июля 2010 года был законодательно обозначен приоритет высококвалифицированной миграции в виде облегченного режима приема таких мигрантов и нахождения их на территории России (прием вне квот, разрешение на работу выдается на длительный срок с возможностью неограниченного продления, вид на жительство, в том числе для членов семьи и др.). Однако новый порядок охватывал довольно узкий круг специалистов [7].

Иностранные граждане, приехавшие в Норильск, почти не надеялись на помощь и социальную поддержку органов муниципальной власти, а также на помощь государства, в которое они приехали на постоянное место жительства и в целях трудоустройства (таких большинство - 72,2% из общего числа респондентов, принявших участие в опросе). В основном они рассчитывали на помощь родственников и национальной диаспоры (64,3%).

Тогда сформировалось общественное мнение, что сложности, возникающие в процессе трудовой миграции, связанные с поиском жилья, трудоустройством, оформлением регистрации по месту жительства и получением официального разрешения на работу, обусловлены необходимостью больших материальных затрат. В то время отсутствовали муниципальные программы адаптации и интеграции для трудовых мигрантов первой волны, что повлекло за собой некоторую изоляцию приехавших в Норильск иностранцев от принимающего социума и, как следствие, негативное, хотя и неявно выраженное, отношение к трудовым мигрантам со стороны местного городского населения.

К сожалению, процесс легализации трудового мигранта на первых порах при переезде на новое место жительства создавал ряд проблем и неудобств при поиске работы, покупке или съеме жилья, при обращении в медицинские учреждения, частично - при устройстве детей в детские сады и школы.

В последнее время иностранцы мигрируют вместе с семьями: 50,2% мужчин приезжают в Норильск, как правило, с супругой, а 70,8% - это полные семьи, имеющие детей и ближайших родственников. Изменения коснулись также и возрастной категории мигрантов: большее число приехавших в Норильск в последние годы – это молодые люди в возрасте от 23 до 30 лет. В группе, в которой проходило исследование, таких трудовых мигрантов оказалось 55,8%.

Анализируя основные тенденции кадровой политики под воздействием трудовой миграции в Муниципальном образовании город Норильск, в процессе исследования выявлено, что среди трудовых мигрантов высок риск психологической и социальной дезадаптации в новом социуме проживания: колебания настроения просматриваются от возбужденного состояния и агрессии до апатии и депрессии

(почти у 34,0% трудовых мигрантов). Распространенные последствия - конфликты в семьях, потеря или изменение жизненных привычек, ценностей, интересов (на это указали в своих ответах 27,7% опрошенных), просматривается дефицит активности и мотивации.

Характеризуя личностные качества мигрантов из числа приехавших в последние десять лет со второй волной трудовой миграции и участвовавших в исследовании, можно констатировать, что большинство иностранных граждан, пожелавших сменить теплый Юг на экстремальный Север – активные, энергичные, достаточно образованные и целеустремленные люди (59,0%), готовые самостоятельно трудоустроиться, создавать семьи, переобучаться, покупать собственное жилье, воспитывать детей, рассматривать проживание на Севере как позитивный жизненный сценарий на многие годы.

Отдел по трудоустройству Центра занятости города Норильска продолжает работать по отраслевому принципу с применением метода обучения и профессиональной переподготовки граждан, мигрировавших с целью трудоустройства. Отработана практика курсового профессионального обучения в течение 3-6 месяцев по программам подготовки рабочих специальностей, востребованных на предприятиях города: электро-газосварщиков, машинистов бульдозеров, слесарей-ремонтников, машинистов крана (крановщиков), поваров, операторов ЭВМ, электромонтеров по ремонту оборудования и др. Реализуются 500-часовые программы профессиональной переподготовки для трудовых мигрантов, имеющих среднее или высшее профессиональное образование «Социальный педагог», «Менеджер по персоналу», «Менеджер по рекламе» и др.

На территории заполярного региона реализованы целевые программы «Рабочая смена», «Сталкер» федерального и краевого значения для стабилизации ситуации на рынке труда, а также для успешной работы с трудовыми мигрантами.

Не смотря на ряд законодательных мер федерального и регионального уровня, а также ограничения по въезду на территорию Норильска, вопрос нелегальной миграции остается актуальным и требующим комплексного межведомственного взаимодействия. В связи с чем считаем важным централизованно проводить легализацию трудовых мигрантов на базе Центра занятости населения с уведомлением Федеральной миграционной службы по Красноярскому краю. В этом случае работодатель должен быть уверен в получении законной рабочей силы, тем самым экономя время на оформление его документации и всех разрешительных документов.

Респонденты также указывали на необходимость законодательного упрощения таких процедур как легализация трудовой деятельности мигранта, получение регистрации по новому месту пребывания, в том числе предлагали сделать ее не разрешительной, а уведомительной, а также указывали на необходимость проведения выборочной миграционной амнистии для некоторых нелегальных мигрантов.

Возможно будет целесообразным индивидуальное рассмотрение вопросов по применению двойного гражданства или отложенного гражданства (хотя эта подобная прерогатива в настоящий момент принадлежит федеральным органам власти). Известно, что отложенное гражданство – наличие потенциального второго гражданства, которое активизируется в случае переезда в страну в силу определенных обстоятельств, например, пока человек находится на территории одной страны и является ее гражданином, то его второе гражданство является потенциальным. Этот механизм позволил бы мотивировать людей сохранять знания русской культуры и языка, дал бы возможность льготного визового режима при въезде на территорию, свободу в перемещении по стране, а также возможность временной занятости мигранта с целью заработка.

Целесообразно рассмотрение для граждан ЛНР и ДНР, а также стран бывшего СНГ такой программы как «форс-мажорное гражданство». Это касается людей, вынужденных покинуть свои дома, города и села из-за боевых действий, безработицы и экономического кризиса, что делает невозможным их проживание на территории своих стран. Подобные ситуации ранее случались в Чеченской республике, в Южной Осетии, Приднестровье, Нагорном Карабахе.

Кроме этого, важно отработать порядок привлечения физическими лицами иностранных работников для занятости в личных, домашних, а также производственных сферах на основании получения патента, дающего право осуществления какого-то конкретного вида трудовой деятельности.

Обеспечить более активное участие и контроль администрации города и региональных и муниципальных миграционных служб для решения проблем наименее конкурентоспособных трудовых мигрантов и их семей. Для чего потребуется разнообразить банк региональных и муниципальных вакансий с учетом образования трудовых мигрантов, их профессиональных возможностей, уровня владения русским языком и пр.

В структуре муниципальных органов власти имеет смысл сформировать отдельное подразделение для работы в сфере трудовой миграции, что позволит наладить работу с этой категорией граждан и способствовать укреплению системы контроля и управления занятостью трудовых мигрантов на территории.

Особый вопрос касается механизмов антикоррупционных действий в сфере трудовой миграции, а также доработки нормативно-правовой базы миграции населения на муниципальном уровне.

Одним из эффективных путей решения проблем трудоустройства трудовых мигрантов на территории муниципального образования город Норильск может стать внесение в базу Общероссийского банка вакансий «Работа в России» перечня востребованных в заполярном Норильске вакансий. Кроме этого, для регистрации трудовых мигрантов по месту пребывания и легализации их трудовой деятельности, для доведения до них множества другой полезной информации следует установить терминалы самообслуживания на нескольких языках на базе Центра занятости населения.

Необходимо повышать престиж трудовых мигрантов с высшим, средним и начальным профессиональным образованием по профессиям, востребованным на местном рынке труда за счет разработки и реализации системы льгот для высококвалифицированных трудовых мигрантов. Например, льготные очереди при предоставлении жилья, социальных услуг; приоритет оформления документов и гарантированное трудоустройство мигранта, имеющего дефицитную специальность с целью обеспечения предприятий и организаций города квалифицированными кадрами, в том числе по дефицитным специальностям по заявкам «НорНикеля», учреждений социальной сферы (особенно здравоохранения), коммерческого сектора.

Норильские СМИ должны освещать положительные примеры в решении вопросов трудовой миграции на территории для формирования у норильчан толерантного отношения к трудовым мигрантам.

Социальная защищенность трудовых мигрантов в основном зависит их от правовой грамотности. В этой связи есть смысл создать телефон «горячей линии» для получения юридической помощи трудовым мигрантам в плане оформления документов на получение гражданства РФ, регистрации по месту проживания, обязанностей работодателя по отношению к работнику, обеспечения защиты их прав.

В связи с особыми климатическими условиями и отдаленностью города, для решения социально-бытовых проблем трудовых мигрантов, необходимо организовать общежития временного размещения и пункты питания, бесплатное медицинское обслуживание данной категории населения, помощь в решении проблем языкового барьера при обращении в органы УФМС, ЦЗН и МФЦ для оформления гражданства или разрешения на ведение трудовой деятельности.

Дополнительными поддерживающими мерами для создания комфортных условий для трудовой и социальной адаптации трудовых мигрантов могут быть:

- утверждение концепции муниципальной кадровой политики с учетом возрастной, квалификационной структуры персонала и профессиональных возможностей трудовых мигрантов;
- решение актуальных проблем в сфере трудовой миграции на муниципальном уровне с учетом потенциальных возможностей предприятий экономического сектора, компетентных организации, действующих на территории;
- внедрение банками отдельных программ для поддержки данной категории населения в плане открытия счетов, кредитования;
- реализация специальных программ по обучению мигрантов русскому языку, истории и культуре России, правилам дорожного движения, установленным на территории Российской Федерации.

В последние годы ситуация на муниципальном рынке труда остается вполне стабильной благодаря эффективному взаимодействию Администрации города Норильска и основного работодателя территории - Заполярного филиала НорНикеля - и службы занятости населения.

Взаимодействие таких важных процессов как: профессиональная адаптация трудового мигранта, натурализация и аккультурация, определяют процесс становление мигранта в принимающем его обществе. Важную роль играет скоординированная помощь органов местного самоуправления, УФМС, ЦЗН, МВД и множества заинтересованных организаций и ведомств, заключается в воздействии, как на самого трудового мигранта, так и на толерантное отношение к нему нового социума.

Трудовая миграция оказывает значительное влияние на кадровую политику в виду того, что персонал организации в векторе воздействия на него миграционных потоков составляют не только жители региона, но и иностранные граждане-мигранты. Соответственно, необходимо определить и постоянно корректировать наиболее успешные тенденции кадровой политики под воздействием трудовой миграции.

Итак, современные процессы трудовой миграции в заполярном регионе обусловлены трудностями в социальной и профессиональной адаптации мигрантов, возникают по причине неэффективной кадровой политики, связанной с общей социальной политикой на территории, ориентированной на сокращение населения, оптимизацию кадрового состава основного градообразующего предприятия. Наиболее важными элементами миграционной политики на муниципальном уровне являются необходимость создания благоприятных условий для адаптации и интеграции трудовых мигрантов, обеспечение юридической помощи в защите их прав и свобод, достойного уровня социальной защиты.

Список литературы

1. Кибанов А. Я., Митрофанова Е. А., Эсаулова И. А. Управление трудовыми ресурсами: учебник. – М.: Изд-во ИНФРА-М, 2014. – 284 с.
2. Филатова Ю. М. Исследование эволюции научных взглядов на международную трудовую миграцию // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. Вып. 4-1/2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: m.cyberleninka.ru/article...migratsiyu
3. Экономика и право: словарь-справочник / ред. Л. П. Кураков, В. Л. Кураков, А. Л. Кураков. – М.: Вуз и школа, 2004 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.dic.academic.ru/
4. Международная конвенция о защите прав всех трудящихся мигрантов и членов их семей // Резолюция Генеральной Ассамблеи ООН № 45/158. ч.1, ст.2 – 18.12.1990 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.migrantrights.org
5. Статистика ФМС за 2016 и 2015 год по миграционной ситуации в России; Сводка основных показателей деятельности по миграционной ситуации в Российской Федерации за январь - март 2018 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://xn--b1aew.xn--p1ai/Deljatelnost/statistics/migracionnaya/item/12846548/> (дата обращения 23.04.2018 г.).
6. Интерактивный портал агентства труда и занятости Красноярского края. КГКУ «ЦЗН г. Норильска» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://trud.krskstate.ru/czn/detail/842893a7-c1bd-4f53-9463-9b25e742c623>
7. Галиахметов М. Р. Миграционные процессы как фактор формирования рынка рабочей силы // Вестник Удмурдского университета. Серия «Экономика и право». – Вып.4. – 2015. – Режим доступа: m.cyberleninka.ru.

УДК 338.48

ВЛИЯНИЕ ТУРИЗМА НА ЭКОНОМИКУ РЕГИОНА. (НА ПРИМЕРЕ ВЛАДИМИРСКОЙ ОБЛАСТИ)

МЕШКОВА КРИСТИНА НИКОЛАЕВНА

ст. пр. кафедры «Бизнес-информатика и экономика»

ВЯТЧАНИНА ЕКАТЕРИНА ЛЕОНИДОВНА

Студент

Владимирский государственный университет имени А.Г. и Н.Г. Столетовых

Аннотация: в статье рассматриваются основные проблемы современного общества, связанные с развитием отрасли туризма и влияние данной области на экономику региона (Владимирская обл.). Проанализированы законодательные акты Российской Федерации, Владимирской обл., статистические данные региона и влияние туризма на показатели

Ключевые слова: туризм, мультипликатор, доход, занятость, отрасль

THE INFLUENCE OF TOURISM ON THE ECONOMY OF THE REGION. (ON THE EXAMPLE OF THE VLADIMIR REGION)

**Meshkova Khristina Nikolaevna,
Vyatchanina E.L.**

Abstract: the article deals with the main problems of modern society associated with the development of the tourism industry and the impact of this region on the economy of the region (Vladimir region). The legislative acts of the Russian Federation, the Vladimir Region, statistical data of the region and the influence of tourism on indicators are analyzed..

Keywords: tourism, multiplier, income, employment, industry

Туризм - временные путешествия людей за пределы региона их проживания от 24 часов до 6 месяцев. Данный временной отрезок может сократиться в связи с законами некоторых стран. В данной статье туризм рассматривается именно как экономическая область, влияющая на экономику Владимирской обл. В век глобализации туризм является достаточно высокодоходным сектором экономики. Поэтому необходимо развивать данную сферу на законодательном уровне и знать не только как это правильно сделать, но и то, что туризм-это система, которая имеет взаимосвязанные между собой компоненты.

Выделяются такие компоненты системы: туристы - люди, которые совершают путешествия, организаторы-посредники, те тур-фирмы или иные лица, оказывающие услуги туризма, инфраструктура-места, памятники, музеи, заповедники и т.д., которые посещают туристы. Основу развития туризма формируют следующие моменты: увеличение доли въездного туризма, государственная поддержка отрасли туризма.[1]

Туризм имеет прямое влияние на экономику Владимирской области. Данная отрасль увеличивает

ет доход и бюджет региона за счет прямых затрат туристов, которые идут в дальнейшем на развитие данной отрасли, обеспечивает дополнительные места для работы, способствует пополнению бюджета налогами. В 2015 году Владимирскую область посетило более 2 миллионов туристов. А доля туризма в валовом региональном продукте в 2015 году составила 7 %. Большим спросом по данным статистики пользуются такие отрасли туризма, как: культурно-познавательный туризм, природный туризм и событийный туризм. А в 2016 году Владимирскую область посетили 4 миллиона туристов. [2]

Но не стоит забывать о том, что туризм имеет косвенное влияние на экономику региона. Данная отрасль увеличивает доходы других отраслей региона из-за взаимодействия с ними. (транспорт, гостиницы, легкая промышленность, текстильная промышленность).

Образуется цепочка: расход-доход-расход. Данный эффект назван «эффектом мультипликатора». Это коэффициент, который показывает во сколько раз увеличивается доход при росте инвестиций. Многие ученые (Кейнс, Гуляев) разрабатывали свои математические модели для вычисления данного коэффициента. Неизменным является один фактор: расход туристов превращается в доход предприятий и региона, которые превращаются в последствии в расходы на заработные платы, содержание и улучшение объектов. [3]

Основные виды мультипликатора:

1. Мультипликатор дохода, показывающий дополнительные доходы от дополнительных расходов туристов.
2. Мультипликатор занятости. Расчет увеличения дополнительных мест за счет увеличения расходов туристов.
3. Налоговый мультипликатор. Расчет увеличения дополнительных налоговых поступлений за счет увеличения расходов туристов.[4]

Существует множество программ на разных уровнях страны для развития туризма. Так, основной является федеральная программа РФ «Развитие культуры и туризма» на 2013-2020 годы.[5] Федеральный закон перечисляет принципы государственной политики в отношении установленных правовых основ единого туристического рынка РФ. Государственная политика в сфере туризма предполагает, создание правовой базы, позволяющей туризму нормально функционировать как равноправной отрасли в условиях рынка.

На территории Владимирской области действует программа для развития отрасли туризма: "Поддержка развития внутреннего и въездного туризма во Владимирской области на 2016 - 2020 годы" (с изменениями на 30 октября 2017 года). Цель программы: повышение конкурентоспособности туристского рынка Владимирской области, удовлетворяющего потребности российских и иностранных граждан в качественных туристских услугах.

Владимирская область входит в программу "Золотое кольцо России". Владимирская область богата музеями, уникальными памятниками белокаменной архитектуры 12-13 веков, входящие в Список всемирного наследия ЮНЕСКО. Всего действует 21 музей (2 федерального значения, 2 регионального и 17 муниципальных музеев).

а) культурно-просветительский туризм (ресурсы: Владимиро- Суздальский музей-заповедник). Данный туристический продукт является "лицом" города Владимира;

б) деловой туризм (ресурсы: гостиницы, оборудованные залы для конференций, семинаров и деловых встреч);

г) археологический туризм (ресурсы: наличие древних культурных слоев, как на территории города, так и на прилегающих территориях);

д) экологический туризм (ресурсы: обширные лесные угодья на правой стороне реки Клязьма, озера и другие рекреационные ресурсы).

Брендом области стали такие событийные мероприятия как «Праздник огурца», «Фестиваль бани», «Купеческий разгуляй», «Фестиваль русской сказки», «Богатырские забавы».

Данные составляющие привлекают туристов из других стран, так как эти программы способствуют ознакомлению с Русской культурой в целом.

Задачи для реализации: развитие туристско-рекреационного комплекса Владимирской области,

повышение качества туристских услуг, продвижение туристского продукта Владимирской области на мировом и внутреннем туристских рынках. Общий объем финансирования на реализацию Программы составляет 161760,00 тыс. руб., из них из федерального бюджета - 0 тыс. руб., из областного бюджета - 137560,00 тыс. руб., из местных бюджетов - 24200,00 тыс. руб.

Ожидаемым конечным результатом программы является создание конкурентоспособного туризма через развитие современной инфраструктуры, повышение качества туристских услуг и продвижение турпродукта Владимирской области.

- увеличение количества койко-мест в коллективных средствах размещения на 1,5% ежегодно;
- увеличение объема платных услуг, оказанных туристскими организациями, включая гостиницы и аналогичные средства размещения, туркомпании (в текущих ценах), на 1,5% ежегодно;
- увеличение количества ночевки в КСР на 1,5% ежегодно [6]

Новые инвестиционные и инновационные проекты, которые планируются к реализации в 2018 году - транспортно-логистический проект Владимирской области «Центр России», который включает в себя строительство аэропортового комплекса «Добрынское» и высокоскоростной железнодорожной магистрали «Москва-Казань». Развитие туризма будет направлено в следующие направления: поддержка музейного туризма, событийного туризма, создание новых туристских брендов - «Малое Золотое кольцо», «Город-музей Суздаль», «Владимир - древняя столица Руси», «Владимирская вишня». В создании новых туристических маршрутов будет задействован и культурный потенциал домов народного творчества.[7]

На данном этапе туризм не уступает ни одной сфере экономики региона в отношении потенциала рабочих мест, налоговых поступлений, темпов роста и других показателей, которые говорят о весомом вкладе и влиянии данного сектора на потенциал региона. Доля туристской деятельности в экономике Владимирской области с каждым годом растет, вследствие этого растет и прибыль от данной деятельности. Туризм способствует развитию не только материальной составляющей экономики региона, но и способствует развитию связей на международной арене, привлекает внимание инвесторов в разных областях экономики.

Список литературы

1. [Электронный ресурс] Режим доступа: https://uchebnikionline.com/turizm/mizhnarodniy_turizm_i_sfera_poslug_-_malska_mp/osoblivosti_turindustriyi.htm
2. [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://regnum.ru/news/2235945.html>
3. [Электронный ресурс] Режим доступа: http://ru-wiki.org/wiki/Мультипликатор_Кейнса
4. [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://www.syl.ru/article/295529/multiplikator---eto-multiplikatoryi-ih-vidyi-i-ispolzovanie-v-otsenke-biznesa>
5. [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://www.russiatourism.ru/content/2/section/27/detail/27/>
6. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://culture.avo.ru/gosudarstvennaa-programma>
7. [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://culttourism.ru/vladimirskaia/>

**ЭКОНОМИКА
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

УДК 330

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

РЕБРОВА ТАТЬЯНА СЕРГЕЕВНА

Магистрант
ФГБОУ ВО «Оренбургский Государственный Университет»

Аннотация: в данной статье представлены современные подходы к управлению инвестиционной деятельностью предприятия. Раскрываются понятия системный подход, синергетический подход. Рассматриваются принципы использования ключевых показателей эффективности при управлении инвестиционной деятельностью предприятия. Современные подходы к управлению являются взаимодополняемыми.

Ключевые слова: инвестиции, управление, предприятие, стратегия, ключевые показатели эффективности.

MODERN APPROACHES TO MANAGEMENT OF INVESTMENT ACTIVITY OF THE ENTERPRISE

Rebrova Tatyana Sergeevna

Abstract: this article presents modern approaches to the management of investment activity of the enterprise. The concepts of system approach, synergetic approach are revealed. The principles of the use of key performance indicators in the management of investment activities of the enterprise. Modern approaches to governance are complementary.

Key words: investment, management, enterprise, strategy, key performance indicators.

Различные методы инвестиционного анализа предполагают рассмотрение проекта как условно самостоятельного экономического объекта. Поэтому на первых двух стадиях разработки инвестиционный проект должен рассматриваться обособленно от остальной деятельности предприятия его реализующего, со своими пространственно-временными характеристиками, которые могут как совпадать с пространственно-временными характеристиками более широких систем (в данном случае, предприятия в целом), в которые входят в качестве элементов, так и отличаться [1].

Для осуществления анализа, необходимо составить достаточно четкую программу анализа, включая проработку макетов аналитических таблиц, алгоритмов расчета основных показателей и требуемых для их расчета и сравнительной оценки информационного и нормативного обеспечения.

В процессе комплексного финансового анализа определяется потенциал коммерческой организации. Выделяют две стороны экономического потенциала: имущественное положение предприятия и его финансовое положение.

Имущественное положение характеризуется величиной, составом и состоянием долгосрочных активов, которыми владеет и распоряжается предприятие для достижения своей цели.

Финансовое положение может быть охарактеризовано как в расчете на краткосрочную, так и на долгосрочную перспективу. В первом случае говорят о ликвидности и платежеспособности предприя-

тия, во втором случае - о его финансовой устойчивости. Обе стороны экономического потенциала предприятия взаимосвязаны.

Подавляющая часть коэффициентов рассчитывается по данным баланса и отчета о прибылях и убытках.

При оценке эффективности инвестиционных проектов необходимо различать следующие показатели:

1. Показатели коммерческой (финансовой) эффективности, учитывающие финансовые последствия реализации проекта для его непосредственных участников.

2. Показатели бюджетной эффективности, отражающие последствия осуществления инвестиционного проекта на федеральный, региональный и местный бюджеты.

3. Показатели экономической эффективности, отражающие затраты и результаты по проекту и учитывающие как интересы его участников, так и интересы страны, региона или города. Значения показателей этой группы также свидетельствуют о том, что экономическая политика проекта формируется по критерию ее соответствия интересам общества в целом и может превратиться в признанную долговременную стратегию [3].

Все виды показателей являются ключевыми описательными факторами. Оценка затрат и результатов реализации инвестиционного проекта осуществляется за расчетный период, продолжительность которого (горизонт расчета) принимается с учетом продолжительности создания, эксплуатации и ликвидации объекта; нормативного срока службы технологического оборудования; достижения заданных показателей эффективности (прибыли, дохода, нормы прибыли на капитал).

Процесс управления инвестиционной деятельностью представляет собой выявление наиболее эффективных объектов инвестирования, поиск необходимых для этого ресурсов, разработку соответствующей инвестиционной программы и комплекс мероприятий по ее реализации, обеспечивающий совокупное движение инвестиций различных форм на разных уровнях.

Стремление выделить скрытые взаимосвязи между различными научными дисциплинами стало причиной разработки общей теории систем.

Под системным подходом обычно понимают часть диалектики (науки о развитии), исследующей объекты как системы, т.е. как нечто целое. Поэтому системный подход используют тогда, когда есть стремление исследовать объект комплексно – с разных сторон.

Основными предметными областями, на которые направлена реализация системного подхода к управлению инвестиционной деятельностью предприятия с использованием ключевых показателей эффективности (КПЭ), являются:

- Совершенствование инвестиционного менеджмента, предполагающее координацию мотивов участников инвестиционного процесса предприятия. В рамках данного направления обеспечивается синергетический эффект, то есть, при совместном использовании инвестиционных ресурсов достигается показатель большей результативности инвестиционной деятельности.

- Появление при реализации инвестиционных мероприятий новых конкурентных преимуществ для участников инвестиционного процесса предприятия. Это возможно благодаря повышению качества продукции и стабилизации цены, раскрытию инвестиционного потенциала предприятия, появлению долгосрочных проектов и программ развития предприятия.

- Оптимизация трансакционных издержек, концентрирующая внимание на возможностях разных форм экономии на основе заключения долгосрочных контрактов, регулирующих качество управления инвестиционной деятельностью предприятия с использованием КПЭ. Сама контрактация как процесс достижения взаимовыгодных договоренностей стоит определенных средств (трансакционные издержки).

- Формирование взаимовыгодных долгосрочных взаимодействий участников инвестиционного процесса по факту постановки перспективных целей управления инвестиционной деятельностью с использованием КПЭ.

При исследовании управления инвестиционной деятельностью предприятия, нельзя ограничиваться системным подходом, целесообразно дополнить его синергетическим подходом к управлению инвестициями.

Синергетика, как наука о развитии и самоорганизации сложных систем, развивает междисциплинарные подходы своих предшественниц: тектологии А.И. Богданова, теории систем Л. фон Берталанфи, кибернетики Н. Винера. Однако ее методы опираются на нелинейную математику и результаты естественных наук, изучающих эволюцию сложных систем.

Итак, в отличие от ортодоксального подхода, суть которого заключается в поиске оптимального пути развития и строгом следовании выбранному направлению, синергетика видит мир постоянно меняющимся самым непредсказуемым образом, что требует почти непрерывной корректировки деятельности. Более того, выводы синергетики дают понять, что корректировки и приспособления, будь то частные или коллективные, вообще говоря, не приводят к предсказуемым результатам. В этом случае стратегический анализ, как и тактический, не следует трактовать с позиции оптимизации. Другими словами, политика задаёт определённые направления движения, стратегию, предусматривает постановку целей, а тактика непосредственно характеризует приёмы и методы, которыми достигаются указанные цели.

Таким образом, очевидно использование системного подхода для соблюдения целостности при изучении процесса управления инвестициями, а синергетический подход даёт понимание роли каждого элемента в получении конечных результатов инвестиционной деятельности.

Список литературы

1. Королев Е. Организационный механизм трансформации экономических систем. Проблемы теории и практики. – Екатеринбург: Изд-во Уральского государственного экономического университета, 2002.
2. Безруков В., Остапкович Г., Тенденции развития регионов в 2005-2015 гг. // Экономист. – 2005. - № 10. – С. 32.
3. Кушлин В. Стратегия развития и ее цели // Экономист. – 2006. - № 1. – С. 4.
4. Агапова Т.Н., Осипова К.Н. Системно-экономическая логика построения системы показателей оценки деятельности предприятия // Экономический анализ: теория и практика. – 2005. - № 7 (40). – С. 36.
5. Ершов М. Об активной экономической политике в условиях глобальной конкуренции // Год планеты. – М. – 2004. – С. 40.

УДК 338

РОЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ФОРМИРОВАНИИ КОРПОРАТИВНОЙ ИНВЕСТИЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ

СКВОРЦОВ ДМИТРИЙ АЛЕКСЕЕВИЧ

Магистрант

Северный (Арктический) федеральный университет имени М. В. Ломоносова

Аннотация: В статье рассмотрены такие понятия, как инвестиционная деятельность и корпоративная инвестиционная стратегия, рассмотрена роль экономической эффективности инвестиционной деятельности в формировании корпоративной инвестиционной стратегии, а также, перечислены основные показатели для оценки эффективности инвестиционной деятельности и дана их краткая характеристика.

Ключевые слова: инвестиционная деятельность, корпоративная инвестиционная стратегия, экономическая эффективность, показатели экономической эффективности инвестиционной деятельности.

THE ROLE OF ECONOMIC EFFICIENCY OF INVESTMENT ACTIVITIES IN THE FORMATION OF THE CORPORATE INVESTMENT STRATEGY

Skvortsov Dmitry Alekseevich

Abstract: the article deals with such concepts as investment activity and corporate investment strategy, the role of economic efficiency of investment activity in the formation of corporate investment strategy, as well as lists the main indicators for assessing the effectiveness of investment activity and provides a brief description.

Keywords: investment activity, corporate investment strategy, economic efficiency, indicators of economic efficiency of investment activity.

Для того, чтобы успешно функционировать на различных рынках предприятиям и фирмам требуется тщательно планировать свою инвестиционную деятельность, одной из основных составляющих планирования является инвестиционная стратегия, ведь именно от эффективности финансовых вложений зависит общий результат работы компании.

Инвестиционная деятельность – это вложение инвестиций и осуществление практических действий в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта. Планирование инвестиционной деятельности предприятий и фирм осуществляется с помощью корпоративной инвестиционной стратегии.

Корпоративная инвестиционная стратегия – долгосрочный план вложения финансовых и экономических ресурсов в развитие корпораций, реализующий их поставленные цели, проекты и задачи.

Экономическая эффективность является ключевым фактором при анализе инвестиционных стратегий, и основным аргументом в принятии решений о её реализации.

При оценке экономической эффективности инвестиционной деятельности следует обратить внимание на множество показателей, выделять какой-либо из показателей, который является главным не целесообразно, потому что оценка эффективности инвестиций – это настолько глубокая и масштабная проблема, что её невозможно охарактеризовать одним показателем. Поэтому очень важно, чтобы показателей для оценки было множество, и самое главное, они должны образовывать единую систему.

На практике чаще всего используют вместе такие показатели, как чистая приведенная стоимость (NPV), внутренняя норма прибыли (доходности) (IRR), индекс рентабельности (IP), срок окупаемости (PB) и максимальные денежные затраты (MCE) (табл. 1).

Показатель NPV (чистая приведенная стоимость) представляет собой разницу между всеми денежными притоками и оттоками, приведёнными к текущему моменту времени (моменту оценки инвестиционного проекта). Он показывает величину денежных средств, которую инвестор ожидает получить от проекта, после того, как денежные притоки окупят его первоначальные инвестиционные затраты и периодические денежные оттоки, связанные с осуществлением проекта. Поскольку денежные платежи оцениваются с учётом их временной стоимости и рисков, NPV можно интерпретировать как стоимость, добавляемую проектом. Её также можно интерпретировать как общую прибыль инвестора.

Показатель IRR (Внутренняя норма прибыли (доходности)) – это процентная ставка, при которой NPV (чистая приведенная стоимость) равна 0. внутренняя норма прибыли является важнейшим показателем эффективности инвестиционного проекта, характеризующим относительный уровень его доходности (прибыльности).

Срок окупаемости (PB) – это важнейший показатель инвестиционной деятельности, он является наиболее популярным показателем оценки целесообразности инвестиций. Простота расчета и его наглядность способствует этой популярности. Срок окупаемости, являясь статическим показателем, показывает инвестору с точностью до месяца срок возврата его инвестиций в проект. Этот показатель используется и для выбора варианта инвестирования, из нескольких вариантов предпочтение отдается проекту с наименьшим сроком окупаемости. Срок окупаемости инвестиционного проекта представляет собой отношение первоначальных инвестиций в проект к среднегодовой доходности проекта.

Индекс рентабельности (IP) является относительным показателем, он характеризует уровень доходов на единицу затрат, т.е. эффективность вложений – чем больше значение этого показателя, тем выше отдача каждого рубля, инвестированного в данный проект. Благодаря этому, критерий IP очень удобен при выборе одного проекта из ряда альтернативных, имеющих примерно одинаковые значения NPV (в частности, если два проекта имеют одинаковое значение NPV, но разные объемы требуемых инвестиций, то очевидно, что выгоднее тот из них, который обеспечивает большую эффективность вложений), либо при комплектовании портфеля инвестиций с целью максимизации суммарного значения NPV.

Кроме того, стоит отметить такой важный показатель, как MCE (Максимальные денежные затраты), который отражает наибольшую по размеру величину затрат и одновременно отмечает самый напряженный момент в реализации проекта с точки зрения его ликвидности.

В действительности оценка NPV проекта иногда сразу решает судьбу проекта: если NPV отрицательно, то проект экономически неэффективен. Казалось бы, какие еще вопросы? Но дело в том, что, во-первых, величина NPV сильно зависит от выбора норматива приведения (эффективности). Можно представить, что некий ЛПР (лицо принимающее решение) необоснованно завышая свои альтернативные возможности закладывает в расчеты большое значение E (норматива дисконтирования), получает отрицательную величину NPV, принимает решение не инвестировать в проект, и в результате проходит мимо возможности «заработать» деньги. Во-вторых, наличие положительного значения NPV хотя и говорит о том, то проект эффективен, однако, не показывает насколько высок этот уровень эффективности? Кроме того, размер NPV зависит и от выбора сроков действия (или сроков оценки) проекта; если в проекте сначала идут инвестиции, а потом доходы, то ясно, что каждый лишний год увеличивает величину доходов (хоть и дисконтированных) и, следовательно, величину NPV.

Таким образом, величина NPV проекта носит черты субъективной характеристики и поэтому не может полно объективно и всесторонне характеризовать эффективность проекта.

С другой стороны, IRR напротив не зависит от субъективных факторов (например, выбора E), является «внутренней», объективной характеристикой бизнес-плана (инвестиционного проекта), но характеризует лишь относительный уровень эффективности инвестиций. IRR., например, очень информативен для инвестора, который дает заемные деньги в проект (например, банкир, кредитор), но участник проекта (инициатор, акционер) не видит сколько денег (доходов) в абсолютном выражении принесет реализация проекта в конкретные сроки времени [1, с. 56].

Благодаря выше сказанному можно сделать вывод, что данные показатели очень информативны и в связке образуют мощную информационную базу, на основе которой можно выстроить грамотную и эффективную инвестиционную стратегию.

Таблица 1

Основные показатели экономической эффективности инвестиционных проектов

Английское название	Русское название	Расчетная формула
1. Net Present Value – NPV	Чистая приведенная на сегодня стоимость	$\sum_{t_n}^{t_k} (-K_t + \Pi_t)(1 + E)^{-t}$ <p>где Π_t – прибыль (доход) в интервал времени t; K_t – инвестиции в интервале t. E – норматив дисконтирования</p>
2. Internal Rate Return – IRR	Внутренняя норма прибыли (доходности)	Такое значение E , при котором $NPV=0$
3. Payback Period – PB	Срок возврата (окупаемости) инвестиций	Значение T , при котором NPV становится равным 0
4. Index Profitability – IP	Индекс рентабельности	$\frac{\Pi_t}{K_t} \text{ или } \frac{\sum \Pi_e}{\sum K_t}$ <p>Π_t и $\sum \Pi_t$ – прибыль в период времени t, или сумма прибыли; K_t и $\sum K_t$ – инвестиции в период времени t или сумма инвестиций.</p>
5. Max Cash Exposure – MCE	Максимальные денежные затраты	

Подводя итог изложенному выше, следует, что инвестиции являются необходимым фактором развития предприятия или организации. Однако сами по себе инвестиции не являются достаточным фактором успешного развития. Важно, как прогнозируются и планируются инвестиции, насколько грамотно составлена инвестиционная стратегия и то, как эффективно она используется.

Благодаря эффективной корпоративной инвестиционной стратегии предприятия и фирмы могут развивать и расширять свое производства с целью извлечения дохода в будущем, что составляет экономический смысл грамотной инвестиционной деятельности.

Список литературы

1. Пластинин, А.В. Бизнес-план: экономическая эффективность инвестиций: учебное пособие – Архангельск: САФУ, – 2011. – 111 с.

УДК 330.142.211

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ РИСКОВ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА

ГИМРАНОВА ГУЗЕЛЬ ХАМИДУЛЛОВНА,

к.э.н., доцент

НУГУМАНОВА ГУЗЕЛЬ АЗАТОВНА,

студент магистратуры

ФГБОУ БО «Башкирский государственный университет»

Аннотация: В данной статье рассмотрены основные методы оценки рисков инвестиционных проектов. Проанализированы характерные особенности методов оценки рисков инвестиционных проектов, их преимущества, а также их недостатки. Выявлена необходимость использования синергетического подхода при оценке эффективности инвестиционных проектов.

Ключевые слова: Инвестиционный проект, оценка рисков, анализ чувствительности, метод Монте-Карло, статистический метод, точка безубыточности.

METHODS OF EVALUATION OF INVESTMENT PROJECT RISKS

Gimranova Guzel Khamidullova,
Nugumanova Guzel Azatovna

Annotation: The main methods of evaluation of investment project risks are considered in this article. Characteristic features of evaluation methods of investment projects, their advantages and disadvantages are also analyzed. The necessity of using a synergetic approach in evaluating investment project risks was identified in the article.

Keywords: Investment project, risk evaluation, sensitivity analysis, Monte Carlo method, statistical method, break-even point.

В традиционном понимании риск рассматривается в негативном контексте. Например, «американский словарь английского языка» Mariam-Webster dictionary определяет риск как «подвергать угрозе или опасности» [1, с.23]. Также, согласно «The Economic Times» риск – неопределенность, которую инвестор готов принять, чтобы реализовать проект [2, с.2].

Следует учитывать что риск – это вероятность отличия прогнозных значений от фактических, то есть всегда существует риск потери (downside risk) и риск прибыли (upside risk). Таким образом, риск не является негативным или положительным фактором, риск - это просто явление в жизни. Следовательно, вопрос которым должны задаваться предприятия не как избежать риска, а как наилучшим образом использовать его в процессе принятия решений.

Исследование области управления рисками и учет рисков в практической деятельности - важный этап для понимания всей системы риск-менеджмента. После проведения анализа рисков, необходимо провести оценку рисков в соответствии с выбранными критериями предприятия, например: ожидание акционеров, учетная политика, себестоимость продукции.

Оценка рисков состоит из следующих этапов:

- 1) проводится качественная оценка, определяются факторы риска;

2) количественная оценка - численно определяются риски по операциям.

Качественная оценка подразумевает раскрытие источников информации относительно каждого риска, обнаружение рисков и исследование их особенностей.

Количественная оценка предоставляет численное определение рисков предприятия, риска проекта в целом и выявляется возможный ущерб рисков на ключевые показатели эффективности проекта [3, с. 4].

Качественная оценка проводит подробную классификацию выявленных рисков, как следствие, возникает понимание круга проблем, с которыми необходимо работать процессе риск-менеджмента.

Выделяют следующие методы качественной оценки:

1. Метод экспертных оценок – определяет интегральный уровень риска в процессе обработки оценок экспертов по каждому виду риска. Разновидностью служит метод Дельфи, основанный на оценке экспертов не имеющих возможности обмениваться суждениями.

2. Метод анализа уместности затрат основан на выявлении возможных зон риска и используется для их минимизации. Исходя из условий определенного проекта, проводится детализация указанных факторов и составляется контрольный перечень вероятного увеличения затрат по статьям для каждого варианта проекта. Предполагается, что существуют следующие факторы, вызывающие перерасход средств: первоначальная недооценка стоимости проекта или его составляющих; изменение границ проектирования в виду непредвиденных обстоятельств; отличие фактической производительности от планируемой; увеличение стоимости проекта в виду инфляции или изменения налогового законодательства.

3. Метод использования аналогов, основанный на анализе аналитических проектов для определения вероятных рисков проекта. При данном методе используются базы данных о рисках схожих проектов. Анализ проводится с точки зрения: причин возникновения определенного типа рисков; возможных негативных последствий, вызванных реализацией данных рисков; конкретных прогнозируемых мероприятий, с целью минимизации рассматриваемых рисков.

Следующий этап оценки рисков – количественный анализ рисков, предполагающий вычисление числовых значений величины рисков. Выделяют следующие методы:

1. Статистический метод, основанный на методах математической статистики. Для анализа результатов и затрат, предусматриваемых инвестиционным проектом, как правило, используют коэффициент вариации.

Важнейшим преимуществом метода – возможность оценивать риск не только анализируемого проекта, но и всего предприятия. Ключевым недостатком является необходимость обладать большим количеством информации за длительный период времени для использования данного метода.

2. Анализ предельного уровня устойчивости проекта основан на выявлении “точки безубыточности” и предусматривает разработку сценариев реализации проекта в наиболее вероятных или наиболее “опасных” для участников условиях.

Проект устойчив, если “Точка безубыточности” $< 0,6 - 0,7$. Если “Точка безубыточности” > 1 , то недостаточная устойчивость инвестиционного проекта к колебаниям спроса на данном этапе. Проект считается устойчивым и эффективным, если во всех рассмотренных ситуациях: NPV положителен и обеспечивается необходимый резерв финансовой реализуемости проекта.

Недостатком данного метода является отсутствия возможности проведения комплексного анализа риска по всем взаимосвязанным параметрам, в виду того, что каждый показатель предельного уровня определяет степень устойчивости в зависимости лишь от определенного параметра проекта.

3. Анализ чувствительности – метод определения степени чувствительности показателей эффективности к изменениям исходных данных. В качестве основных показателей реализации проекта можно использовать показатели эффективности (NPV, IRR, PI, срок окупаемости). Процесс расчета анализа чувствительности представлен на рис. 1.

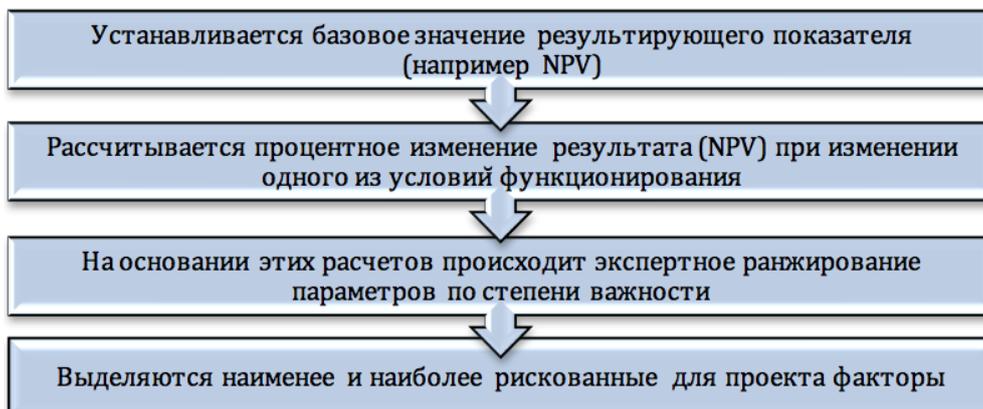


Рис. 1. Процесс расчета анализа чувствительности

Анализ чувствительности можно также проводить и графически, путем построения прямой реагирования значения результирующего показателя (NPV) на изменение данного фактора (рис. 2). Чем больше угол наклона этой прямой, тем чувствительнее значение NPV к изменению параметра и больше риск.

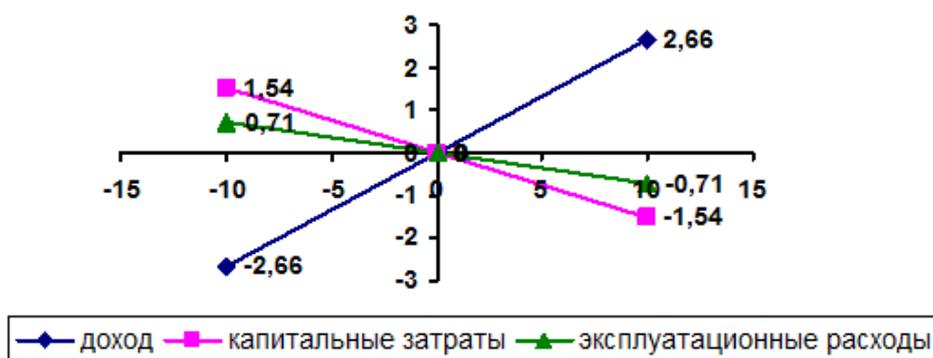


Рис. 2. Анализ чувствительности NPV

Пересечение прямой реагирования с осью абсцисс показывает, при каком изменении (рост – со знаком плюс, снижение – со знаком минус) параметра в процентном выражении проект станет неэффективным.

Анализ чувствительности до некоторой степени является экспертным (качественным) методом. Кроме того, главным недостатком данного метода является предпосылка того, что изменение одного фактора рассматривается изолированно, тогда как на практике все экономические факторы в той или иной степени коррелированы.

4. Анализ сценариев развития проектов основан на оценке влияния единовременного изменения всех основных параметров на показатели эффективности (например NPV, IRR, PI). Данный анализ предусматривает использование компьютерных программ и имитационных моделей. Выделяют минимум три сценария: пессимистичный, оптимистичный, наиболее вероятный.

Основным недостатком сценарного анализа является рассмотрение только нескольких возможных исходов по проекту (дискретное множество значений NPV), хотя в действительности число возможных исходов не ограничено. Кроме того, при невозможности использования объективного метода определения вероятности того или иного сценария приходится делать предположения, основываясь на личном опыте или суждении, при этом возникает проблема достоверности вероятностных оценок.

Как вспомогательный инструмент при проведении сценарного анализа удобно использовать метод дерева решений. Он применяется в тех ситуациях, когда решения, принимаемые в каждый момент времени, сильно зависят от предыдущих решений и в свою очередь определяют сценарии даль-

нейшего развития событий. Дерево решений – это сетевые графики, каждая ветвь которых представляет собой альтернативные варианты развития или состояния среды.

Ограничением практического использования данного метода является исходная предпосылка, что проект должен иметь обозримое или разумное число вариантов развития.

5. Имитационное моделирование рисков по методу Монте-Карло. В случае, когда точные оценки параметров задать нельзя, а аналитики могут определить только интервалы возможного колебания показателя, используют метод имитационного моделирования Монте-Карло, который строится по следующей схеме (рис. 4).



Рис. 3. Этапы построения имитационного моделирования, метод Монте-Карло

Метод Монте-Карло является мощным средством анализа инвестиционных рисков, позволяя учитывать максимально возможное число факторов внешней среды [4, с. 168]. Однако данный метод имеет следующие недостатки: иногда трудно даже приблизительно определить для исследуемого параметра (фактора) или результирующего показателя вид вероятностного распределения; следует также отметить относительную неточность полученных результатов по сравнению с другими методами численного анализа. Тем не менее при этом инструмент является одним из самых точных и достоверных при анализе рисков инвестиционных проектов, поскольку позволяет максимально приблизиться к реальным условиям функционирования производственных предприятий.

Проведенный анализ позволяет сделать вывод о том, что наиболее оптимально использовать синергетический подход. Учитывая, наличие недостатков в каждом методе оценки, предпочтительно использовать синергетический эффект методов оценки рисков проекта. Использование многоцелевого подхода обеспечит повышение уровня научной обоснованности принятия инвестиционных решений посредством использования широкого спектра критериев.

Список литературы

1. Merriam-Webster dictionary [Электрон. ресурс]. – <http://www.merriam-webster.com> .
2. The Economic Times [Электрон. ресурс]. – <http://economictimes.indiatimes.com/> .
3. Стандарты управления рисками FERMA (Federation of European Risk Management Assisiation) [Электрон. ресурс]. – [http://www.ferma.eu /app/uploads/2011/11/a-risk-management-standard-russian-version.pdf](http://www.ferma.eu/app/uploads/2011/11/a-risk-management-standard-russian-version.pdf)
4. Инвестиционная оценка: Инструменты и методы оценки любых активов / Асват Дамодаран ; Пер. с англ. — 5-е изд. — М. : Альпина Бизнес Букс, 2008. — 1340 с.

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

УДК 338.43

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ОТЕЧЕСТВЕННОГО ЖИВОТНОВОДСТВА С ЦЕЛЬЮ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ

АЛЕКСАНДРОВА МАРГАРИТА ВАЛЕРЬЕВНА,

к.э.н., доцент,
доцент кафедры менеджмента, государственного и муниципального управления
ФГБОУ ВО «Московский государственный университет технологий и управления
им. К.Г. Разумовского» (ПКУ)

Аннотация: В статье представлен анализ современного состояния отрасли животноводства и определены основные проблемы, негативно влияющие на продовольственную и экономическую безопасность страны. Основываясь на этом, предложены наиболее существенные направления конкурентоспособного развития отечественного свиноводства.

Ключевые слова: проблемы продовольственного снабжения, продовольственная безопасность, экономическая безопасность, конкурентоспособное развитие, животноводство, свиноводство.

MODERN PROBLEMS AND DIRECTIONS OF DEVELOPMENT OF DOMESTIC ANIMALS WITH THE PURPOSE OF PROVISION OF FOOD SECURITY IN RUSSIA

Alexandrova Margarita Valerievna

Abstract: The article presents an analysis of the current state of the livestock sector and identifies the main problems that negatively affect the country's food and economic security. Based on this, the most significant directions of competitive development of domestic pig production are proposed.

Keywords: problems of food supply, food security, economic security, competitive development, livestock, pig production.

Продовольственная безопасность Российской Федерации является одним из приоритетных направлений обеспечения национальной безопасности страны, важнейшей составляющей демографической политики, важнейшим условием повышения качества жизни российских граждан путем гарантирования высоких стандартов жизнеобеспечения.

Для достижения нужного уровня обеспечения продовольственной безопасности страны по базовым продуктам питания и снижения продовольственной зависимости от мирового сообщества необходимо принять целый комплекс протекционистских мер со стороны государства, территориальных органов управления, а также активизировать действия крупных предприятий и организаций материального

производств, предпринимательских и рыночных структур, ликвидировать теневую экономику и обеспечить конкурирующий экспорт российских товаров [1, с. 189-195].

В условиях нестабильной экономики очень часто возникают проблемы продовольственного снабжения отдельных регионов или отдельных групп населения, также наблюдается отсутствие налаженного контроля качества питания и собственное производство продовольствия.

Это все угрожает продовольственному снабжению страны и создает объективную проблему продовольственной безопасности. Исходя из этого, в регионах устанавливаются различные меры, которые направлены на развитие АПК и обеспечение продуктами питания населения, несмотря на то, что многие субъекты РФ не имеют собственных законов о продовольственной безопасности.

Важнейшим аспектом градиента продовольственной безопасности России является активизация государственной политики по активному созданию отечественных конкурентоспособных инноваций для АПК страны, обновлению и замене устаревших технологий на современные высокопроизводительные, экологически чистые, энергосберегающие, способные осуществлять глубокую переработку сырья для выработки новых видов продукции [2, с. 144].

В настоящее время развитие животноводства становится главной задачей в России, иначе будет потеряна продовольственная безопасность по одному из самых значимых направлений и утрачен селекционно-генетический, а также кадровый потенциал.

Мясомолочный подкомплекс вырабатывает продукты, составляющие основу рациона питания всех категорий населения страны. Критерием эффективной его работы является наиболее полное удовлетворение потребности населения страны и ее регионов в данных видах продукции за счет собственного производства. К сожалению, темпы роста отечественного производства сельскохозяйственной продукции в последние годы остаются существенно ниже темпов увеличения импорта продовольственных товаров, что дестабилизирует положение в мясомолочном подкомплексе [3, с.783-787].

Из вышесказанного можно сделать вывод, что развитие животноводства, в частности, свиноводства, является важной и значимой для общества задачей. Именно свиноводство соответствует указанному критерию, так как оно обеспечивает окупаемость капиталовложений и высокую рентабельность.

Свинина отнесена к числу незаменимых продуктов питания по классификации Всемирной продовольственной организации (ФАО), так как она содержит полный и сбалансированный набор жизненно важных жирных кислот, незаменимых аминокислот, витаминов и микроэлементов.

Свиноводство является стратегически значимой и важной отраслью обеспечения продовольственной безопасности России. Данная отрасль характеризуется достаточно высокой потребительской и энергетической ценностью производимой продукции, а также небольшими сроками выращивания поголовья на убой. Ее развитие возможно в любых климатических условиях, но отличается высокой требовательностью к кормам в промышленных масштабах.

Предприятия этой отрасли в России отстают по основным критериям эффективности, а по сохранности поголовья – в 5 раз от показателей развитых стран. Причина заключается в потере собственной племенной базы, устаревших технологиях, недостатке квалифицированных специалистов, а также в недостатке собственных оборотных средств у предприятий.

В последние годы наметилась положительная тенденция роста производства свинины. Но риск снижения производства все еще остается велик, так как разрушаются научные и селекционно-племенные потенциалы.

Наращивание объемов производства напрямую зависит от качества кормов, генетического потенциала животных. Меры финансовой поддержки со стороны государства очень актуальны, их конечная цель это обеспечить устойчивое развитие подкомплекса и повысить доступность свинины для потребителей.

На сегодняшний день можно выделить следующие основные современные проблемы отечественного свиноводства:

- разрушение селекционно-племенного потенциала и зависимость от иностранного генетического материала;
- потери свиней в результате распространения Африканской чумы и других заболеваний;

- удорожание и низкое качество кормовых ингредиентов;
- низкое качество мяса свинины по сравнению с зарубежной продукцией.

Самой опасной проблемой свиноводства в настоящее время является Африканская чума свиней, против которой не существует лечения. Больные и контактировавшие с больными животными свиньи подлежат убою с последующим сжиганием трупов. А если заболит хоть одна свинья в личных подсобных хозяйствах (ЛПХ), то это может грозить крупными потерями, вплоть до уничтожения крупных свиноводческих комплексов. Так как с каждым годом внутреннее производство свинины растет, самое главное не увеличить объемы производства, а сохранить имеющиеся.

Проведенные исследования позволили сделать вывод, что заражение свиней африканской чумой происходит именно в личных подсобных хозяйствах (ЛПХ) из-за неправильного содержания, отсутствия ветеринарного обслуживания, неправильного питания, а также отсутствия вакцинации. Все это связано с нехваткой денежных средств. Однако последствия от заражения свиней, содержащихся в личных хозяйствах, затрагивают все близлежащие свиноводческие комплексы. Поэтому с целью сохранения поголовья необходимо, прежде всего, проводить профилактическую вакцинацию и санитарную обработку именно личных подсобных хозяйств с целью предупреждения заражения всех остальных крупных свиноводческих комплексов.

К наиболее важным профилактическим мерам, направленным на сохранение поголовья свиней, относятся:

- проведение плановой вакцинации;
- обработка свиней от клещей и блох как основных переносчиков Африканской чумы;
- обработка помещений для содержания свиней;
- соблюдение правил содержания свиней;
- соблюдение правил кормления;
- проведение плановых осмотров свиней Госветслужбой.

Наряду с этим, для конкурентоспособного развития отечественного животноводства нужно улучшать кормовую базу, а именно реализовывать мероприятия по повышению энергетической и белковой наполняемости кормов. Основной задачей также является снижение себестоимости комбикормов. Для реализации этих целей нужно расширить площади посевов высокобелковых культур и производить сбалансированные концентрированные корма на высокотехнологичных комбикормовых заводах.

Проекты нового строительства кормовых мощностей, которые претендуют на государственную поддержку, должны быть реализованы свиноводческими предприятиями. Во всех проектах должно быть предусмотрено применение гигиенических и безопасных условий для длительной эксплуатации строительных материалов.

Кадровое обеспечение также является значимой проблемой.

Развитию производства на высоком технико-технологическом уровне способствуют высококвалифицированные профессиональные кадры, что требует развития системы образования, увеличения количества научно-исследовательских институтов, повышения статуса и оплаты труда научно-педагогических кадров, разработки специальных программ для ученых и улучшения их социального содержания [4, с. 113-116].

Свиноводческие фермы требуют соответствующего уровня квалификации кадров, которые владеют современными технологиями производства. В рамках данных мероприятий в планах подготовка кадров массовых профессий, также практикуется практика международных стажировок для обмена опытом между сотрудниками.

Позитивное влияние на рост эффективности производства оказывают развитие межотраслевого и внутриотраслевого разделения и кооперации труда; улучшение организации и обслуживания рабочих мест; автоматизация и механизация процессов; улучшение использования рабочего времени. Повышение эффективности во многом зависит от степени использования живого труда, уровня его организации, социально-бытовых условий [5, с. 129-135].

В части НИОКР основные усилия должны сосредотачиваться на разработке научно обоснованных программ и нормативов по содержанию поголовья и оптимизации управлением производства, со-

вершенствованию кормообеспечения и ветеринарно-защитной деятельности.

Данный подход свидетельствует о необходимости рассмотрения инновации с точки зрения национальных особенностей потребителей. Таким образом, создавая товары и услуги, которые отличаются новизной, а также обладают высоким иммунитетом к распространению по другим странам, что позволяет национальной экономике приобретать дополнительные факторы стабильности и конкурентоспособности на мировом рынке [6, с. 605-608].

В настоящее время существуют государственные программы по выкупу свиней на частных подворьях с целью избегания заражения крупных свиноводческих ферм, которые финансируются из региональных бюджетов. Чтобы сократить такие колоссальные затраты из региональных бюджетов, а также сохранить поголовье свиней, необходимо проводить все профилактические меры в ЛПХ.

Проведенные расчеты на примере крупных областей ЦФО России показали, что, если не проводить профилактику от Африканской чумы, потери могут составить 3 535 млн. руб. А затраты на вакцинацию и профилактику – 240 млн. руб. Следовательно, экономический эффект будет получен в размере 3 295 млн. руб. Эти средства могут быть использованы на закупку дополнительного поголовья в количестве 941 447 голов.

Таким образом, можно сделать вывод, что основными направлениями конкурентоспособного развития отечественного свиноводства на сегодняшний день являются: развитие генетического потенциала родительских форм и гибридов свиней; ветеринарно-защитная деятельность, включая плановую вакцинацию и профилактику заболеваний; разработка новых высокоэффективных технологий и рационов кормления с апробацией новых классовых кормовых ингредиентов; внедрение современных стандартов качества и технического регламента производства свинины, соответствующих мировым требованиям.

Список литературы

1. Рябова Т.Ф., Фомина В.П. Система экологических и экономических индикаторов устойчивого развития страны // Горный журнал. Информационно-аналитический бюллетень (научно-технический журнал). Mining Informational and Analytical Bulletin (Scientific and Technical Journal). – М.: Издательство «Горная книга», 2015, №11.– С.189-195.
2. Рябова Т.Ф., Чижик А.С. Градиент рационального использования сельскохозяйственных земель, ориентированный на повышение уровня продовольственной безопасности страны // «Международные научные исследования». Journal of International scientific researches. 2016. №3. – С. 142-145.
3. Юткина О.В., Александрова М.В. Факторный анализ конъюнктуры рынка мясомолочного подкомплекса // Экономика и предпринимательство. 2014, № 6 (47). – С.783-787.
4. Маслюкова Е.А. Некоторые аспекты политики импортозамещения, адаптированные к современному уровню развития российской экономики // Экономика и предпринимательство. 2015, № 11 (ч. 1). – С.113–116.
5. Проскурина З.Б. Классификация направлений ресурсосбережения в организациях // Государственное и муниципальное управление. Ученые записки СКАГС. 2015. № 2. – С. 129-135.
6. Минаева Е.В. Ключевое значение инновационного потенциала для развития организаций в условиях импортной зависимости страны // Экономика и предпринимательство. 2015. № 11(ч.1). - С. 605-608.

© М.В. Александрова, 2018

УДК 330

УРОВЕНЬ И КАЧЕСТВО ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

МЕШКОВА КРИСТИНА НИКОЛАЕВНА

ст. преп.,

КРАСНОПЁРОВА МАРГАРИТА ВЛАДИМИРОВНА,

МЕЛЬНИКОВА ТАТЬЯНА ВАЛЕНТИНОВНА

Студенты

напр. «Экономическое образование. Английский язык»

ВлГУ

Аннотация: В статье определены и проанализированы основные показатели уровня жизни населения за 2013-2017 гг. Составлен рейтинг регионов России по качеству жизни населения за 2017 год. Описаны основные проблемы препятствующие повышению уровня и качества жизни населения Российской Федерации.

Ключевые слова: качество жизни, уровень жизни населения, рейтинг регионов, доходы, прожиточный минимум.

LEVEL AND QUALITY OF LIFE OF THE POPULATION OF THE RUSSIAN FEDERATION

Meshkova Kristina Nikolaevna,

Krasnoporova Margarita Vladimirovna,

Melnikova Tatyana Valentinovna

Annotation: The article defines and analyzes the main indicators of the living standards of the population for 2013-2017. The rating of regions of Russia on quality of life of the population for 2017 is made. The main problems that prevent the increase in the level and quality of life of the population of the Russian Federation are described.

Key words: quality of life, living standard of population, rating of regions, incomes, subsistence minimum.

На сегодняшний день среди множества основных показателей, которые характеризуют уровень развития наций и стран является уровень и качество жизни населения.

Оценка уровня и качества жизни происходит, как правило, на основе статистических показателей и комплексного учёта иных параметров, в которые входят разные аспекты жизни среднестатистического жителя страны. Оценивая актуальное состояние того или иного региона, можно прогнозировать его развитие как в ближайшие несколько лет, так и с большой долей вероятности строить прогноз на более отдалённое будущее. Это же утверждение касается и всей страны в целом.

На сегодняшний день снижение уровня жизни населения в Российской Федерации можно назвать одним из самых существенных последствий экономического кризиса. Уровень жизни населения является одним из важных социальных критериев, отражающих структуру потребностей общества, а также способы их удовлетворения, что и обуславливает актуальность темы статьи[4].

Проблемами изучения и анализа уровня и качества жизни населения занимались такие ученые,

как Н.И. Бузляков, В.И. Гурьев, Л.Г. Зубов, В.Ф. Майер, В.Я. Райцин, Н.М. Римашевская, В.М. Рутгайзер, Г.С. Саркисян и др[3].

Отдавая должное научной и практической значимости работ названных авторов, необходимо отметить: тема уровня и качества жизни населения Российской Федерации является недостаточно изученной в макроэкономике[4].

Уровень жизни населения занимает центральное место в социально-экономической жизни общества и определяет собой степень обеспеченности материальными благами граждан страны или жителей определённого её региона, их финансовой и духовной удовлетворённости тем объёмом товаров, услуг и возможностей, которую они могут использовать в данный период. Базовым показателем является соотношение реального дохода к потребительской корзине.

Понятие «качество жизни» — это совокупность условий, обеспечивающих жизнедеятельность человека, которые могут быть представлены в виде нескольких факторов, формирующих эти условия[4].

Качество жизни характеризуется такими показателями, как[5]:

- среднемесячная начисленная заработная плата работающих в экономике;
- среднедушевые денежные доходы населения в месяц;
- средний размер назначенных пенсий;
- прожиточный минимум в среднем на душу населения в месяц;
- численность населения с денежными доходами ниже прожиточного минимума.

Проанализируем основные показатели уровня и качества жизни населения на основе статистических данных (табл. 1).

Таблица 1

Основные показатели уровня жизни населения РФ[1]

Наименование	Годы				
	2013	2014	2015	2016	2017
Среднемесячная начисленная заработная плата работающих в экономике	29792	32495	34030	36709	39144
Средний размер назначенных пенсий	9153,6	10029,7	10888,7	12080,9	13304
Прожиточный минимум в среднем на душу населения в месяц	7306	8050	9701	9828	10328
Численность населения с денежными доходами ниже прожиточного минимума, млн. чел.	15,5	16,1	17,9	19,5	19,8

Одним из основных показателей, определяющих уровень и качество жизни населения России, является заработная плата. По данным Росстата среднемесячная начисленная заработная плата работающих в экономике в 2017 г. составила 39144 руб. В реальном выражении это составляет 106,6% от уровня 2016 г. (36709 руб.) и 107,8% от уровня 2015 г. (34030 руб.)[1].

В 2017 г. все виды страховых пенсий (по старости, инвалидности, потере кормильца) были увеличены на 5,4%. Таким образом, на конец 2017 года средний размер страховых пенсий по стране был равен 13 304 рублей. С 1 апреля 2017 г. были также проиндексированы размеры социальных пенсий на 1,5%, после чего средний размер социальной пенсии в России достиг величины 13304 рубля[1].

На начало 2017 года число россиян с доходами ниже прожиточного минимума составляло 13,5%

от общей численности населения, или 19,8 млн. человек. Об этом сообщается в статистической справке «О соотношении денежных доходов населения с величиной прожиточного минимума и численности малоимущего населения в целом по Российской Федерации в IV квартале 2016 года», опубликованной на сайте Росстата[1].

По состоянию на начало прошлого года россиян с доходами ниже прожиточного минимума было 19,5 млн. человек. Следовательно, за год нищих стало больше на 300 тыс. человек[1].

Согласно рейтинга качества жизни населения в российских регионах агентства «РИА Рейтинг» за 2017 год, первые позиции в рейтинге регионов по качеству жизни занимают Москва, Санкт-Петербург и Московская область, сводный рейтинговый балл у которых превышает значение 70 (возможный минимум – 1, возможный максимум – 100)(диаграмма 1)[2].

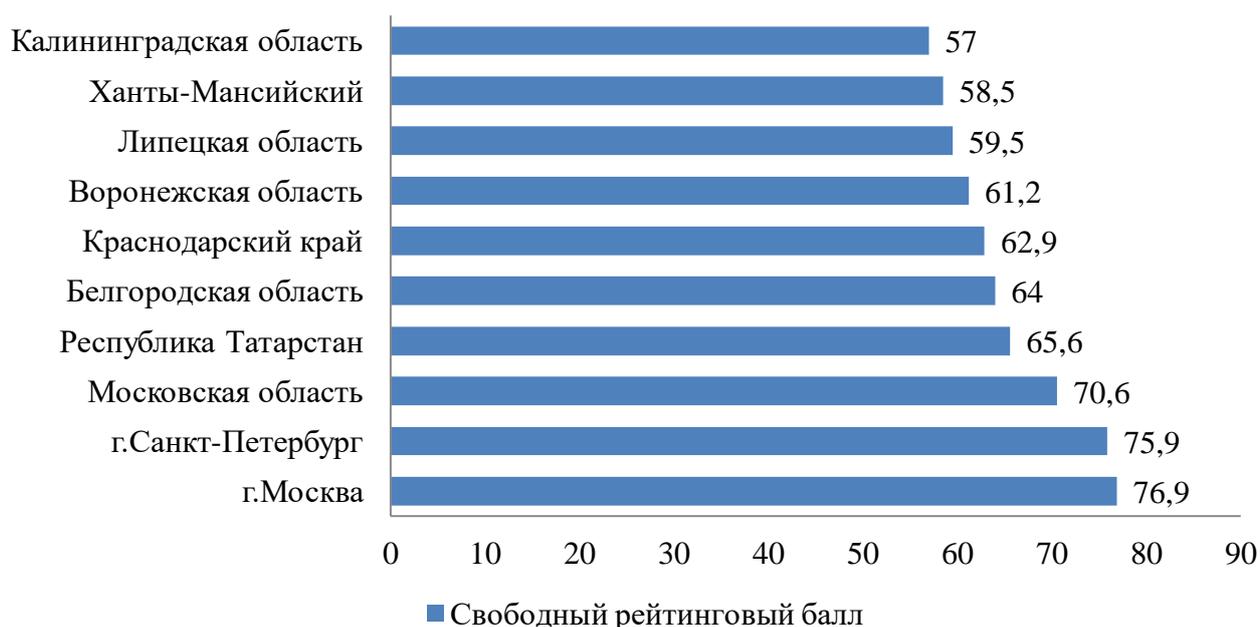


Рис.1. Рейтинг регионов по качеству жизни за 2017 год[2]

По результатам рейтинга можно сделать вывод, что стабилизация экономической ситуации в 2017 году благоприятно отразилась на качестве жизни в большинстве регионов. Среднее значение рейтингового балла всех регионов в 2017 году составило 45,12, что на 1,16 пункта больше, чем в 2016 г. В предыдущем году среднее значение рейтингового балла всех регионов выросло всего на 0,35 пункта. Сводный рейтинговый балл вырос у 71-го региона, что обусловлено улучшением показателей, учитываемых при расчете рейтинга. При этом из четырнадцати регионов, у которых сводный рейтинговый балл снизился, только у пяти снижение превысило 1 пункт[2].

На уровень жизни и благосостояния российских граждан в данный момент оказывает серьезное влияние санкционная политика западных стран, падение цен на нефть, сокращение промышленного производства, а также инфляционные ожидания населения.

Реальные доходы среднестатистического россиянина значительно упали, множество людей стало искать возможность лучшей жизни за границей, уезжая в страны дальнего зарубежья в роли трудовых мигрантов. Основными направлениями трудовой миграции стали страны Евросоюза, США и Канада. Особенно много российских трудовых мигрантов сегодня в Германии и Испании, хотя и в остальных странах Западной Европы и Северной Америки их немало[4].

В результате анализа основных показателей уровня и качества жизни выявлена необходимость разработки и проведения мероприятий по улучшению качества жизни населения. Приоритетными направлениями являются: снижение цен на потребительские товары, тарифы на жилищно-коммунальные услуги; повышение заработной платы, приводящей к росту реальных денежных доходов

населения; снижение уровня безработицы; социальная поддержка малообеспеченных слоев населения.

Согласно данным международного рейтинга Россия с 2014 года по индексу человеческого развития находится на 50-ом месте и за четыре года так и смогла войти в группу стран с очень высоким уровнем человеческого развития. Основных причин несколько: относительно низкая продолжительность жизни (70,1 лет), острое социально-экономическое неравенство среди населения, экологические проблемы, также различные сложности в сфере экономики, возникшие в 2015 году, препятствуют повышению уровня и качества жизни населения. Государству предстоит разработать и реализовать множество проектов и программ, которые позволят повысить показатели материальной обеспеченности граждан и уровень их удовлетворения своей жизнью[4].

Повышение уровня жизни и качества жизни — важнейшая задача социальной политики государства. Для этого необходимо быстрее восстановить уровень доходов и максимально стимулировать платежеспособный спрос населения. Крайне важно преодолеть нарастающее социальное неравенство между слоями населения и разработать государственные программы по повышению качества жизни. Ведь одна из главных целей государства — выйти на новый уровень качества жизни, соответствующий социальной рыночной экономике.

Список литературы

1. Федеральная служба государственной статистики [электронный ресурс] // Росстат. – 2017. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/>.
2. РЕЙТИНГ РЕГИОНОВ РФ ПО КАЧЕСТВУ ЖИЗНИ – 2017 [электронный ресурс] // Риарейтинг. – 2018. – Режим доступа: http://vid1.rian.ru/ig/ratings/life_2017.pdf.
3. Кузнецов В. В. ПРОБЛЕМЫ МОДЕРНИЗАЦИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СФЕРЫ И ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ НА ПРИМЕРЕ УЛЬЯНОВСКОЙ ОБЛАСТИ [электронный ресурс] / В. В. Кузнецов, Р. В. Рыбкина // УлГТУ. – 2015. – Режим доступа: <http://venec.ulstu.ru/lib/disk/2016/109.pdf>.
4. Акбашева Г. Х. Проблемы повышения качества жизни в России [электронный ресурс] / Г. Х. Акбашева // Экономические науки. – 2017. – Режим доступа: <https://novainfo.ru/article/11824>.
5. Качество жизни [электронный ресурс] – Режим доступа: <http://center-yf.ru/data/stat/Kachestvo-zhizni.php>.

УДК 334.7

АНАЛИЗ РЫНКА ГЧП ПРОЕКТОВ В СФЕРЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ В РФ

САНАЕВА ВИКТОРИЯ ГЕННАДЬЕВНАМагистрант
ФГАОУ ВО «Тюменский государственный университет»

Аннотация: за последние несколько лет наблюдается стабильное снижение государственных расходов в сферу здравоохранение. Решением данной проблемы может стать активное вовлечение частных инвестиций в создание инфраструктурных проектов. Поэтому остается актуальным вопрос о необходимости создания государственно-частного партнерства, как самостоятельного института эффективного развития объектов социальной инфраструктуры.

Ключевые слова: инвестиции, инфраструктурные проекты, государственно-частное партнерство, государственный бюджет, объекты инфраструктуры, здравоохранение

ANALYSIS OF THE MARKET OF PPP PROJECTS IN THE SPHERE OF HEALTH IN THE RUSSIAN FEDERATION

Sanaeva Victoria Gennadievna

Abstract: over the past few years, there has been a steady decline in public spending in the health sector. The solution of this problem can be the active involvement of private investments in the creation of infrastructure projects. Therefore, the issue of the need to create a public-private partnership as an independent institution for the effective development of social infrastructure facilities remains urgent.

Key words: investments, infrastructure projects, public-private partnership, state budget, infrastructure facilities, healthcare

В Федеральном бюджете Российской Федерации в период с 2012 по 2017 год наблюдается снижение расходов в здравоохранение. Так на 2015 год расход составил 1 355,8 млрд. руб., а в 2016 году – 1 281,2 млрд. руб. Однако, более сильное снижение показателя можно пронаблюдать на 2017 год. Он фактически составил 847,3 млрд. руб., что на 37,6% меньше по сравнению с 2012 годом и на 33,8% по сравнению с 2016 годом [1].

Так же снижение государственных расходов можно пронаблюдать на объекты социальной инфраструктуры, в том и числе и на объекты здравоохранения (рис. 1).

Доля социальных расходов государства, по экспертным оценкам рынка, по-прежнему остается мала, и в условиях кризисных явлений не покрывает существующей потребности в развитии инфраструктуры. В этой связи остается открытым вопрос повышения эффективности использования бюджетных средств и стимулирования притока частных инвестиций в социальную сферу.

В России формируется рынок частных партнеров в системе здравоохранения, что в перспективе позволит более эффективно применять различные модели государственно-частного партнерства (ГЧП) для рационального управления объектами социальной инфраструктуры, а также позволит государству эффективно составлять расходы бюджета, при этом сохраняя главную цель – удовлетворение различных потребностей населения.

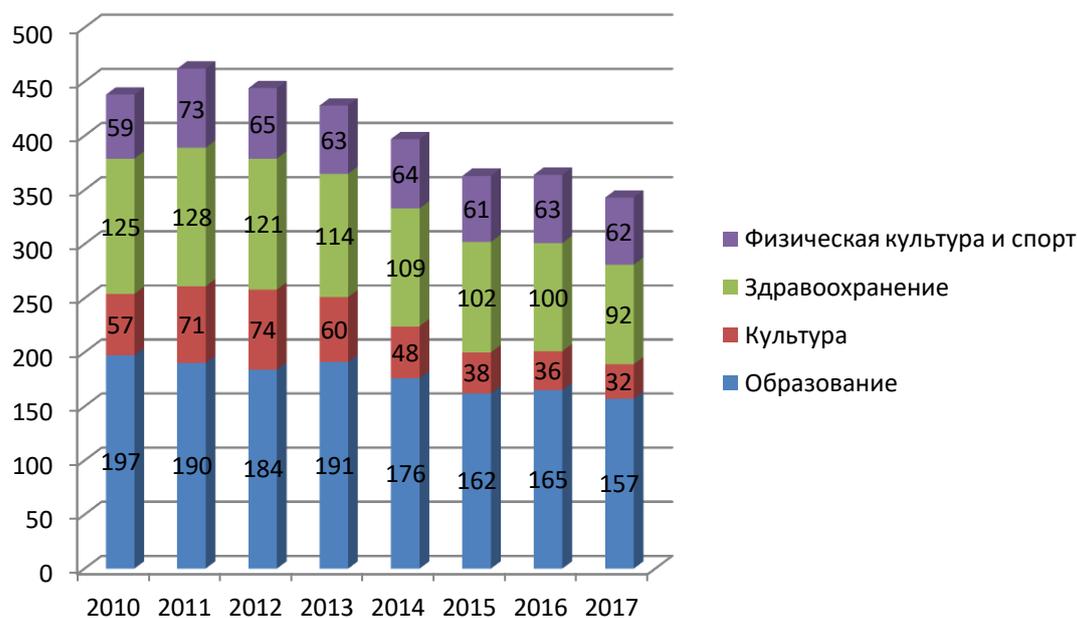


Рис. 1. Совокупные государственные расходы на объекты социальной инфраструктуры (млрд. руб.)

При определении термина государственно-частного партнерства была изучена как отечественная, так и иностранная научная литература, а затем сформировано авторское определение.

Соответственно, ГЧП – это институциональный и организационный альянс государства и бизнеса, заключающийся во взаимодействии финансовых, правовых, социальных и политических факторов в целях разработки, планирования, финансирования, строительства и эксплуатации объектов инфраструктуры и главной целью которого является создание общественных благ и оказанию общественных услуг.

С 2005 года официально в Российской Федерации начала действовать концессионная форма государственно-частного партнерства, которая и в настоящее время регулируется Федеральным законом от 21.07.2005 г. № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях». Однако данная законодательная база не давала полного и точного раскрытия всех механизмов и принципов создания проектов на основе ГЧП, что влекло за собой негативное мнение со стороны частных инвесторов.

Так в 2015 году был принят Федеральный закон № 224-ФЗ «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации». Принятие указанного закона было обусловлено необходимостью формирования основ регулирования института ГЧП, а также унификации и систематизации имеющихся норм.

На начало 2017 года в Российской Федерации 2 446 инфраструктурных проектов прошли стадию принятия решения о реализации. Из них 17 проектов реализуется на федеральном уровне, 238 проектов на региональном уровне, 2 191 проект на муниципальном. В свою очередь, 2 183 проекта ГЧП прошли стадию коммерческого закрытия, т.е. подписание соглашений (договоров).

Наблюдается положительная динамика роста рынка ГЧП в количественном выражении, так на начало 2018 году официально зарегистрировано 3 469 проектов на основе ГЧП. Так же в 2016-2017 годах удалось преодолеть негативный тренд 2015 года по отрицательной динамике привлечения частных инвестиций в инфраструктурные проекты.

Что касается, количества государственно-частных проектов в разрезе сфер инфраструктуры, то социальная сфера на втором месте и составляет 11% от общего числа ГЧП проектов. Наибольшее процентное значение занимает коммунально-энергетическая сфера – 84%, транспортная и информационно-коммунальная – 3% и 1% соответственно [2].

По объему инвестиционных вложений социальная сфера занимает третье место и составляет

204 млрд. руб., что меньше чем в транспортной (845,7 млрд. руб.) и коммунально-энергетической (417,2 млрд. руб.) сферах.

Так же были проанализированы проекты ГЧП в сфере здравоохранения на основе данных «РОСИНФА» (Платформа поддержки инфраструктурных проектов) по количеству проектов в зависимости от уровня реализации проекта, этапа его реализации и среднего срока исполнения (табл. 1).

Таблица 1

Обзор ГЧП проектов в сфере здравоохранения

	Концессионное соглашение	Соглашение о ГЧП (МЧП)	Иное	Всего
Уровень реализации проекта:				
- федеральный	2	-	-	2
- региональный	40	6	35	81
- муниципальный	9	1	5	15
Этап реализации проекта:				
- отбор и подписание соглашения	14	1	-	15
- прединвестиционный	7	3	2	12
- инвестиционный	9	3	6	18
- эксплуатация	21	-	32	53
- завершение	-	-	-	-
Средний срок, лет	34,3	15	8,5	
Количество проектов	51	7	40	98

Так, на настоящий момент, реализуется 98 проектов в сфере здравоохранения, в то время как на начало 2017 года их численность составляла 91 проект, что говорит о тренде роста государственно-частных проектов [3].

Большинство ГЧП проектов реализуется на основе концессионного соглашения (51 из 98 проектов). В свою очередь наименьшее количество проектов приходится на соглашение о ГЧП (МЧП), что, возможно, говорит о недоверии частного сектора к данной форме государственно-частного партнерства, а именно в части неполноценного раскрытия нормативно-правовой базы, налоговых выплат, а так же в денежной не окупаемости проекта. 81 проект реализуется на региональном уровне, на муниципальном и федеральном - 15 и 2 проекта соответственно.

Что касается этапов реализации проектов, то наибольшее количество составляет этап эксплуатации (53 проекта). Нет проектов, которые бы находились на стадии завершения, так как, во-первых, ГЧП проекты в России реализуются сравнительно не давно, во-вторых, данные проекты в основном долгосрочные, так, например, средний срок концессионного соглашения составляет приблизительно 34,3 года.

По мнению Национального центра государственно-частного партнерства, в целом отрасль здравоохранения традиционно остается привлекательной для частной стороны ввиду возможности компенсации операционных затрат за счет внешнего источника – через платежи системы ОМС и, в отдельных случаях, достаточно маржинальные платные услуги. Более того, публичная сторона, как правило, выражает готовность софинансировать создание объектов здравоохранения в виду их высокой социальной значимости.

Однако исследования ЕУ демонстрируют не такой положительный тренд в области частной инициативы. Так 82% частных клиник не участвуют в проектах государственно-частного партнерства, в то же время, 22% опрошенных, не участвующих в проектах ГЧП, планируют сделать это в ближайшее время. Наиболее популярные направления сотрудничества частной медицины и государства — созда-

ние медицинских учреждений на условиях концессии и телемедицинские проекты [4].

Так же в исследовании были выделены основные проблемы развития ГЧП, с которыми столкнулись частные инвесторы в сфере здравоохранения:

- долгое решение юридических вопросов, а так же несовершенство законодательной базы;
- недоверие со стороны частных инвесторов (клиник), так как не исключен момент невыполнения государством своих обязательств;
- отсутствие инициативы со стороны государства;
- низкая экономическая эффективность проектов ГЧП.

И все же, вопрос о необходимости создания совместных проектов на основе государственного финансирования и инвестиционного участия частного сектора остается актуальным по настоящий день. По мнению автора данной статьи именно данная синергия бюджетных (государственных) расходов и частных инвестиционных затрат может эффективно реализовываться в создании ГЧП проектов, в том числе и проектов в сфере социальной инфраструктуры.

Список литературы

1. Официальный сайт Минфин России [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://www.minfin.ru/ru/statistics/>
2. Государственно-частное партнерство в России 2016-2017: текущее состояние и тренды, рейтинг регионов [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.pppi.ru/sites/default/files/pdf/raytingreg2017.pdf>
3. РОСИНФРА. Платформа поддержки инфраструктурных проектов [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.pppi.ru/projects?level=All®ion=All&sphere=458&form=8&etap=All&title=459>
4. Исследование рынка коммерческой медицины в России [Электронный ресурс] Режим доступа: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-health-care-report-2017-rus/\\$FILE/ey-health-care-report-2017-rus.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-health-care-report-2017-rus/$FILE/ey-health-care-report-2017-rus.pdf)

УДК 330

ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОДОХОДНЫЙ НАЛОГ В РОЛИ ИНСТРУМЕНТА РЕГУЛИРОВАНИЯ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

ПРИТВОРОВА ТАТЬЯНА ПЕТРОВНА,

д.э.н., профессор

ЖУМАТАЕВА ЖАЗИРА ЕРМЕКОВНА,

магистрант

Карагандинский государственный университет им. академика Е.А. Букетова

Аннотация: В данной статье рассматривается регулирование доходов населения на основе индивидуального подоходного налога в Республике Казахстан, мероприятия по улучшению механизма налогообложения доходов населения, проводится сравнительный анализ существующей пропорциональной и ранее применяющейся прогрессивной шкал.

Ключевые слова: индивидуальный подоходный налог, доходы населения, всеобщее декларирование доходов, прогрессивная шкала налогообложения, пропорциональная шкала налогообложения

THE ROLE OF INDIVIDUAL INCOME TAX AS THE INSTRUMENT IN THE REGULATION OF POPULATION'S INCOME IN THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN

Pritvorova Tatiana Petrovna,
Zhumataeva Zhazira Ermekovna

Abstract: This article examines the regulation of personal income on the basis of individual income tax in the Republic of Kazakhstan and also considers measures to improve the mechanism of taxation of personal income, a comparative analysis of the existing proportional and previously applied progressive scales is conducted.

Key words: individual income tax, population's income, universal declaration of income, progressive scale of taxation, proportional scale of taxation

Налогообложение доходов физических лиц является одним из основных источников доходов государства. Однако пополнение бюджета через фискальную функцию не единственное назначение подоходного налога. Подоходный налог также используется как инструмент регулирования экономики и социальной сферы. Благодаря последней названной функции подоходного налога государство может регулировать доходы населения, не затрачивая на это собственные средства.

Отметим, что в стране действительно существует ряд следующих проблем:

– чрезмерное неравенство в доходах между двумя крайними слоями населения – высшим и низшим;

- нарастание разрыва между номинальными и реальными доходами физических лиц;
- в государстве помимо безработного населения, имеется доля населения, имеющая доходы ниже величины прожиточного минимума и доля населения, имеющая доходы ниже стоимости продовольственной корзины.

В связи с наличием ряда таких проблем государству необходимо регулировать доходы населения, главным образом, поддерживая низкодоходное население и увеличивая долю среднего класса.

Как можно достичь данной цели и положительных результатов через подоходное налогообложение физических лиц? Для этого, на наш взгляд, необходимо провести ряд мероприятий: ввести прогрессивную шкалу, ввести всеобщее декларирование доходов и расходов физических лиц, расширить перечень вычетов.

Так, налогообложение доходов станет более социально ориентированным, способным подстроиться под каждого человека. Вдобавок эти мероприятия поспособствуют выведению доходов из тени.

Отдельные мероприятия уже начали осуществляться государством – это переход к всеобщему декларированию и некоторое расширение системы вычетов. Рассмотрим данные новшества подробнее.

6 мая 2015 года глава государства Нурсултан Назарбаев обозначил 100 конкретных шагов по реализации пяти институциональных реформ. 100 конкретных шагов – это ответ на глобальные и внутренние вызовы и одновременно план нации по вхождению в тридцатку развитых государств в новых исторических условиях. В основу плана вошли пять институциональных реформ: формирование профессионального госаппарата, обеспечение верховенства закона, индустриализация и экономический рост, идентичность и единство, формирование подотчетного государства. [1]

Согласно третьей институциональной реформе предусматривается поэтапный переход к всеобщему декларированию доходов и имущества физических лиц. Поэтапный переход начался в 2017 году с работников государственных предприятий и учреждений, а также работников национальных компаний. С 2020 года всеобщим декларированием будут охвачены все физические лица.

Целью перехода к всеобщему декларированию является контроль доходов и имущества физических лиц для борьбы с теневой экономикой и коррупционными проявлениями, а также усиление роли государства в обеспечении сбора налогов и других обязательных платежей в бюджет. Всеобщее декларирование применяется во многих странах, таких как Германия, США, Великобритания, Швейцария и так далее.

Всеобщее декларирование – это, конечно, шаг к лучшему и более справедливому устройству государства. Теперь оно коснется каждого человека, и не будет больше возможности не декларировать полностью свои доходы и имущества, переписывая их на родственников, как было ранее с декларацией по индивидуальному подоходному налогу и имуществу.

Совместно с всеобщим декларированием в 2020 году планируется некоторое расширение прочих налоговых вычетов по индивидуальному подоходному налогу за счет следующих новых вычетов: для многодетных семей, на оплату обучения.

В развитых странах при подоходном налогообложении предоставляется выбор субъекта обложения – это, может быть, как единичное лицо, супружеская пара или группа лиц, совместно проживающих и ведущих общее хозяйство. У каждой группы есть свои преимущества при вычетах и льготах. Такой механизм делает подоходное налогообложение еще более социальным и подчеркивает его гибкость в использовании. [2]

К тому же отметим, что использование налогообложения для супружеской пары в тоже время служит эффективным и незатратным для общества инструментом демографии. Проблема недостаточной численности населения существует и у нас, поэтому введение данного механизма налогообложения может поспособствовать созданию семей.

Что касается применения прогрессивной шкалы налогообложения в Казахстане, то она существовала до 2007 года и за данный период подвергалась реформированию в сторону смягчения, то есть предельная ставка была снижена с 30 % до 20 %. После же государство снова снизило ставку, уже до 10 %, и сделало ее единой. Но от этого изменения пострадало население с низкими доходами,

для которого выплаты увеличился с 5 % до 10%, а те, кто имел высокие доходы только выиграл от данного нового введения, поскольку для них ставки снизились с 20 % до 10 %. Введя единую ставку в размере 10 % мы увеличили доходы самой богатой части.

Из закона Парето известно, что 20 % населения получает 80 % дохода и 80 % населения получают 20 % дохода. Введя единую ставку в размере 10 % мы тем самым увеличили доходы как раз этих 20 % населения, увеличив их и без того высокие доходы.

Ведь всем известно, что лиц с большими доходами не много, а простой народ, работающий на эти лица с высокими доходами, получает маленькую заработную плату, так еще и отдает пятую часть в виде налогов (обязательный пенсионный взнос в размере 10 % и индивидуальный подоходный налог в размере 10 %). Вот в чем заключается вся несправедливость плоской шкалы.

Причиной перехода к единой ставке была, главным образом, цель по выведению доходов из тени, что должно было значительно увеличить доходную часть бюджета, а также повысить инвестиционную привлекательность страны.

Посмотрим, как переход сказался на бюджете, поспособствовала ли единая ставка повышению налогооблагаемой базы? Ниже представленный рисунок 1, посвященная периоду с 2002 года по 2006 год, то есть отрезку времени, когда доходы населения облагались по прогрессивной шкале. Видно, как поступления подоходного налога с каждым годом увеличивались, максимальный темп роста был зарегистрирован в 2006 году, составив 134 %.

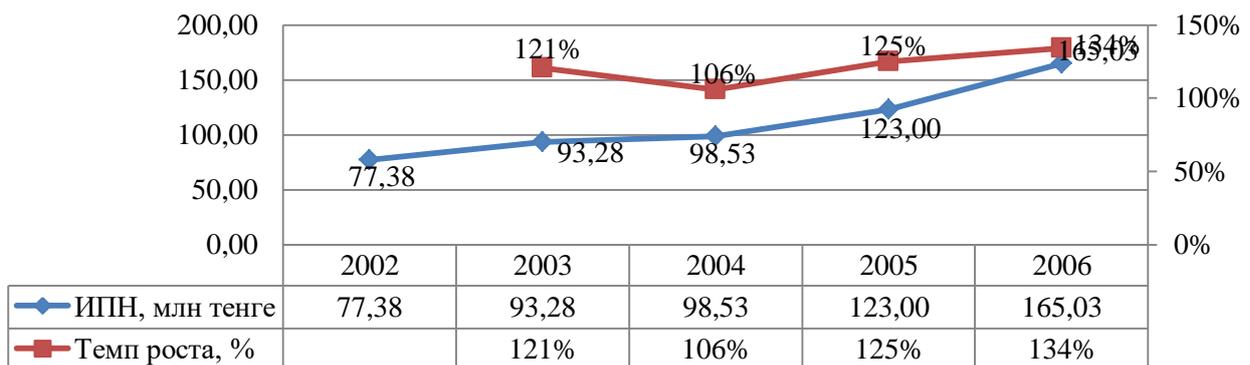


Рис. 1. Динамика изменения объемов индивидуального подоходного налога за период с 2002 года по 2006 год. Темп роста индивидуального подоходного налога с 2002 года по 2006 год, тенге, %

Теперь перейдем к следующему промежутку времени с 2007 года по 2017 год. Это период, когда ввели единую 10 % ставку, предполагая, что доходы от подоходного налога увеличатся. Из рисунка 2 видно, что ожидаемого роста плоская шкала не дала. Рост сохранился, но уже не в той тенденции, это отражает снижающийся темп роста. В 2007 году темп роста остался на том же уровне, что и в предыдущем году, а затем идет падение темпа роста поступления налога от доходов населения.

Все это говорит, что недостатков в существующей ныне шкале больше, нежели преимуществ, на низкодходную часть общества пришлось большая, чем раньше, налоговая нагрузка. При этом, большого роста в доходах бюджет не ощутил, от данной шкалы в плюсе оказалось только население с высокими доходами, для которых значительно снизилась нагрузка в виде налоговых отчислений.

Большинство развитых стран используют прогрессивную шкалу налогообложения. В этих странах имеется большой опыт применения данной шкалы и как показывает их практика прогрессивная шкала не является фактором торможения в получении больших доходов, несмотря на значительно высокие ставки по подоходному налогу. Человек, который хочет заработать больше, не будет смотреть на то, что ему тогда придется заплатить больше налога. Он также будет зарабатывать их, невзирая на налоги.

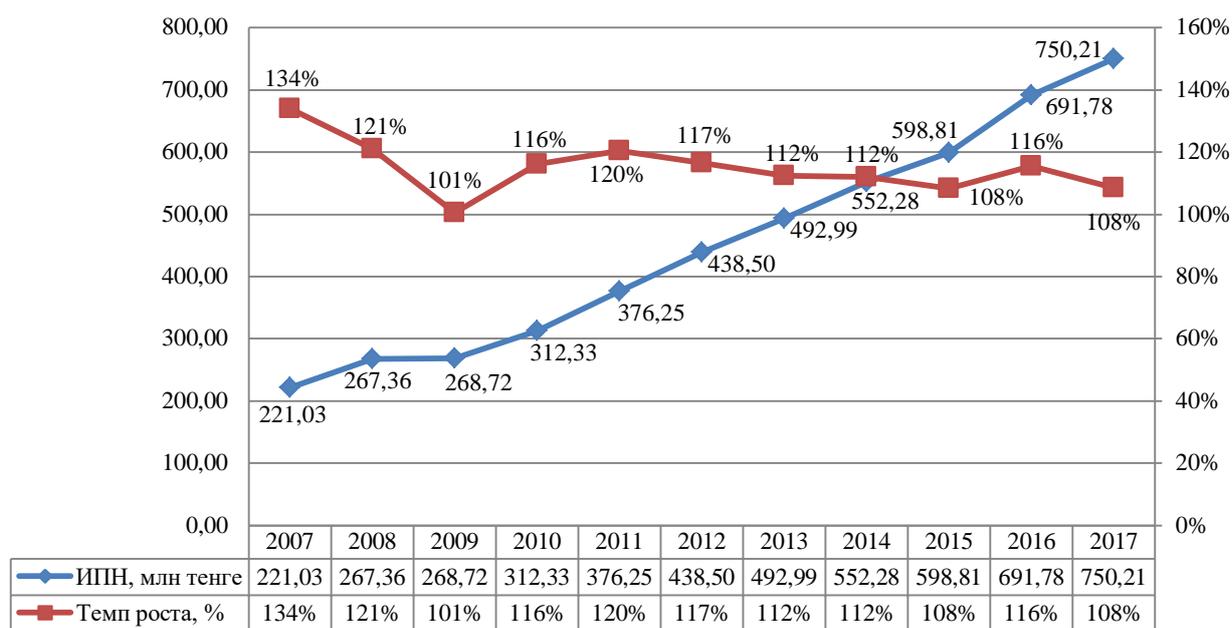


Рис. 2. Динамика изменения объемов индивидуального подоходного налога за период с 2007 года по 2017 год. Темп роста индивидуального подоходного налога, с 2007 года по 2017 год, тенге, %

Можно, к примеру, ввести смешанную шкалу где до определенного дохода налог будет взиматься по прогрессивной шкале от 1 % до 20 %, а все доходы выше установленного предела будут использовать единую ставку в размере

20 %, то есть далее процентные ставки не будут расти. Главное, чтобы прогрессивная шкала имела минимальные интервалы между ставками с целью большего соответствия процентной ставки доходам физических лиц.

Установление прогрессивной шкалы с максимальной ставкой 20 % приведет к более социально ориентированному налогообложению, и, что не маловажно, не окажется непосильным бременем для части населения с высокими доходами. Самое главное, что она увеличит доходную часть личного бюджета людей, оставшуюся после взимания налогов. А это, в свою очередь, и есть одна из главных целей государства – увеличить долю среднего класса. Ко всему прочему, что с помощью прогрессивной шкалы увеличиваются доходы бюджета. Увеличение доходов государства приведет к повышению пенсий, стипендий, социальных пособий. Также появятся возможности для инвестирования средств в улучшение медицинских услуг, образование и прочее.

Несомненно, налоговая система в сфере рассмотренного нами подоходного налогообложения требует значительных перемен. Ее необходимо усложнить, расширить, сделать гибче. Конечно, в использовании она сложна, но это не отменяет того, что данная шкала как раз и выполняет все функции налогов. Но надо выбирать не то, что просто в использовании, а то, что в силах учесть положение каждого. В заключение скажем, что налоговая система в части подоходного налогообложения постоянно подвергалась изменениям, поэтому она еще находится на стадии совершенствования.

Список литературы

1. Статья Главы государства «План нации – Путь к казахстанской мечте»
2. Лыкова Л.Н., Букина И.С. Налоговые системы зарубежных стран. Учебник для бакалавриата и магистратуры. – М.: Юрайт, 2017 / Электронный ресурс / biblio-online.ru
3. <http://kgd.gov.kz>

УДК 330

ПРОБЛЕМЫ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЕЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ

ТАМБОВЦЕВА МАРИЯ АЛЕКСЕЕВНА

Студент

Пензенский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Аннотация: В статье описаны проблемы, связанные с функционированием современной пенсионной системы в России. В частности, рассмотрены положительные и отрицательные эффекты ее накопительного компонента. Отмечены основные направления совершенствования пенсионной системы и пополнения средств пенсионного обеспечения населения.

Ключевые слова: Пенсионный фонд Российской Федерации, пенсионная система, накопительный компонент, негосударственный пенсионный фонд, пенсионное обеспечение.

PROBLEMS OF THE PENSION SYSTEM OF THE RUSSIAN FEDERATION AND THE MAIN DIRECTIONS OF IMPROVING ITS EFFECTIVENESS

Tambovtseva Maria Alekseevna

Annotation: The article describes the problems associated with the functioning of the modern pension system in Russia. In particular, the positive and negative effects of its accumulative component are considered. The main directions of improving the pension system and replenishing the population's pensions are noted.

Keywords: Pension Fund of the Russian Federation, pension system, funded component, non-government pension fund, pensions.

Работа Пенсионного фонда (ПФР) в одинаковой степени затрагивает напрямую каждого гражданина Российской Федерации. Пенсионный Фонд нужен для оказания общественно-социальных услуг в масштабе целого государства. Увеличение долговременной стабильности и сбалансированности бюджетной системы РФ требует разработки и осуществления мероприятий, которые обеспечивают урегулирование проблем проблем, затрагивающих в первую очередь бюджета Пенсионного фонда России. Это обуславливается существенной долей бюджета фонда в ВВП страны - приблизительно 10%, при то, что федеральный бюджет РФ занимает около 20% от ВВП [1].

У работающих граждан складываются страховые пенсии и пенсионные накопления. Базу будущей пенсии трудящегося лица составляют обязательные страховые взносы работодателя в Пенсионный фонд Российской Федерации. По отечественному законодательству они составляют 22% от годового оклада человека в пределах 711 тысяч рублей по каждому месту работы. Из них 6 % тарифа может поступать на формирование пенсионных накоплений (идти в негосударственные пенсионные фонды (НПФ) или в государственные и частные управляющие компании), а 16 % – на формирование стра-

хой пенсии, или – по выбору гражданина – все 22 % могут пойти на формирование страховой пенсии. Кроме того, с 1 января 2015 года введена новая формула расчета пенсий, основанная на баллах, полученных за отчисления в ПФР [1].

Часто пенсионные накопления считают неэффективными. Но у такой системы есть и плюсы. Функционирование НПФ ориентировано на повышение будущей пенсии граждан. Накопительная пенсия (6 %) – это взносы, которые инвестируются на фондовом рынке, приносят реальный доход и могут стать значимой прибавкой к пенсии в будущем.

Накопительная пенсия уже на сегодняшний день действует в пользу развития отечественной экономики — на средства негосударственных пенсионных фондов реализованы некоторые реальные инфраструктурные проекты [2, С.112-113].

Однако у накопительного компонента Пенсионной системы существуют значимые проблемы. Главное несовершенство - отсутствие не только гарантий доходности, но и сохранности в негосударственных пенсионных фондах страховых взносов. Так, к примеру, за 2005–2014 гг. среднегодовая инфляция составила 9,2%. Доходность инвестирования средств пенсионных накоплений за этот период составила в среднем за год у частных управляющих компаний 5,8%, у государственной управляющей компании Внешэкономбанк — 5,7%, у НПФ (за 2005–2013 гг.) — 3,9%. Только единичные НПФ сумели сберечь реальные накопления застрахованных лиц [3, С. 4]. То есть ни один из способов управления своими пенсионными накоплениями не может предоставить уверенности среднестатистическому застрахованному лицу в хотя бы сохранности реального объема своих пенсионных прав [2, С.101-102].

Сегодня состояние банковского и реального секторов экономики России значительно лучше, чем в 2008 г. И при инфляции 2,5% годовых в 2017 г. доходность Внешэкономбанка в части управления пенсионными накоплениями составила 8,8%. Похожие показатели наблюдаются и у некоторых НПФ. Так что только при невысоком уровне инфляции не выше 2-3% можно говорить о накопительной части пенсионных отчислений как о эффективном финансовом инструменте.

Еще одной проблемой является эффект двойного бремени: работающее поколение одновременно должно платить взносы на выплату текущих пенсий (страховая часть) и создавать себе пенсионные накопления [3, С.5]. При этом в России наблюдается рост старения населения. Пенсионеров по отношению к общему количеству населения государства становится больше, вместе с тем, незначительно колеблется показатель количества человек, занятых в экономике в расчете на 100 пенсионеров. Сейчас 30% населения страны находятся на полном обеспечении ПФР. Но есть и положительная динамика – растет средний размер начисленной пенсии, причем он растет и по отношению к величине среднего прожиточного минимума пенсионера [4, С.94].

На настоящий период бюджет ПФР пребывает в сильной зависимости от федерального бюджета, получая около 50% всех своих финансов в виде трансфертов на пенсионное обеспечение. Это показывает неполноценность формирования пенсионного обеспечения только за счет взносов [5, С.431]. Помимо этого, существование накопительной части пенсии обуславливает дефицит государственного пенсионного фонда, так как 6% (почти 1/3 страхового тарифа), которые перечисляются на накопительную часть, на выплату текущих пенсий не идут [3, С.4].

Причинами такой неэффективности накопительного компонента пенсионных отчислений называют: макроэкономическую нестабильность, обуславливающую инфляцию; отсутствие развитого финансового рынка; несовершенство институциональной среды; отсутствие контроля за деятельностью НПФ; недостаточная финансовая подготовка и осведомленность граждан в этом вопросе [2, С.101-109].

Одной из значимых осложнений является также то, что некоторым категориям граждан достаточно тяжело самостоятельно заработать пенсию, приемлемую для жизни. Это, например, работники сельского хозяйства, легкой промышленности, бюджетной сферы, сферы культуры и образования (всего около 35% всех работающих). Размеры их заработков осложняют создание накоплений для получения достойной пенсии [6, С.21-22]. В то время как, высокодоходные отрасли имеют заработные платы в среднем в 4,5 раза выше других категорий. Работники заведомо находятся в неравных условиях [4, С.106].

Итак, несмотря на определенный опыт реформирования и некоторые позитивные результаты, в целом в пенсионной системе РФ существует много проблем, требующих своего решения.

Как наиболее простой способ увеличения объема пенсионных средств можно рассмотреть продление периода трудового стажа, что делают некоторые развитые страны. Доказательство возможности повышения возраста выхода на пенсию в России показывают цифры: 1\3 пенсионеров после выхода на пенсию продолжают работать (в основном женщины). Возможно, ключевыми причинами продолжения трудовой деятельности являются низкие доходы. Вместе с тем эта статистика показывает, что люди в раннем пенсионном возрасте еще востребованы на рынке труда [7, С.14-15]. И существенной задачей здесь является миссия по пропагандированию здорового образа жизни. [4,С.92]

Существенным источником средств пенсионного обеспечения могут стать средства, получаемые за счет эксплуатации природных ресурсов России. Они являются достоянием всего народа, однако доля налогов от добычи полезных ископаемых в общем консолидированном бюджете государства и бюджете внебюджетных фондов РФ составляет всего около 14%. Следует провести перераспределение доходов от использования природных ресурсов в пользу социальной сферы и пенсионного обеспечения [8, С.26].

Также решением проблем могло бы стать модификация линейной формулы расчета обязательств перед пенсионерами на формулу, принимающую во внимание не только совокупную сумму страховых взносов, перечисленную за конкретного работника, но и количество участников пенсионной системы на момент выплаты пенсий и количество работающих граждан, и перераспределять поступающие средства с учетом этих факторов. Данное решение отвечает принципу солидарности участников пенсионной системы и во многом решает проблему высокой дифференциации заработных плат в разных сферах деятельности [4, С.106-107].

Итак, можно сказать, что, современный Пенсионный фонд России имеет значительные недостатки, а пенсионное обеспечение не удовлетворяет потребностям большей части населения страны. Для улучшения ситуации необходима двусторонняя работа государства и самих работников и работодателей, а также совершенствование экономической инфраструктуры страны в целом.

Список литературы

1. Пенсионный фонд РФ - [Электронный ресурс]: <http://www.pfrf.ru/>
2. Хабриева Т.Я., Воронин Ю.В., Емельянцеv В.П. [и др.] Пенсионные накопления в России: кризис ожидания или новые возможности : монография.— М. : ИНФРА-М : Институт законодательства и сравнительного правоведения при Правительстве Российской Федерации, 2018. — 240 с.
3. Куликов Н.И., Вдовина Е.С. Пенсионная реформа в России: вчера, сегодня, завтра // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2016. №9 (291).
4. Никифорова О.Н. Пенсионное обеспечение в системе социальной защиты населения : монография . — М. : ИНФРА-М, 2018. — 124 с.
5. Ильясов М. М. Проблемы функционирования Пенсионного фонда России // Молодой ученый. — 2017. — №2. — С. 431-434.
6. Бодина М. В., Гольдюшова Т.В., Лескина О.Н. Условия функционирования и развития среднего класса в современной России// Современная экономика: актуальные вопросы, достижения и инновации: сборник статей победителей IV Международной научно-практической конференции/ Под общ. ред. Г.Ю. Гуляева. – Пенза: Издательство «Наука и Просвещение» (ИП Гуляев Г.Ю.) 2016. С. 20-23.
7. Пухно М.Е., Аброськина И.А., Лескина О.Н. Человеческие ресурсы как фактор инновационного развития экономики современной России// Современная экономика: актуальные вопросы, достижения и инновации: сборник статей победителей IV Международной научно-практической конференции/ Под общ. ред. Г.Ю. Гуляева. – Пенза: Издательство «Наука и Просвещение» (ИП Гуляев Г.Ю.) 2016. С.13-16.
8. Бодина М.В., Лескина О.Н. Показатели уровня и качества жизни населения современной России// Актуальные вопросы повышения финансовой грамотности населения: проблемы и перспективы. – Пенза: Издательство «Пензенский государственный университет», 2017. С. 24-27

УДК 330

АНТИРОССИЙСКИЕ САНКЦИИ: ВРЕД ИЛИ ПОЛЬЗА

ФИРСОВА ВИКТОРИЯ СЕРГЕЕВНА,

Студент

ФГБОУ ВО "Владивостокский государственный университет экономики и сервиса"

Аннотация: Все чаще на слуху появляется словосочетание «антироссийские санкции». Что это такое и нужно ли знать о них? В статье рассматривается история санкций и их различное влияние на отрасли жизнедеятельности, а также – влияние современных антироссийских санкций 21 века на экономику страны и чем могут обернуться такие меры тем, кто вводит эти санкции.

Ключевые слова: Антироссийские санкции, история санкций, импортозамещение, сырьевая экономика.

ANTI-RUSSIAN SANCTIONS: HARM OR BENEFIT

Viktoriya Sergeevna Firsova

Abstract: Increasingly, the phrase "anti-Russian sanctions" appears on the ear. What is it and do I need to know about them? The article examines the history of sanctions and their different impact on the life of the industry, as well as the impact of modern anti – Russian sanctions of the 21st century on the economy of the country and how such measures can turn out to those who impose these sanctions..

Key words: anti-Russian sanctions, history of sanctions, import substitution, raw material economy.

Успешное развитие национальной экономики России невозможно без ее эффективной структуры. От этого зависит степень удовлетворенности и спокойствия населения и развития страны в целом. Такая экономика держится на больших и устойчивых пластах производственных, государственных и социальных процессов. Все они зависимы между собой и не могут благополучно существовать друг без друга. Наиболее остро на данный момент стоит национальный вопрос, который породил ряд проблем, повлиявших на экономику России. Одна из таких проблем – антироссийские санкции, которые все более часто оглашаются в местных СМИ и все виднее проявляются на жизнедеятельности граждан страны. Для того, чтобы понять пользу или вред приносит такое явление нужно разобраться что же такое санкции, откуда они произошли и какое влияние оказывают на Россию и те страны, которые инициируют их?

Экономические санкции — экономические мероприятия запретительного характера, которые используются одним участником международной торговли (страной или группой стран) по отношению к другому участнику («объекту санкций») с целью принуждения последнего к изменению политического курса. Выделяют несколько видов санкций: торговые (чаще всего касаются импорта и экспорта), финансовые и замораживающие имущества. Санкции могут быть вызваны различными причинами и имеют разную направленность. Главная особенность настоящих санкций в том, что они накладываются не на все государство в целом, а на юридические и физические лица, на коммерческие структуры и промышленные предприятия. Второй особенностью является то, что они исходят не только от отдельных государств, но и от экстерриториальных организаций.

История проблемы начинается еще в 432 году до н.э. (тогда их называли «репрессалиями»), года на Мегару были наложены санкции со стороны Афинского морского союза. Несмотря на то, что в те года о строгости таких мер можно было лишь только задуматься, ведь время наложения запретов было крайне мало из-за быстро-сменяющихся государственных, военных и дажеличных интересов. В последующее время санкции приобретали характер блокады (19 -20 вв). К концу 19 века торговые санкции были самой популярной мерой регулирования политических отношений. Например, страны, торговавшие с Китаем, периодически вводили запреты на ношение шелка в своих государствах, с целью уменьшения экспорта ткани из Китая. По версии многих исследователей именно торговые санкции явились предпосылками исторически известных войн. Согласно американскому исследователю Джону Смитю, директору Института Экономической Демократии, одной из причин начала Первой и Второй Мировой войны стали торговые конфликты, постоянно возникавшие между наиболее богатыми и могущественными странами мира.

Таблица 1

Доли ВВП стран от общемирового показателя (фрагмент)

Весь мир \$ млн		76 671 787	
1	Соединённые Штаты Америки	18 153 487	23,68%
2	Китай	11 393 571	14,86%
3	Япония	4 825 207	6,29%
4	Германия	3 609 439	4,71%
5	Великобритания	2 782 338	3,63%
6	Франция	2 605 813	3,40%
7	Индия	2 220 043	2,90%
8	Италия	1 914 131	2,50%
9	Бразилия	1 835 993	2,39%
10	Канада	1 584 301	2,07%
11	Россия	1 425 703	1,86%
12	Южная Корея	1 414 400	1,84%
13	Австралия	1 313 016	1,71%
14	Испания	1 277 961	1,67%
15	Мексика	1 152 770	1,50%
16	Индонезия	888 958	1,16%
17	Турция	888 818	1,16%
18	Нидерланды	788 108	1,03%
19	Саудовская Аравия	702 099	0,92%
20	Швейцария	680 113	0,89%
21	Швеция	540 960	0,71%
22	Аргентина	524 532	0,68%
23	Польша	481 280	0,63%
24	Бельгия	475 046	0,62%
25	Нигерия	456 389	0,60%

О первых антироссийских санкциях упоминается еще в 1558 году. Тогда Иван Грозный решил открыть выход страны к Балтийскому морю, начав Ливонскую войну. Затем в 1570 году герцог Альба на Франкфуртском сборе европейских государей предложил не отправлять в Москву медь и бронзу, из которой делали пушки, в то время, как Русское государство начало вставать на ноги – возводить крепости, налаживать промышленность. Далее – 1925 год – Золотая блокада, 1930-е гг – полная блокада товаров из СССР, 1980-е гг – Блокада Олимпийских игр, блокада строительства газопровода «Уренгой-

Помары-Ужгород», санкции из-за сбитаго Boeing-747, начало 21 века – различные «черные списки», санкции по ядерному оружию, далее – ежегодные санкции всвязи с присоединением Крыма к России и украинским кризисом, сущность которых рассмотрим ниже.

Экономические санкции 21 века - основной инструмент международной дипломатии. Они принимаются на определенное время, а их воздействие на экономику страны («жертвы») сопряжено с неприятностями. Исследователи из Peterson Institute for International Economics, США в своей работе «Переосмысление экономических санкций» указывают, что такие санкции имеют результат в трети из ста изученных ситуаций. Так, один из выводов гласит, что санкции, сочетаемые с иными мерами (например, военно-политического характера) ведут к успеху в дестабилизации политической системы страны, против которой они направлены. Однако, санкции, неподкрепленные никакими иными мерами дают лишь негативный итог и не более.

Издержки санкций редко просчитываются заранее. Поскольку их ущерб составляет не более 1% ВВП, ведь вводящая санкции сторона, как правило, является «экономическим гигантом». Так, по данным Всемирного банка на Россию в общемировой структуре ВВП приходится 1,86%, тогда как на США – 23,68%. Видно, что экономика РФ более уязвима, так как обладает меньшей мощностью. ВВП ЕС превышает во много раз российский показатель, что еще больше выводит из баланса экономику страны (табл.1).

По данным Росстата, в первом полугодии 2017 года рост ВВП России составил более 6,4% и достиг примерно \$722 млрд с учётом среднего курса доллара за полугодие. К концу 2017 года ВВП вырос на 1,5% относительно 2016 года. В 2016 году ВВП РФ снизился на 0,2%, в 2015 году упал на 2,5%, в 2014 году вырос на 0,7%, в 2013 году увеличился на 1,8%, в 2012 году подскочил на 3,7%. Одной из явных двигателей таких показателей стали санкции.

Чем старше становились страны, тем жестче и грамотней применялись санкционные меры против России. На протяжении многих лет страна была «заложницей» антироссийских санкций, которые выдвигали США и страны Евросоюза. Ей пришлось научиться бороться с настоящими трудностями в одиночку (не побоюсь страну сравнить с обычным психологическим состоянием отчужденного человека), «уворачиваться» от нападков противника, налаживая собственное производство, не прося помощи, которой явно бы и не последовало. Россия училась и учится до сих пор с малого строить экономику огромной страны, чтобы держать статус великой державы.

Санкции против России можно поделить на 6 групп. Первая - это персональные санкции против отдельных лиц, им запрещено посещать Европу, США, Канаду и Новую Зеландию. Их финансовые активы в этих странах, если такие были, оказались заморожены. Такие меры начали работать уже в 19 веке, список постоянно пополнялся, в зависимости от того, какие «проишествия» случались в мире. Для экономики России это не сыграло никакой роли ни положительной ни отрицательной.

Вторая группа санкций направлена против отдельных компаний. Например, из-за них прекратила работу авиакомпания ДОБРОЛЕТ. Лоукостер, который предлагал билеты по низким ценам летал в Крым, что и это стало причиной санкций. Однако, компания после закрытия быстро привела себя в порядок под новым названием ПОБЕДА, теперь она работает и летает не только по России, но и за рубеж. Санкции коснулись некоторых военных компаний. Но на общие цифры оружейного экспорта это не повлияло. В 2013 году до санкций Россия экспортировала оружие на 15,7 миллиардов долларов, в 2016 году показатель остался на том же уровне. Россия - вторая в мире по военному производству, уступая только Соединенным Штатам Америки (инициатора вышеупомянутых санкций).

Третий вид санкций - запрет на поставки некоторых товаров в Россию. Это касается высокотехнологичной продукции, оборудования для нефтегазовой сферы. Пока не включились механизмы импортозамещения, эта мера была болезненной для страны. Компания Газпром в своей работе использовала много иностранной техники, химии и комплектующих. В итоге, были «наказаны» сами страны вводящие санкции, т.к. в 2016 году Газпром полностью импортозаместил трубы большого диаметра. Раньше они покупались в Японии и Германии, теперь их делают в России. У Газпрома на сайте висит список иностранной продукции которую предстоит заменить в нем около 250 наименований: производители этих товаров американская General Electric, британская фирма Castrol (она выпускает гидрав-

лическую жидкость), немецкая компания СИМЕНС и многие другие шведские и норвежские поставщики. Становится заметно, что все пострадали от последствий антироссийской политики, а не только Россия..

Четвертый вид санкции - это финансовое ограничение. Американцы и европейцы перестали делать инвестиции в некоторые сектора российской экономики, например, в нефть и газ, транспорт и коммуникации. Эта мера является существенной: без иностранных партнеров трудно найти финансирование для крупных проектов и, действительно, иностранные инвестиции в российскую экономику упали. Но недолго пришлось искать инвесторов внутри страны. В итоге, капиталовложения в российскую экономику не сократились, а продолжили рост. По итогам 2016 года они составили 14,6 триллионов рублей - это на триллион больше чем в 2013 году.

Пятый вид ограничений - кредитование. Крупные российские компании, такие как, Сбербанк и Роснефть потеряли возможность привлекать займы за рубежом, за исключением краткосрочных кредитов. Казалось бы, если Сбербанк не возьмет в долг, он не сможет давать в долг физическим и юридическим лицам. Но на выручку пришли сами Россияне: вклады физических лиц, в банках за четыре года возросли на 7 триллионов рублей. Эти деньги позволили отчасти компенсировать утрату западных источников финансирования. Также помогли деньги из резервного фонда, которые все последние годы активно использовались для поддержания экономики. Тем не менее, кредитование в России все же забуксовало. По объемам оно откатилось на несколько лет назад и в 2017 году находилось на уровне 2012 года. То есть падение есть. Сейчас наблюдается так называемый профицит ликвидности, он говорит о наличии у банков денежных излишков, но банки стали боязливы: при предоставлении денег в долг повысились требования к заемщикам - поэтому объемы кредитования и снизились. Вот уже много месяцев, как риски инвестирования в российские гособлигации падают. Российские облигации во всем мире стали называть тихой гаванью, надежным убежищем: поскольку в них безопасно вкладывать капитал, ведь риск дефолта, по мнению инвесторов, у России очень мал.

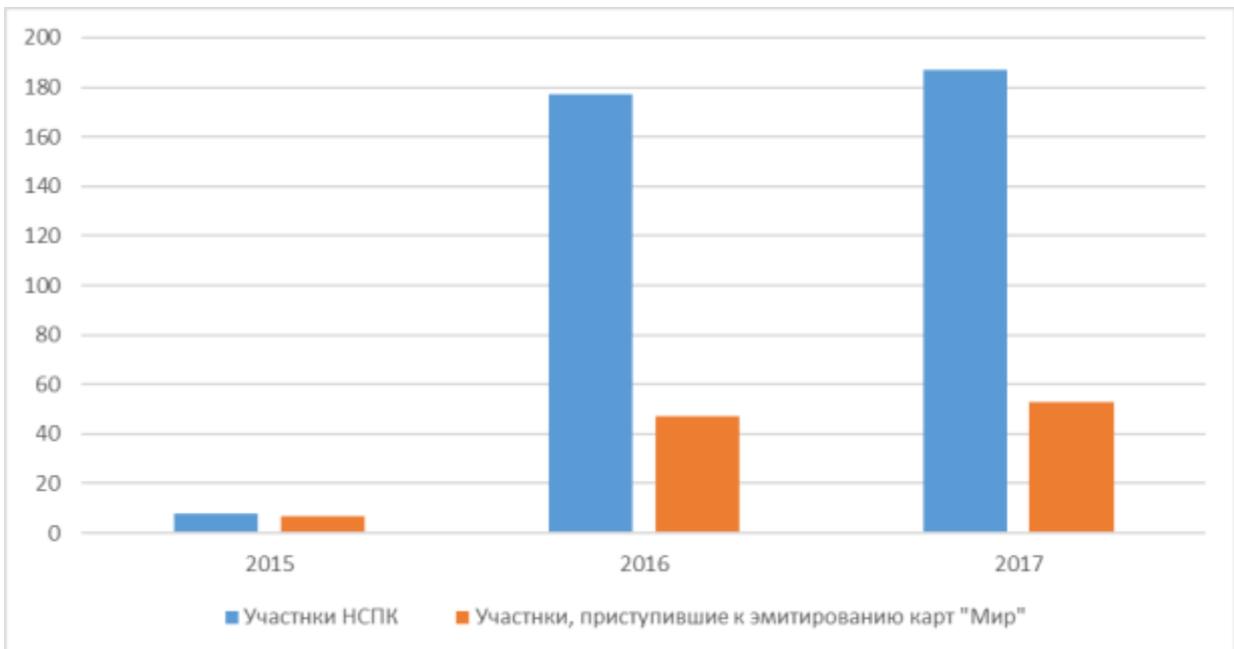


Рис.1. Количество участников НСПК

Шестой вид ограничений - это санкции против Крыма они оказались жестче, чем против остальной России. Под санкциями находятся российские банки и многие крупные предприятия: из Симферопольского аэропорта не могут летать зарубежные рейсы (только внутрироссийские), в Крыму не работают многие интернет сервисы и приложения. Еще один интересный эпизод санкционной войны в 2014 году - платежные системы Visa и MasterCard прекратили обслуживание нескольких российских банков, после этого они перестали работать на территории всего крымского полуострова. Ответные меры

включились уже в следующем году: в России заработала своя платежная система НСПК(национальная система платежных карт), через некоторое время МИР (Рис.1).Теперь все расчеты по пластиковым картам проходят через нее, аVisai MasterCard платят российской системе за то, что она обслуживает их платежи.

Если санкции имеют столь ограниченное влияние, почему же начался кризис и ухудшилось финансовое положение россиян?Возможно, одна из причин кроется в характерной только для России сырьевой экономике. Все зависело от газа и нефти - цены на углеводороды упали, из-за этого снизилась выручка от экспорта. В результате подешевел рубль и уменьшились реальные доходы российских граждан.Но вот что интересно, безработица при таких условиях не выросла, а уменьшилась: сейчас она составляет 5,2 %, а это ниже, чем было в 2013 году. Экспорт в деньгах упал: финансов из-за рубежа Россиястала получать меньше, но в физической массе и физических объемах за рубеж стали отправлять больше продукции, чем было раньше.Из-за дешевого рубля российские товары стали привлекательными по цене.Рост экспорта в физическом объеме означает, что предприятия загружены заказами,а отечественная продукция востребована на мировой арене.Внешний негатив Россия использовала для того, чтобы захватить иностранные рынки сбыта, а свой рынок очистить от чужой продукции и наладить собственное независимое производство. Цены на нефть к концу исследуемого периода имеет необычную тенденцию к снижению, при том, что ВВП страны начало расти (Рисунок 2). Падение экономики прекратилось два года тому назад. Процент доходов в структуре бюджета составила 64%, а нефтегазовая всего 36% - это говорит о том, что наша Россия прощается с нефтяной иглой, и иные источники дохода играют все большую роль.



Рис. 2. Цены на нефть и экономика России 2007–2017 год.

Следует отметить, что Россия исходя из своего экономического и политического положения переложила курс на Восток, где не только Китай, но и другие азиатские страны (кроме Японии, которая ввела санкции почти не касающиеся японско-российских отношений) категорично отказались вводить антироссийские санкции. К чему это приведет, покажет время, ведь Китай набирает свои экономические и политические обороты, все больше влияя на производственную экономику всего мира.

Неизвестно, что ждет экономику страны в будущем, и какие истинные цели преследуют Соединенные Штаты Америки и Евросоюз, но последствия санкций четко дали понять, что Европа и близко не была готова к тому, что будет происходить с их экономикой, и как антироссийские санкции смогут отрицательно повлиять на текущее положение этих стран. Эксперты ИНП РАН прогнозировали "ежегодные потери европейских банков в \$8–10 млрд" Недавнее исследование австрийского Института экономических исследований (WIFO), опубликованное в Der Standard, подтвердило эти цифры даже с

перехлестом": только за 2015 год европейцы упустили 17 млрд евро выгоды, из-за того, что согласно санкциям, многим бизнесменам и компаниям запретили кредитования в зарубежных банках. Российские компании доказали, что могут найти инвесторов не только в США и Европе. Эмбарго дал основной негативный эффект для европейских сельхозпроизводителей: в 2015 году экспорт продовольственных товаров из стран ЕС в Россию сократился на 29%, европейские производители недополучили 2,2 млрд евро прибыли, под угрозой оказались 130 тысяч рабочих мест.

Хочется закончить тезисом из доклада эксперта ООН Идриса Джазаири « В любом случае Россия быстро адаптировалась к новой экономической ситуации. Программа импортозамещения оказалась эффективной, нефtezависимость снизилась. А вот Европа не смогла восполнить дыру, которая возникла после введения ограничительных мер против России». Кому антироссийские санкции пошли на вред, а кому на пользу покажет время.

Список литературы

1. М.Клинова, Е.Сидорова «Экономические санкции и их влияние на хозяйственные связи России с ЕС»// Вопросы экономики. – 2014. – № 12. – С. 67 – 79.
2. В. Круть «САНКЦИИ В ОТНОШЕНИИ РОССИИ: ИСТОРИЯ ВОПРОСА И СОВРЕМЕННОСТЬ»// Актуальные проблемы внешней политики России. – 2015. URL: <https://www.scienceforum.ru/2015/1079/13817>
3. ВВП стран мира в 2017 году, прогноз на 2018 год// URL: <http://visasam.ru/emigration/vybor/vvp-stran-mira.html>
4. Федеральная служба государственной статистики// URL: <http://www.gks.ru/>
5. Три года санкций: потери и приобретения//ТАСС. Информационное агентство России.// URL: <http://tass.ru/politika/4103932>
6. Адамчук О. Санкции душат российские банки // Банки.ру. – 2015. – URL: <http://www.banki.ru/news/bankpress/?id=6986901>
7. Система санкций против России. – Деловая пресса: электронные газеты. – URL: <http://www.dal.by/news/89/04-12-12-37>

УДК 69.003.12

АНАЛИЗ ТЕКУЩИХ ПРОБЛЕМ В ЦЕНООБРАЗОВАНИИ И СМЕТНОМ НОРМИРОВАНИИ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

БУЗЫКАЕВА ЕКАТЕРИНА САЛАВАТОВНА,

магистрант

УТКИНА КСЕНИЯ ВЛАДИМИРОВНА,

студент

ФГАОУ ВО "Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого"

Аннотация: Статья посвящена проблемам современного ценообразования и сметного нормирования в строительстве. Выявлены особенности строительного производства и их влияние на формирование сметной стоимости объекта. Выполнен расчет стоимости строительства индивидуального жилого дома несколькими методами: базисно - индексным, модульным, методом аналогов.

Ключевые слова: строительство, ценообразование, сметная стоимость строительства, проблемы ценообразования, сметное нормирование

ANALYSIS OF CURRENT PROBLEMS IN PRICE-FORMATION AND ESTIMATE NORMING IN CONSTRUCTION

Бузыкаева Екатерина Салаватовна,
Utkina Kseniya Vladimirovna

Abstract: The article is devoted to the problems of modern pricing and estimated norms in construction. The features of the construction industry and their influence on the formation of the estimated cost of the facility are revealed. The calculation of the cost of construction of an individual residential house by several methods: basic-index, modular, analogue method.

Key words: structure, pricing, estimated cost of construction, problems of pricing, estimated rationing.

Учитывая особенности строительного производства, разнообразие применяемых материалов, конструкций и изделий, без современной нормативной базы и отлаженного механизма составления смет невозможно объективно и достоверно определить стоимость строительства.

Сметная стоимость строительства предприятий, зданий и сооружений – это сумма денежных средств, необходимых для его осуществления в соответствии с проектом [1, стр. 4].

Существует несколько базовых методов расчета сметной стоимости строительства. Это, если перечислять от наименее к наиболее трудоемкому, метод сравнительной единицы, модульный, базисно-индексный и ресурсный методы. В практической деятельности наиболее удобен базисно-индексный метод.

Многие проблемы ценообразования и сметного нормирования в строительстве вытекают из особенностей самого строительного процесса.

Строительство характеризуется длительностью его выполнения. Из этой индивидуальной черты

следует частое несоответствие сметного расчета, выполненного на проектной стадии и конечной стоимости объекта [2, стр. 1]. Это можно объяснить неустойчивым состоянием рыночной экономики в современном мире, а также высокой вероятности реализации рисков и неопределенностей самого проекта как сложной системы.

Строительство – это один из самых ресурсоемких процессов. Возникают проблемы с полным и корректным включением в стоимость строительства всех задействованных материалов и ресурсов.

Следующая особенность строительства – многообразие видов строительных объектов. Тут хочется сказать о проблеме, возникающей при определении сметной стоимости методом на основе укрупненных сметных нормативов, в т.ч. банка данных о ранее построенных или запроектированных объектов-аналогов [3, стр. 2]. Но каждый объект является уникальным (даже если он относится к типовому проекту, есть свои особенности, такие как месторасположение, сроки строительства, время начала строительного процесса и др.). Из этого следует, что и цена каждого объекта индивидуальна.

Так же есть проблемы определения стоимости строительства, связанные с несовершенством системы ценообразования. Введение 28 апреля 2017 г. Приказами Минстроя РФ: № 1038/пр; № 1039/пр; № 660/пр; № 661/пр в действие новой сметно-нормативной базы ГЭСН-2017 и ФЕР-2017 не решило всех проблем. В нормах 2017 года до сих пор не появились расценки, которые учитывали бы современные технологии возведения зданий и сооружений. Так же наблюдается проблема и с материалами, снятыми с производства, они до сих пор учтены в нормах (ГЭСН: 12-01-007-03, 15-01-047-01 по 15-01-47-07, таблица 26-02-002, 26-02-013, 26-02-023, 26-02-030). В связи с этим возникает разница между сметной стоимостью и реальной стоимостью объекта. И все это может привести к завышению сметной стоимости строительства или к ее занижению.

Основной целью проведения реформы в сметном нормировании заявлен – переход от базисно - индексного метода к ресурсному методу определения сметной стоимости строительства, чтобы повысить точность сметного расчета.

Кроме этого, отметим проблему, связанную с доработкой проекта уже на стадии рабочей документации [4, стр. 3]. Не имея на руках полный комплект проектной документации, инженер-сметчик не может выдать корректную сметную стоимость объекта, так как в ходе возведения объекта вносятся корректировки в проект и реальная стоимость может значительно вырасти относительно сметного расчета, кроме того, отсюда могут вытекать и увеличения сроков строительства.

Отдельным пунктом вынесем вопрос общедоступности сметных норм. В Федеральном законе от 03.07.2016г. № 369-ФЗ «О внесении изменений в Градостроительный кодекс Российской Федерации и статьи 11 и 14 Федерального закона «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» ст. 57.2 пункт 7 гласит: «доступ к информации, размещенной в информационной системе ценообразования, осуществляется без взимания платы».

Это означает, что использование сметных нормативов в строительстве должно стать финансово необременительным для проектных и строительных организаций, так как безвозмездный доступ к ним в электронном виде гарантирован Градостроительным Кодексом.

В действительности в результате реформы «400 Дней» плата для получения доступа к «общедоступным» сметным нормативам, за которые согласно Градкодексу «плата не взимается» возрослакратно.

Уже не первый год актуальна проблема значительного расхождения сметной стоимости строительства при расчете разными методами и по разным нормам. Проиллюстрируем данную проблему на примере определения сметной стоимости строительства индивидуального жилого двухэтажного дома с подвалом.

В табл. 1 приведены данные расчета сметной стоимости строительства индивидуального жилого дома следующими методами: базисно - индексным, методом сравнительной единицы и модульным.

Из данных табл. 1 видно, что минимальное значение по текущей стоимости получено при расчете базисно - индексным методом.

Для общеэкономических расчетов в инвестиционной сфере, подготовки тендерной документации, а также укрупненных расчетов стоимости строительства базисно - индексным методом используется

средний индекс изменения сметной стоимости СМР [5, стр. 2]. То есть текущая стоимость, полученная при данном методе, является предполагаемой, не всегда соответствующей действительности. По данным табл. 1 выведена диаграмма (рис. 1).

Таблица 1

Сравнительный анализ текущей стоимости СМР, полученной различными методами расчета, руб. без учета НДС

Наименование объекта строительства	Стоимость СМР (руб.), рассчитанная различными методами		
	Базисно-индексный метод	Метод аналогов	Модульный метод
Индивидуальный жилой дом	12411819	20480648	21654487
Прямые затраты (ПЗ)	8448106		13516982
ПЗ в % к СМР	68,07		62,42
Заработная плата (ОЗП)	2668128		4238284
ОЗП в % к СМР	18,22		19,57
Материалы (МАТ)	5498067		7815851
МАТ в % к СМР	44,3		36,09
Эксплуатация машин (ЭМ)	403418		1462848
ЭМ в % к СМР	3,25		6,76
Накладные расходы (НР)	317483		4746878
НР в % к СМР	2,56		21,92
Сметная прибыль (СП)	1419356		3390627
СП в % к СМР	11,44		15,68

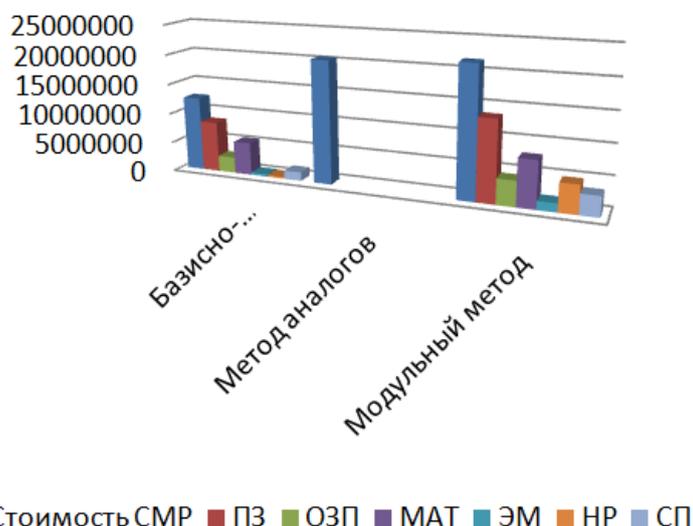


Рис. 1. Сравнительный анализ текущей стоимости СМР, полученной различными методами расчета, руб. без учета НДС

Причиной такого разброса могут служить разные обстоятельства, например, одни сборники учитывают все работы по объекту, включая вспомогательные, другие – только затраты, связанные с созданием основного объекта инвестиций. К сожалению, в справочных показателях, далеко не всегда приводится подробная расшифровка, какие работы и затраты учтены при выведении расценок справочника – указывается достаточно стандартное описание с отсылкой к главам сводного сметного расчета.

Очевидно, что такая ситуация дает возможность на законных основаниях завышать или занижать

сметную стоимость строительства относительно реальной в своих интересах, что приводит к спорам между исполнителем и заказчиком строительных работ.

Утверждать, какие сборники лучше или хуже невозможно – все имеют под собой базу в виде реальных затрат на создание объектов. Все создавались, проходили апробацию, рекомендованы различными организациями и имеют достаточно широкое распространение и применение в строительном производстве.

Выбор метода составления сметной документации (расчетов) определяется в каждом конкретном случае в зависимости от наличия исходных данных, требований действующих нормативных документов.

Рекомендовать какой-либо конкретный справочник представляется некорректным, так как в каждой ситуации нужно ориентироваться на максимальное соответствие условиям строительства, прочим факторам, включая требования к качеству итогового результата.

Список литературы

1. Птухина И.С., Вяткин М.Е., Мусорина Т.А. Стоимость строительной продукции и особенности ее оценки // Строительство уникальных зданий и сооружений. 2014. № 8(23). С. 116-127.
2. Екимова Е.В., Мартынюк Ж.С. Российская система ценообразования в строительстве: текущие проблемы обоснования цены строительства // Вестник ЮУрГУ. 2011. № 21. С. 68-72.
3. Бойко А.Ю. Об использовании сборников укрупнённых показателей стоимости строительства, 2015. [Электронный ресурс]: <http://www.avg.ru/prensa/pdf/02-10-2015-123-primenenie-sbornikov-upss.pdf>. (13.11.2017).
4. Половцев И.Н. Проблемы в области ценообразования строительной продукции в Российской Федерации // Universum: Экономика и юриспруденция : электрон. научн. журн. 2016. № 6(27) . URL: <http://7universum.com/ru/economy/archive/item/3242> (13.11.2017).
5. Лысенко Е.Н. Сравнительный анализ методов определения стоимости строительства с учетом региональных особенностей (на примере Брянской области) // Экономика и эффективность организации производства. 2006. №5. С. 74-78.

КОНКУРЕНЦИЯ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ

УДК 339.137.22

ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ В РАЗРЕЗЕ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ

САБЛИНА СОФЬЯ ОЛЕГОВНА

Магистрант
ФГБОУ ВО «Челябинский государственный университет»

Аннотация: в статье раскрыто понятие конкурентоспособности, её характеристики и основные критерии, по которым оценивается конкурентность товара или услуг.

Ключевые слова: оценка конкурентоспособности, конкурентоспособности предприятия, методы оценки конкурентоспособности.

ASSESSMENT OF THE ENTERPRISE'S COMPETITIVENESS IN TERMS OF FINANCIAL RESULTS

Sablina Sofya Olegovna

Abstract: in this article was described the concept of competitiveness, it's characteristics and the main criteria for assessing the competitiveness of goods or services. .

Key words: assessment of competitiveness, enterprise competitiveness, methods for assessing competitiveness.

Конкурентоспособностью предприятия называется возможность эффективной хозяйственной деятельности и её практической прибыльной реализации в условиях конкурентного рынка. Такая реализация способна обеспечиваться всем комплексом имеющихся у организации или предприятия средств. Производство и реализация конкурентоспособных товаров и услуг является обобщающим показателем жизнедеятельности предприятия, отражающее умения эффективно использовать свой финансовый, научно-технический, производственный, и трудовой потенциалы.

Конкурентоспособность - это свойство объекта, характеризующееся степенью реального или потенциального удовлетворения им конкретной потребности по сравнению с аналогичными объектами, представленными на рынке.

Оценка конкурентоспособности организации осуществляется на основе двух основных показателей:

- интегрального показателя конкурентоспособности товаров организации
- устойчивости (эффективности) её функционирования. [3]

Эти характеристики являются достаточно обширными и зависят от рода деятельности, рыночной ситуации, управленческих усилий и т.д. Характеристики конкурентоспособности можно обобщить и сгруппировать по показателям, оценив их по десятибалльной шкале:

1 - Место расположения организации или предприятия, доступность к ресурсам и рынкам по реализации производимой продукции. В зависимости от экономической целесообразности наукоёмкие предприятия тяготеют к трудовым ресурсам с учётом квалификационного уровня привлекаемой рабочей среды (наукограды, технопарки, технополисы и т.д.). Перерабатывающие предприятия выгоднее строить и развивать на месте с богатым месторождением полезных ископаемых. Для предприятий, ра-

ботающих в сфере торговли и услуг нужно располагаться ближе к потенциальным потребителям их продукции (поиск зоны доступности необходимо осуществлять с учётом покупательских предпочтений и покупательского поведения).

Для того, чтобы в организации была возможность обеспечить конкурентность по признаку территориального размещения, необходимо выполнить следующие действия: во-первых, определить производственную и функциональную пригодность территории данной организации; во-вторых, высчитать затраты, связанные с эксплуатацией и инвестициями недвижимости на территории размещения; в-третьих, определить её возможную область развития; в-четвертых, произвести анализ генерального плана постройки на территории для долгосрочной перспективы.

2 - Ценовая политика предприятия. И так же рассмотрение рыночных условий при ценовой политике.

Ценовая политика одна из самых важных деталей для успешной конкурентоспособности предприятия на современном рынке. Для этого применяются два основных подхода:

- 1) ориентацию на издержки;
- 2) ориентацию на рынок.

Установление слишком низкой цены на уровне издержек при предоставлении покупателю минимального объема сервисных приносит минимальную доходность. Такие организации ориентированы в основном на потребителя с низким уровнем дохода. Как правило, предприятие выпускает продукцию массового спроса для групп населения со средними или низкими доходами, с реализацией этих товаров в основном дискаунтных магазинов и на мелкооптовых рынках. При высокой степени конкуренции целесообразно на идентичные товары устанавливать цены на уровне цен конкурентов. Слишком высокие цены отпугнут покупателя, а слишком низкие сузят пространство для ценового маневра и отпугнут поставщиков, которые сочтут, что руководство предприятия слабо разбирается в торговле. Поэтому в данном случае конкурентоспособность можно обеспечить за счет или оптимизации затрат; или специализации предприятия.

3 - Качество товара и его конкурентность с аналогичными или взаимозаменяемыми товарами, в том числе в процессе эксплуатации. В настоящее время качество товара включает помимо его соответствия стандартам еще и безопасность, экологичность, экономичность.[1]

Необходимо следить за качеством товара и его конкурентность с аналогичными или взаимозаменяемыми товарами, в том числе в процессе эксплуатации. Обязательно требуется, чтобы товар соответствовал стандартам обратить внимание на экологичность, экономичность.

Каждый товар должен иметь сертификат качества. Рассмотрим закуп товара крупными и мелкооптовыми партиями качество приобретаемого товара должно определяться следующими путями:

- Клиент осматривает (проверяет) образец товара, удостоверяется в его качества;
- Делаются ссылки на стандарты (ГОСТ, ОСТ, ТУ) с точным описанием товара, особенно если он производится по заказу;

Происходит сравнение образца с товаром;

- Часть товара осматривается покупателем перед совершением сделки;
- Покупателем совершается покупка на пробу.

Товар, который не способен отвечать современным требованиям покупателя имеет риск быть не реализован, не смотря на рекламу или удачное расположение организации. Показатель конкурентоспособности товара является очень важным критерием.

Конкурентоспособность товара — это совокупность определённых качественных и ценовых характеристик товара. Она предполагает гибкую и быструю реакцию производителя на все требования рынка и поведение конкурентов. При необходимости повышение цены, при определенных акциях снижение. [5]

Основные критерии, составляющие конкурентоспособность товара:

1. технический уровень, важную роль играет эстетически красивый вид продукции;
- 2 рекламное обеспечение реализации товара и уровень маркетинга, источники распространения информации о товаре или об услугах;
3. организация гарантийного обслуживания после продажи товара (если товар нуждается в га-

рантии), обучение потребителя правилам пользования;

4. стоимость товара и условия по оплате (оплата в рассрочку, по факту покупки, предоплата), расходы, связанные с транспортировкой и установкой;

5. соответствие качественным требованиям стандартов потребителя (по габаритам, надёжности, долговечности, и т.д.);

6. своевременное появление на рынке с учётом сезонности реализации и готовности покупателя к покупке и использованию, формирования спроса на товар.

Чаще всего конкурентоспособность товара оценивают по перечисленным выше составляющим. Конкурентоспособность товара и услуг выражается в сравнении с аналогичными товарами, произведенными на других предприятиях, которые уже успели получить признание, высокую оценку от потребителя и пользуются спросом в текущий период времени.

Методы оценки разделяют на следующие:

1. Матричные. Данный метод основан на маркетинговой оценке продукта

и его производителя. Суть данного метода заключается в анализе конкурентоспособности с учётом жизненного цикла продукции.

2. Методы, базирующиеся на теории эффективности конкуренции. Данный метод подразумевает бальную оценку предприятия. Все возможности, направленные на достижение конкурентных преимуществ, оцениваются экспертами с позиции ресурсов, которые имеются у предприятия и их факторов.

3. Комплексные. Оценка данного метода ведётся на основании текущей и потенциальной конкурентоспособности. Текущая определяется на основе оценки продуктов конкурентоспособности, потенциальная – по принципу методов, которые основаны на теории эффективной конкуренции.

4. Методы, базирующиеся исключительно на оценке конкурентоспособности продукции. Для определения конкурентоспособности продукта в данном методе применяют маркетинговые методы. [2]

При высокой степени конкуренции целесообразно на одинаковые товары устанавливать цены на уровне цен конкурентов. Если устанавливать высокую цену, цена отпугнет массового покупателя. Если же установить слишком низкую цену не будет пространства для ценового маневра (невозможно, еще скинуть, сделать какие-то акции) и отпугнуть поставщиков, которые сочтут, что руководство предприятия слабо разбирается в торговле. Поэтому в данном случае конкурентоспособность можно обеспечить за счет или оптимизации затрат; или специализации предприятия. [4]

Для того, чтобы оценить конкурентоспособность предприятия через призму финансовых результатов, необходимо знать составляющие стоимости производимого товара. Цена состоит из затрат (материалы, издержки, закупка оборудования и т.д.) и прибыли на данный товар. Предприятие, способное влиять на сокращение затрат, при этом увеличивая свою прибыль, становится более конкурентоспособной по сравнению с другими организациями, и высоко оценивается на рынке.

Список литературы

1. Царев В.В., Кантарович А.А., Черныш В.В. Оценка конкурентоспособности предприятий (организаций). Теория и методология. / В.В. Царев, М., 2009.- 799с.

44. Юданов А. Ю. Конкуренция: теория и практика. /А.Ю. Юданов М., 2001 г. – 304 с.

2. Андрианов, В. Россия в мировой экономике: сравнительная конкурентоспособность / В. Андрианов. - М.: "Международная жизнь",- 2000. - с.118-133.

3. Богомолова, И.П. Анализ формирования категории конкурентоспособность, как фактора рыночного превосходства экономических объектов // Маркетинг в России и за рубежом. / И.П. Богомолова, Е.В. Хохлов; - 2005. - №1

4. Войтоловский Н. В., Калинина А. П. Комплексный экономический анализ предприятия. СПб.: Питер, 2010. С. 130-134.

5. Конарева Л.А. Конкурентная борьба и управление компаниями // США: Экономика. Политика. Идеология. 1998. -№8.

УДК: 338.5.018.2

ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА И ЕЕ ЗНАЧЕНИЕ ДЛЯ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ, СТРАТЕГИИ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ

САБЛИНА СОФЬЯ ОЛЕГОВНА

Магистрант

ФГБОУ ВО «Челябинский государственный университет»

Аннотация: в статье изучено и раскрыто понятие ценовой политики, рассмотрены факторы, влияющие на ценообразование, стратегии формирования цены в организации

Ключевые слова: ценообразование, ценовая политика, стратегия ценообразования, формирование цен..

PRICING POLICY AND ITS IMPORTANCE FOR ENTERPRISE DEVELOPMENT, PRICING STRATEGIES

Sablina Sofya Olegovna

Abstract: in the article, the concept of price policy has been studied and disclosed, factors affecting pricing, pricing strategies in the organization.

Key words: pricing, pricing policy, pricing strategy, pricing.

Ценообразование - это процесс формирования цены на товары или услуги, характеризующийся способами установления цен в целом, относящимися ко всем товарам. Различают два вида ценообразования: первый на основе взаимодействия спроса и предложения, второй – централизованное государственное ценообразование, которое устанавливается на основе назначения цен государством. Цена – одна из экономических категорий, которую не может не учитывать ни одна общественно-экономическая формация, имеющая денежное обращение. [2]

Основной фактор, который подвергается регулированию, контролю и планированию со стороны производителя является отпускная цена, или цена производителя. Остальные факторы регулируются государством или рынком.

На ценообразование могут влиять следующие факторы:

1) Внутренние (качество материалов, условия производства, стоимость оборудования);

2) Внешние (цены конкурентов производителей);

3) Государственные (к данному фактору можно отнести политические риски предприятия, такие как пошлины, льготы, налоги и т.д.)

В существующих жестких условиях конкуренции, некоторые предприятия вынуждены устанавливать цены на уровне среднерыночных, при этом ниже себестоимости товара. Данный подход приводит к прямым убыткам организации. Установление цен ниже уровня понесенных совокупных затрат могут позволить себе только крупные предприятия со сбалансированной ценовой политикой, когда понесенные убытки от продажи одного вида продукции перекрываются прибылью другого. [3]

В настоящее время выделяют два метода ценообразования: рыночный и расчетный. Рыночный находит равновесие между ценой спроса и ценой предложения и преобразуется в реальную цену. Рас-

четный представляет собой систему затратных и параметрических методов ценообразования.

Из всех используемых методов ценообразования, метод затратного ценообразования является наименее трудоёмким, не требующим больших затрат на изучение рынка, так как производитель знает нижний предел цены, который будет эффективен на рынке. Но данный метод не учитывает факторов конкуренции, без которых невозможно установить оптимальный размер цен, способные принести оптимальный размер цен, способные принести максимальную прибыль и объём выручки при данном методе технологические инновации невозможны, так как они предполагают большие затраты. Выпуск товарных новинок невозможен.

В современных условиях более предпочтительным является метод определения цены на основе сокращённой себестоимости. Такой метод достаточно распространён в наших современных условиях рыночной конкуренции. [4]

Суть данного метода заключается в расчёте уровня цены производителя на основе переменных (прямых) затрат. Главным критерием для деления затрат на прямые и косвенные становится их зависимость от объёма производства. Отличается данный метод от метода полных издержек тем, что себестоимость определяется на основе переменных затрат, косвенные затраты не распределяются на каждый вид продукции производства, а учитывается в целом в бухгалтерском учете.

Ценовая политика предприятия — это определение цен, обеспечивающих выживание предприятия в рыночных условиях; включает выбор метода ценообразования, разработку ценовой системы предприятия, выбор ценовых рыночных стратегий и др. Существуют три основные цели ценовой политики: 1) обеспечение выживаемости предприятия 2) максимизация прибыли 3) удержание рынка. [5]

Сложность ценообразования заключается в зависимости от множества факторов. Таких как политические, экономические, психологические и социальные. Сегодня цена может зависеть от фактора затрат, а завтра ее уровень может зависеть от психологии поведения покупателей.

Вместе с тем, трудно четко и правильно разработать ценовую политику.

Рыночная экономика основывается на самостоятельных, экономически обоснованных товаро-производителях, а для них цены - решающий фактор результатов производственной и финансовой деятельности фирмы. Рынок диктует условия выживания. Поэтому правильно выбранная ценовая политика, грамотная тактика формирования цен, экономически выверенные методы ценообразования составляют основу успешной деятельности любого предприятия.

Следует обратить внимание на сложность формирования ценовой политики фирмы, поскольку в ценообразовании участвует большое количество торговых и торгово-посреднических организаций на всем пути товара от производителя к потребителю.

Фирмы, которые стремятся формировать грамотную ценовую политику, должны на протяжении всего жизненного цикла решать ряд следующих задач:

- получение максимальной прибыли;
- завоевание рынка сбыта;
- снижение производственных затрат;
- борьба с конкурентными товарами;
- рост объёма продаж;
- рост объёма производства.

В современной экономике существует два подхода к рыночному ценообразованию: установка единых либо индивидуальных цен. Индивидуальные цены на продукт формируются с помощью договора в результате переговоров между сторонами покупателя и продавца, который в свою очередь обеспечивает согласование между интересами сторон. Для единых цен характерно то, что все приобретающие товар покупатели, получают его по единой цене. Как правило внедрение единых цен для всех категорий потребителя напрямую связано с особенностями рынка определённого товара, оснащённого технической сложностью и большими издержками при дифференциации цен продукции. Единые цены имеют значение в том случае, когда предприниматель предлагает рынку стандартизированный продукт серийного производства. Важно, чтобы массовый потребитель был в курсе цены на продукт, сравнивал ее с ценой конкурентов и принимал решение о покупке. [6]

В таблице 3 предоставлены факторы, влияющие на формирование ценовой политики предприятия.

Таблица 3

Факторы, влияющие на формирование ценовой политики.

Внутренние факторы	Внешние факторы
Спрос на производимую продукцию	Тип рынка
Издержки по производству реализации	Государственное регулирование цен
Фактор распределения	Ценовая конкуренция с другими предприятиями
Прочие факторы (стимулирования сбыта, обслуживания и т.д.)	Участники каналов товаропродвижения
	Потребители
	Прочие факторы (налоги, гос. пошлины и т.д.)

К внутренним факторам также относится спрос на данную продукцию, издержки и прочие.

К внешним факторам относится ценовая конкуренция, рынок сбыта, налоги, инфляция. Таким образом ценовая конкуренция способна определять максимальный и минимальный порог цен. Максимальный порог определяется спросом, минимальный – издержками, на установление среднего диапазона цен влияют цены конкурентов.

Воздействие цены на потребителя находит свое выражение в установлении соответствующего уровня. Цена, при этом, рассматривается как одна из неотъемлемых характеристик продукта. Наиболее часто используемые стратегии ценовой политики являются:

1. Стратегия премиального ценообразования, или «снятия сливок».

При такой стратегии цена установлена на более высоком уровне, чем по мнению большинства покупателей данный товар может стоить. При данной стратегии предприятие получает максимальную выгоду и более высокую прибыль от продаж. Как правило, такая стратегия действует в узком сегменте рынка. Предприятия, использующие данную стратегию рассчитывают на быстрый финансовый успех, т.к. данная стратегия имеет краткосрочные цели. Такая стратегия действует при высоком спросе на товар. Высокая цена поддерживает имидж товара.

2. Стратегия ценового прорыва (понижения цен).

Такая стратегия характеризует установление цен на более низком уровне, чем по мнению покупателей, прибыль предприятие получает за счёт увеличения объёма продаж и захвата доли рынка. Стратегия может обеспечить расширение круга потенциальных покупателей за счёт снижения возможностей реализовывать товар с высокой величиной удельного выигрыша.

3. Нейтральная стратегия. Данная стратегия подразумевает установление

цен исходя из соотношения цены и ценности товара, которое соответствует большинству других реализуемых на рынке аналогичных товаров. Когда компания принимает такую стратегию, то она устанавливает цены на том уровне, который воспринимается большинством покупателей как соответствующей экономической ценности товара.[3]

Можно сделать вывод, что выбор предприятием одной из ценовых стратегий предопределяется структурой затрат, мотивами, которыми руководствуются покупатели, а также завоёванной позицией на рынке и репутацией у клиентов.

Рассмотрим цену с точки зрения финансового аспекта. Финансовым результатом является показатель анализа и оценки эффективности деятельности субъекта на определенных этапах его формирования. Отражается финансовый результат в отчетности ф.№2 «Отчет о прибылях и убытках». Положительный финансовый результат говорит о целесообразном использовании оборотного капитала и активов предприятия.

Прибылью называется результат финансовой деятельности положительного характера. Убыток имеет отрицательный характер финансовой деятельности.

Исходя из полученных данных, можно сделать вывод, что основными составляющими цены является прибыль и затраты производства. При урегулировании одной из составляющих, мы можем получать

определённые финансовые результаты, а также оказывать влияние на конечную стоимость продукта.

Список литературы

1. Юданов А. Ю. Конкуренция: теория и практика. /А.Ю. Юданов М., 2001 г. – 304 с.
2. Лихачева О.Н. Долгосрочная и краткосрочная финансовая политика предприятия: учеб. Пособие для вузов по спец. «Финансы и кредит»./ О.Н Лихачева.- М., 2007.- 287 с.
3. Герасименко, В.В. Ценообразование [Текст]: учеб. Пособие для вузов по напр. «Экономика» - М.: Инфра-М, 2007. – 419 с.
4. Годин А.М. Маркетинг: учебник для вузов/ Дашков и К, -М.-2007. -756с.
5. Желтякова И.А. Цены и ценообразование. Краткий курс: учебное пособие/ И.А. Желтякова.- СПб, 2006, -176 с.
6. Е.К. Васильева Цены и Ценообразование – 4-е издание/ Е.К. Васильева. – СПб., 2007. – 560 с.

ИННОВАЦИИ И ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

УДК 330.342.2

ОБЗОР ПРЕДПРИЯТИЙ, ИСПОЛЬЗУЮЩИХ ТЕХНОЛОГИИ ИНДУСТРИИ 4.0

ВЫТНОВА АННА ОЛЕГОВНА,
МОЧКАЕВА ЮЛИЯ ПАВЛОВНА

Студенты
Нижегородский Государственный университет им. Лобачевского

Аннотация: в статье рассмотрены несколько предприятий, которые непосредственно связаны с индустрией 4.0, а именно дана характеристика их деятельности, особенности и результаты цифровизации. В числе этих предприятий рассмотрена деятельность ассоциации трех крупных корпораций BITKOM, VDMA и ZVEI

Ключевые слова: Индустрия 4.0, цифровая эра, интернет вещей, 3D печать, сетевое производство

OVERVIEW OF ENTERPRISES USING INDUSTRY 4.0 TECHNOLOGIES

Abstract: the article deals with several companies that are directly related to industry 4.0, namely the characteristic of their activities, features and results of digitalization. The activity of the Association of three large corporations BITKOM, VDMA and ZVEI is considered among these enterprises.

Keywords: industry 4.0, digital era, Internet of things, 3D printing, network production

«Индустрия 4.0» предусматривает сквозную цифровизацию всех физических активов и их интеграцию в цифровую экосистему вместе с партнерами, участвующими в цепочке создания стоимости. Достижение эффекта от воплощения концепции «Индустрия 4.0» возможно только при наличии хорошо налаженных процессов получения и анализа данных, а также обмена ими.

«Интернет вещей» завершает перенос в единый цифровой мир всех участников рынка — компании, потребителей и их активность, подключенные объекты. Это происходит на рынке, то есть «снаружи» компаний. Но в это же время примерно таким же образом меняется и сама компания: в «цифру» переводятся почти все действия сотрудников, процессы, продукты и сервисы [1].

Перечень, характеристика и результаты цифровизации некоторых организаций:

1. Компания: Bookmate.

Отрасль: предоставление контента по подписке — электронные книги.

Bookmate – российский сервис для чтения электронных книг по подписке на мобильных устройствах, имеет более 3 млн. пользователей по всему миру. Совместно с компанией E-Contenta компании удалось решить проблему «холодного старта» — рекомендаций новым пользователям, которые еще не выбирали никаких книг в приложении. Для предложения книг новым пользователям была разработана рекомендательная система, использующая внешние данные – данные социальных сетей и DMP (история кликов, поисковых запросов в Интернете и другие данные о поведении пользователей).

Результат: число просмотров рекомендованных книг новыми пользователями выросло в 2,17 раз, конверсия в платных пользователей выросла в 1,4 раза.

2. Компания: BikeBerry.

Отрасль: розничная торговля, интернет-магазин.

BikeBerry.com – американский интернет-магазин велосипедов, мотоциклов и запчастей, и аксес-

суаров к ним. При помощи компании RetentionScience были внедрены сложные алгоритмы машинного обучения и статистические модели для отслеживания и предсказания покупательского поведения. Используемые технологии позволили выявлять и использовать в моделях схемы поведения на сайте, также использовались данные по истории покупок, демографическая и поведенческая информация. В результате магазин смог рекомендовать клиентам наиболее релевантные для них товары и делать персонализированные предложения о скидках только тем клиентам, которые действительно в них нуждались, что позволило увеличить прибыльность, более чем удвоить объем продаж и улучшить ряд других показателей.

Результат: увеличение продаж на 133%, прирост активности пользователей на 200%, удвоение числа клиентов, совершающих повторные покупки, увеличение среднего чека таких клиентов на 30%.

3. Компания: Red Roof Inn.

Отрасль: гостиничный бизнес.

Зимой 2014 г. американская сеть гостиниц Red Roof Inn столкнулась со снижением потока туристов в связи с суровой зимой и неблагоприятными погодными условиями. Однако из-за таких погодных условий в аэропортах ежедневно отменяли большое количество рейсов, пассажиры надолго оставались в аэропортах и нуждались в гостинице. Используя открытые данные о погодных условиях и отмене рейсов, компания смогла отправлять пассажирам задержанных рейсов персонализированные предложения с контактными данными ближайшей к аэропорту гостиницы сети как раз тогда, когда они были наиболее востребованы.

Результат: дополнительный прирост выручки на 10% к предыдущему году даже в условиях сниженного потока туристов.

4. компания Shachihata, Inc.

Сфера: товары для бизнеса.

С выводом на рынок автоматической печати «Mannen Stamp Pad» и «XStamper» без штемпельной подушки эта японская компания на долгие годы сделала дизайн и инновационность приоритетными принципами в выпуске продуктов, учитывая и эстетические, и экологические запросы заказчиков. Shachihata использует 3D-принтер ProJet 3500 HDMax в технологическом процессе с 2007 года. По словам Такетоши Ота из отдела разработки продукта, Shachihata обратилась к 3D-печати, когда пришло понимание, что это «лучший инструмент для сокращения производственного цикла».

Результат: Благодаря 3D-печати, объемы и ассортимент продукции в компании выросли, удалось улучшить качество товаров, сделать более креативным дизайн, свободнее внедрять инновации.

5. Сеть ювелирных магазинов: Alex and Ani

Alex and Ani внедрила в своих магазинах Bluetooth-датчики для подсчета покупателей в магазинах. Они же отправляют вошедшим в магазин покупателям специализированные и индивидуализированные рекламные предложения. Внедрение этого проекта осуществляется в сотрудничестве с производителем передатчиков Swirl.

Результат: технология записывает движения посетителей по магазину по типу температурной карты, так что магазин может улучшать организацию и демонстрацию своих товаров.

Три ведущих промышленных ассоциации, которые продвигают проект «Индустрии 4.0» - **BITKOM, VDMA и ZVEI**, образовали партнерскую сеть платформы «Индустрия 4.0», которая начала свою деятельность в апреле этого года. Платформа базируется во Франкфурте-на-Майне, совместно с информационным порталом и «виртуальным офисом» в Интернете. Платформа «Индустрии 4.0» продолжит работу «Проекта будущего –Индустрия 4.0», организованного Федеральным правительством в рамках Высокотехнологичной стратегии. Основной целью является развитие и расширение знаний и понимания, а также распределение результатов исследований и их практическое применение в рамках концепции «Индустрии 4.0». Платформа создана как центральный пункт связи по всем вопросам, связанным с «Индустрией 4.0», а также как агент по взаимодействию с заинтересованными сторонами и привлечению новых партнеров.

Немецкие компании, несмотря на растущую конкуренцию со стороны Азии, лидеры в сфере машиностроения. Также они имеют значительные ноу-хау и компетентные кадры в области электронных

технологий, встроенных систем и технологий автоматизации. Основой для концентрированной реализации сетевого производства стала созданная BITKOM, VDMA и ZVEI платформа «Индустрии 4.0». Немецкие компании должны активно прокладывать свой путь к сетевому производству и не терять из виду потребностей и целей.

Рассмотрим деятельность каждой компании из ассоциации поподробнее:

Bitkom цифровая ассоциация в Германии. Она предлагает широкий спектр программных технологий, IT-услуг и телекоммуникационных или интернет-услуг, производят аппаратную и бытовую электронику, работают в цифровом медиа-секторе или иным образом связаны с цифровой экономикой.

Bitkom способствует цифровой трансформации немецкой экономики, а также немецкого общества в целом, что позволяет гражданам воспользоваться преимуществами оцифровки. Сильная европейская цифровая политика и полностью интегрированный цифровой единый рынок лежат в основе интересов Bitkom, а также создают Германию как ключевой фактор цифровых изменений в Европе и во всем мире.

В 2018 году Bitkom запускает программу „ цифровизация для всех“. Во-первых, это ускоренное развитие локальных сетей и цифровой инфраструктуры энергетики и транспорта. Во-вторых, это широкая оцифровка экономики, общества и управление, образования и работы, а также конфиденциальности и безопасности.

Союз машиностроителей Германии (нем.: Verband Deutscher Maschinen und Anlagenbau e.V (VDMA)) является одним из крупнейших промышленных объединений Европы исследования и производства – Характерными особенностями немецкого машиностроения являются ярко выраженная инновационность и высочайшее качество продукции. VDMA предлагает своим участникам воспользоваться обширными связями для обсуждения новых трендов и технологий в производстве, а также для разработки новой продукции в рамках совместных промышленных исследований. Ярким примером может послужить Индустрия 4.0 - четвертая промышленная революция.

ZVEI является одним из самых важных промышленных объединений Германии. Он представляет интересы одной высокотехнологичной отрасли с очень широким и постоянно меняющимся ассортиментом продукции. "Индустрия 4.0" доступна для полной цифровизации и интеграции производственной цепочки. Связь информационных и коммуникационных технологий с технологиями автоматизации для Интернета вещей и услуг позволяет все более высокие степени шивки внутри и между оборудованием производства, от поставщиков до клиентов.

Список литературы

1.Эра цифрового бизнеса: нарушение границы [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.inesnet.ru/wpcontent/uploads/2016/02/Accenture-Technology-Vision-2015-rus.pdf> (дата обращения: 5.04.2018)

© А.О. Вытнова, Ю.П.Мочкаева 2018

УДК 330

КОСМОС – НОВЫЙ ВИД ЧАСТНОГО БИЗНЕСА

СЕМЕННИКОВА ИРИНА ОЛЕГОВНА

Студентка,
Пензенский филиал ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Научный руководитель: Соколова Ирина Сергеевна

к.э.н., доцент
Пензенский филиал ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Аннотация: В статье ставится задача рассмотреть космос как инновационный и прибыльный бизнес на примере компании «SpaceX». Обосновывается идея о вхождении в космическую сферу частного бизнеса, что можно сравнить с революцией в данной сфере.

Ключевые слова: инновации; космос; частный бизнес; спутники; ракеты; новые технологии; прибыль.

COSMOS – NEW KIND OF PRIVATE BUSINESS

Semennikova Irina Olegovna

Abstract: The article aims to consider space as an innovative and profitable business on the example of «SpaceX» company. The idea of entering into the space sphere of private business is substantiated, which can be compared with the revolution in this sphere.

Key words: innovation; space; private business; satellites; missiles; new technologies; profit.

Для чего человечеству нужен космос? Может ли исследование космоса принести прибыль бизнесу, а бизнес – помочь человечеству открыть новые горизонты?

Сегодня «SpaceX» является первой и единственной в мире частной компанией, которая занимается разработкой ракет и собственных шаттлов для перевозок людей и грузов. Из всех действующих компаний по освоению космоса она признана наиболее прогрессивной.

Первые запуски ракеты «Falcon 9» в 2010-2012 гг. стоили 60 млн. долларов (за один пуск). Из них около 200 тыс. долларов на топливо. Новая ракета «Falcon Heavy» при грузоподъемности до 53 т обошлась в 90 млн. долларов. Чтобы вывести на орбиту 1 кг груза с возвращаемой первой ступенью нужно заплатить 1200 долларов [1]. На самом деле такой тариф является коммерчески привлекательным, поскольку он в разы меньше услуг государственных компаний.

Это позволяет Маску Илон, основателю компании «SpaceX», находить достаточное количество новых заказов, несмотря на учет рисков.

Представители компании заявляют, что снижение стоимости запусков стало возможным из-за «эффекта масштабности». Каждое повторное применение компонентов ракеты-носителя уменьшает стоимость запуска примерно на 9 млн. долларов. В ближайшее время «SpaceX» намерена снизить стоимость доставки 1 кг груза до 1100 долларов [2].

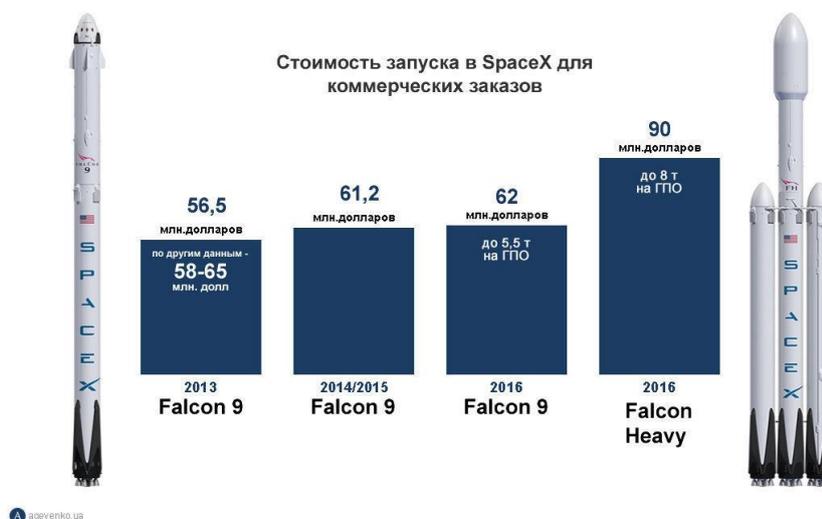


Рис.1. Стоимость запуска аппаратов «SpaceX» для коммерческих заказов

По мнению аналитиков, если отталкиваться от минимальной стоимости запуска – 61,2 млн. долларов, то в эту сумму «SpaceX» закладывает 40% прибыли. В результате себестоимость запуска – 36,7 млн. долларов [3].

SPACEX

Стоимость расчетов одноразовых и многоразовых ракетопосителей SpaceX

Показатель	Falcon 9	Falcon Heavy
Стоимость пуска	\$ 61,2 млн	\$ 90 млн
Оценочный размер общей наценки		40%
Себестоимость	\$ 36,7 млн	\$ 54,0 млн
Доля первой ступени в стоимости ракеты		75%
Стоимость первой ступени	\$ 27,5 млн	\$ 40,5 млн
Прочие издержки	\$ 9,2 млн	\$ 13,5 млн
Ресурс (количество полетов)		15
Оценочная себестоимость первой ступени на полет	\$ 1,8 млн	\$ 2,7 млн
Оценочная себестоимость одного полета многоразовой РН	\$ 11,0 млн	\$ 16,2 млн

SPACEX

Стоимость расчетов одноразовых и многоразовых ракетопосителей SpaceX

Показатель	Falcon 9	Falcon Heavy
Снижение себестоимости	\$ 25,7 млн	\$ 37,8 млн
Доля экономии, идущая на снижение конечной цены		50%
Оценочная стоимость пуска	\$ 48,3 млн	\$ 71,1 млн
Экономия по сравнению с одноразовой ракетой		21%
Добавленная стоимость одноразовой ракеты		40%
Добавленная стоимость многоразовой ракеты		77%
Прибыль до вычетов с одноразовой ракеты	\$ 24,5 млн	\$ 36,0 млн
Прибыль до вычетов с многоразовой ракеты	\$ 37,3 млн	\$ 54,9 млн

Рис.2. Стоимость расчетов одноразовых и многоразовых ракетопосителей «SpaceX»

Для ракеты, оснащенной возвращаемой первой ступенью, запуск будет дешевле примерно на 30% и составит 40 млн. долларов. Но для получения многочисленных контрактов от частных компаний (например, «SES») «SpaceX» должна будет снизить эту цену до 30 млн. долларов.

Для сравнения, затраты на запуск спутника «Jason 3», стоимостью 358 млн. долларов, составили 82 млн. долларов. Всего компания за все время своей работы заключила контракты на 50 запусков, общая стоимость которых составила 4 млрд. долларов [3].

Сегодня со «SpaceX» активно сотрудничает «NASA», особенно в рамках проекта полета космонавтов на Марс. Миссия запланирована на 2018-2019 гг. Ее стоимость, по расчетам компании «Маск», составит около 320 млн. долларов [1].

В 2016 году «SpaceX» заключила контракт с BBC США на вывод орбитального спутника GPS с помощью ракеты «Falcon 9». Стоимость контракта составила 82,7 млн. долларов. Также NASO подписало контракты со «SpaceX» на 12 запусков, общей стоимостью 1,6 млрд. долларов. Это говорит о том, что данная компания уже хорошо зарекомендовала себя как дешевый перевозчик. Благодаря успешным запускам «Wall Street Journal» оценивает творение создателя компании в 10 млрд. долларов [1].

В перспективе, «SpaceX» собирается к 2024 году обеспечить поверхность всей Земли интернетом, сделав его доступным каждому человеку.

Проект под названием «Starlink» реализуется с конца 2014 года. В его рамках компания планирует вывести на орбиту Земли около 12 тыс. космических аппаратов. Они должны на 100% обеспечить всю земную поверхность бесплатным мобильным интернетом для всех желающих с быстрым интернет-соединением [1].

На реализацию своего проекта «SpaceX» планирует потратить 10 млрд. долларов. Интернет должен стать бесплатным, однако у пользователей будет возможность подключить его платную версию с набором привилегий. За счет последней американская корпорация планирует заработать по 30 млрд. долларов ежегодно [2].

Если поставленные перед «SpaceX» цели будут успешно реализованы, то Илон Маск сможет разрушить существовавшую ранее государственную монополию на космические перевозки и создать совершенно новую частную отрасль по доставке грузов и людей на орбиту и обратно, а в перспективе – и на Марс. Он станет тем человеком, для которого космический бизнес станет действительно сверхприбыльным.

Список литературы

1. Официальный сайт компании «SpaceX»: <http://www.spacex.com>
2. Интернет-издание деловой аналитики и информации: <https://ageyenko.ua>
3. Интернет-газета «Ведомости»: <https://www.vedomosti.ru>

УДК 658

СПОСОБЫ ПОВЫШЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИХ КОМПАНИЙ: ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ И МИРОВОЙ ОПЫТ

ЧИКОВ МИХАИЛ ВЛАДИМИРОВИЧ,

д.э.н., профессор

МЯДЕЛЕЦ УЛЬЯНА СЕРГЕЕВНА,

Студент

Научно исследовательский Томский государственный университет

Аннотация: В данной статье рассматривается инновационная активность фармацевтических компаний. Приводится описание мирового и зарубежного опыта крупнейших, лидирующих в данной отрасли, инновационных компаний. Выявлены основные барьеры, препятствующие должному росту инновационной активности. Определены способы повышения инновационной активности фармацевтических компаний.

Ключевые слова: Инновационная активность, инновации, инновационное развитие, конкурентоспособность предприятия, точки роста.

WAYS OF INCREASE OF INNOVATIVE ACTIVITY OF PHARMACEUTICAL COMPANIES: DOMESTIC AND WORLD EXPERIENCE

**Chikov Mikhail Vladimirovich,
Myadelets Ulyana Sergeevna**

Abstract: This article discusses the innovative activity of pharmaceutical companies. The description of the world and foreign experience of the largest, leading in the industry, innovative companies. The main barriers hindering the proper growth of innovation activity are revealed. Ways of increase of innovative activity of pharmaceutical companies are defined.

Key words: Innovation activity, innovation, innovative development, competitiveness of the enterprise, points of growth.

Инновационная активность является одним из важных аспектов развития любой коммерческой организации, залогом конкурентных преимуществ. Фармацевтическая промышленность – отрасль, которая связана с исследованием, разработкой, массовым изучением рынка производства и распределения лекарственных препаратов, предназначенных для профилактики, облегчения и лечения болезней. Эта отрасль отличается огромным количеством сложных химических подотраслей, большими капитальными затратами и высоким уровнем НИКОР. Причина, которая обуславливает разработку и внедрение инноваций в фармацевтической отрасли, является необходимость обновления научно-

технической базы, способность фармацевтической компании разрабатывать новые лекарственные препараты, тем самым привлекая расширенное инвестирование в данный сектор экономики государства и новые сторонние компании.

Фармацевтический комплекс считается одним из наиболее прибыльных и быстроразвивающихся секторов мировой экономики, несмотря на ее общий спад в минувшие года. Тем не менее, темпы увеличения фармацевтического комплекса почти не пострадали от кризиса, и составляют примерно 8-14 % в год, а чистая прибыль равна 18% от общего дохода, в то время когда в других сферах данный показатель равен приблизительно 5%.

Структурные преобразования в фармацевтической отрасли находятся под постоянным воздействием новых технологических процессов. Инновационный сектор рассматриваемой отрасли в России может развиваться лишь в том случае, если будет создана обновленная, прогрессивная структура отечественной фармацевтической промышленности. Ключевым элементом, от которого зависит успех структурных преобразований в фармацевтической отрасли и ее инновационного развития, выступает инновационная активность предприятий.

Инновационная активность - показатель, отражающий темпы, масштабы и продолжительность разработки и внедрения нововведений, основанных на использовании достижений научно-технического прогресса и передового опыта [5, с. 56]. В соответствии с изучением и исследованием Министерства образования и науки и Высшей школы экономики, инновационная активность России за последние 15 лет не испытывала ни взлетов, ни падений: предприятия, которые осуществляют технологические инновации, их доля колеблется в пределах 9-11 %, что говорит о невысоком уровне не только на фоне развитых стран (Германия – 66,9 %; Канада – 63,5 %; Бельгия – 60 %; Ирландия, Дания и Финляндия – 55-57 %), но и большинства государств Центральной и Восточной Европы, где этот показатель находится в интервале 20–40%. Согласно публикации «Глобального рейтинга инноваций – 2015» (рис. 1) Россия находится на 48 месте по уровню инновационного развития из 141 страны [6, с. 129].

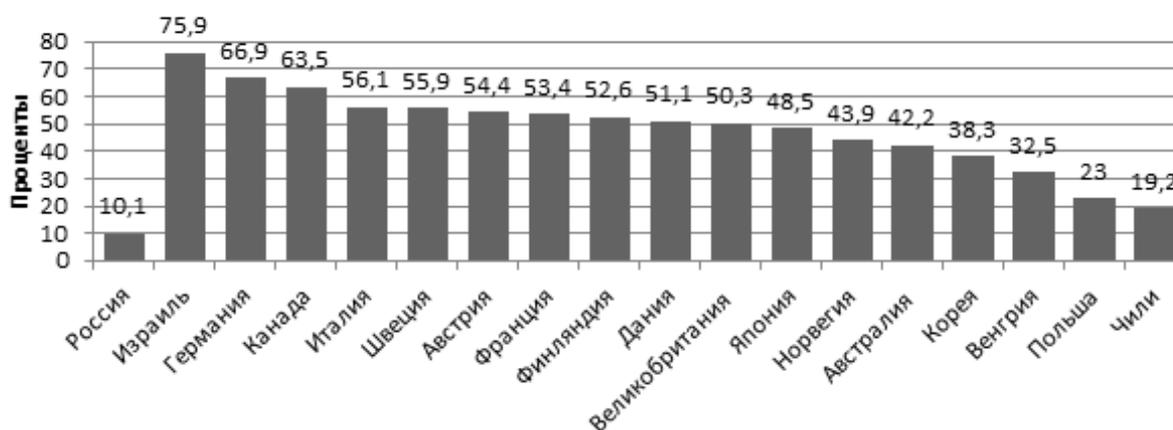


Рис.1. Совокупный уровень инновационной активности организаций по странам, 2015г.

Отечественные компании, использующие инновации в своей деятельности отстают от компаний развитых стран минимум в три раза. Используемые в фармацевтике инновационные процессы представляют основную значимость в совершенствовании производственного процесса, обновлении ассортимента и номенклатуры фармацевтической продукции, снижении ее себестоимости, внедрение новейших прогрессивных основ управления, формируют главные конкурентные преимущества. Инновационные технологические процессы оказывают большое влияние на конкурентоспособное состояние фармацевтических компаний и отрасли в целом. Во-первых, смена технологических процессов уменьшает издержки или вызывает способность их дифференциации. Во-вторых, изменение технологических процессов порождает сдвиг структуры издержек в пользу компаний или предоставляет им возможность производить уникальный продукт. В-третьих, усовершенствование технологических про-

цессов обновляет структуру фармацевтической отрасли. Стремление фармацевтических компаний улучшать технологии производства может оказать значительное воздействие на их инновационную активность, умение формировать долгосрочные конкурентные преимущества в активно изменяющейся внешней среде и на активизацию структурных преобразований в фармацевтической сферы в целом [6, с. 131].

Трудности освоения инновационных технологий в фармацевтическом комплексе являются ключевыми для большинства индустриально развитых стран мира. Иностранные фирмы стремительно ввозят фармацевтические ресурсы на российский рынок. В апреле – мае 2016 года на аптечном рынке Российской Федерации находилось 1045 компаний-изготовителей лекарственных препаратов.

Обратимся к (рис. 2), где показано соотношение объемов продаж отечественных и импортных препаратов в России.

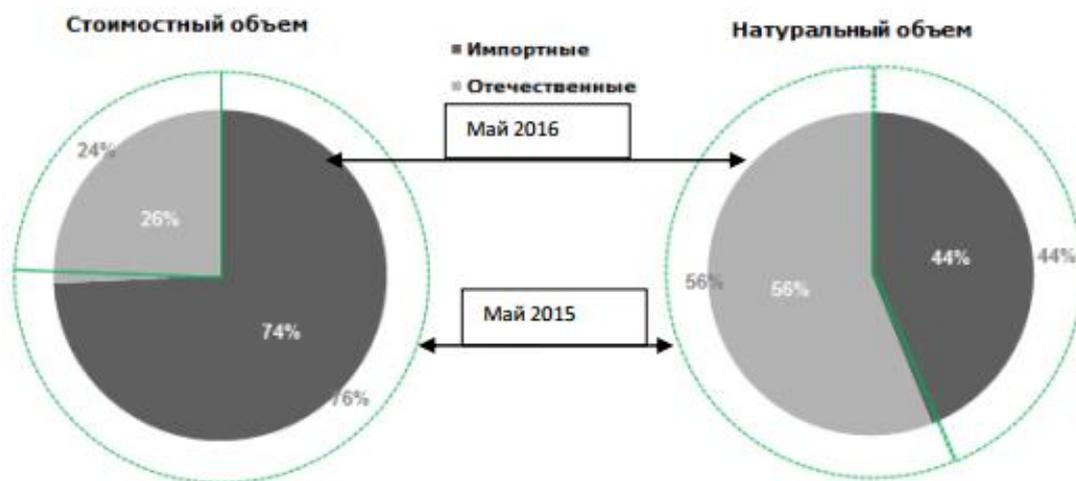


Рис. 2. Соотношение объемов продаж импортных и отечественных лекарственных препаратов на рынке России в мае 2016 г., %

Доля лекарственных средств российского производства от общего объема рынка по итогам мая 2016 г. составила 26 % в стоимостном выражении и в 56 % в натуральном. Соответственно лекарства зарубежного производства преобладали в стоимостном объеме рынка – 74 % по итогам месяца, и составили 44 % в натуральном объеме рынка. Как показывает рисунок, объем продаж импортных лекарств на российской рынке опережает отечественных производителей практически в два раза [2, с. 32].

Все больше и больше зарубежных компаний запускают или рассчитывают к запуску заводы по изготовлению фармацевтических препаратов на территории России Федерации. Однако на данном пути они сталкиваются со смежными вопросами, начиная со способов финансирования производства и заканчивая строительством, запуском в эксплуатацию и получением различных разрешений на реализацию деятельности. В связи с этим увеличивается необходимость в технологах фармацевтического производства, профессионалах по лицензированию, специалистах складского комплекса и службы качества.

Трудность заключается в том, что их весьма недостаточно на российском рынке, так как в период спада фармацевтического производства многие из них переквалифицировались, а тот, кто остался в отрасли, не имеет практики работы согласно новым стандартам и английского языка.

Таким образом, фармацевтические компании, действующие на территории России, встречаются огромным числом трудностей:

- государственное регулирование цен;
- сложная система регистрации и перерегистрации лекарственных средств;
- система госзакупок;

- особое внимание антимонопольных органов и др.

Известные предприятия, такие как Роснано, Сколково, Российская венчурная компания, имеющие в своем составе инвестиционные фонды, занимаются как поиском инновационных разработок, так и последующим финансированием проектов в рамках федеральной программы «Фарма-2020». Межгосударственная инновационная политика в странах Содружества должна создаваться на базе анализа текущего состояния инновационной деятельности в каждом из государств, комплексного подхода к решению общих вопросов инновационной политики. Имеются системные проблемы, мешающие инновационному формированию отечественного фармацевтического комплекса и национального рынка. Проблема модернизации фармацевтического комплекса по переводу российской экономики на инновационное направление в экономической литературе практически не разработана [3, с. 85].

Главная задача федеральной программы «Фарма-2020» состоит в импортозамещении. В основе данной стратегии находится подход, базирующийся на постепенном переходе от изготовления простых товаров к наукоемкой и высокотехнологичной продукции посредством увеличения степени формирования производства и технологий, создания широких слоев населения. Стратегия импортозамещения основывается на развитии всего производства, повышении качественных свойств производимого продукта, технологическом перевооружении и инновационном развитии. Стратегия содержит четыре особо важные задачи:

- обеспечить национальную лекарственную безопасность через гарантированное производство определенных препаратов и субстанций в РФ;
- увеличить рыночную долю качественных отечественных препаратов;
- вывести на рынок инновационные отечественные препараты;
- создать экспортоспособные отечественные препараты, которые обладают новыми механизмами действия.

На (рис.3) представлена динамика рынка фармацевтической продукции в целом и рынка отечественной фармацевтической продукции в период с 2009 по 2014 года.



Рис. 3. Динамика рынка фармацевтической продукции в целом и рынка отечественной фармацевтической продукции в период с 2009 по 2014 года.

Как видно из (рис. 3), отечественные лекарственные средства производства имеет повышательную тенденцию, с каждым годом происходит рост, однако в общей доле рынка фармацевтической продукции все же наблюдается отрицательная тенденция.

Наряду со стратегией, в ноябре 2014 года была утверждена Государственная программа «Развитие фармацевтической и медицинской промышленности» на 2013-2020 годы. Итоги функционирования данной программы должны быть:

- Импортозамещение в фармацевтической и медицинских отраслях промышленности;
- Увеличение инвестиционной активности российских организаций путем создания и модернизации производств;
- Повышение доли медицинских изделий и лекарственных средств отечественного производства;

- Создание высокопроизводительных рабочих мест.

Необходимость и важность данных документов для модернизации отечественной фармацевтической индустрии несомненна.

Невзирая на все трудности, в рамках Госпрограммы был разработан ряд постановлений, касающихся дополнительной поддержки в виде предоставления субсидий из федерального бюджета российским организациям на компенсацию доли расходов, понесённых при осуществлении проектов по организации производства и клинических испытаний лекарственных средств и фармацевтических субстанций [2, с. 31].

Как показывает практика, стратегия импортозамещения зачастую выглядит следующим образом: отечественные компании производят препараты либо устаревшие, либо на базе исключительно импортного сырья, вместо того, чтобы самостоятельно разрабатывать собственные прорывные инвестиционные продукты, под которые необходимы большие инвестиционные вливания и новые технологии. Это является еще одним доказательством того, что комплексное изменение отрасли невозможно без создания или совершенствования механизмов управления, как отраслью в целом, так и отдельными предприятиями в частности. Необходимо изменение механизма производства, переход всех фармацевтических компаний на компании полного цикла. Поэтому крайне важно в построении системы управления гармонизировать бизнес-процессы организации в соответствии со стандартами, принятыми в данной отрасли.

В современной фармацевтической промышленности всех развитых стран важным инструментом управления предприятием является стандарт GMP (Good Manufacturing Practice), представляющий собой систему норм, правил и указаний в отношении производства. К основным преимуществам данного стандарта для отечественных компаний можно отнести:

- Увеличение конкурентоспособности и стабилизация качества выпускаемой продукции;
- Получение преимущества при участии в тендерах, конкурсах на получение заказов;
- Выход со своей продукцией на зарубежные рынки.

Стандарты GMP занимаются регулировкой и оценкой параметров производства и лабораторной проверки, это необходимо в современных условиях, так как особое внимание акцентируется на постоянном и непрерывном улучшении качества производимой продукции, её безопасности для потребителей [1, с. 36].

Определить сроки полного перехода российских фармацевтических компаний на стандарт GMP очень тяжело, в настоящее время 10-30 % отечественных предприятий работают по данному стандарту. Можно отметить основные проблемы, которые затрудняют процесс внедрения GMP:

-Фармацевтическая отрасль СССР и России долго время следовало своим путем, не замечая введение и развитие стандартов GMP на западе, соблюдая при этом лишь отечественные отраслевые нормы;

-Многие предприятия не могут работать по стандарту GMP из-за несоответствия некоторым параметрам;

-Затраты на строительство или реконструкцию в соответствии с требованиями GMP находятся на уровне 15-40 % в зависимости от видов помещений;

-Существуют существенные различия между российскими и западными GMP [4, с. 52].

Несмотря на перечисленные выше проблемы, фармацевтические компании постепенно понимают, что в условиях жесткой конкуренции на мировых и региональных рынках ключевым фактором повышения конкурентоспособности любой компании является высокое качество продукции и стремление к его постоянному улучшению, которое, обеспечивается путём управления ключевыми процессами в менеджменте предприятия.

Поэтому ещё одним важным элементом общей системы управления компанией является система менеджмента качества (СМК). Это совокупность организационной структуры, методик, процессов и ресурсов, необходимых для общего руководства качеством.

Система менеджмента качества в компании базируется на восьми главных принципах концепции TQM (Total Quality Management): ориентация на потребителя; лидирующая роль руководства; вовле-

ченность работников; процессный подход; системный подход к менеджменту; постоянное совершенствование; принятие решений основанное на фактах; взаимовыгодные отношения с поставщиками. Для успешной деятельности организации должны обеспечивать возможность реализации всех этих ключевых принципов, освоенных передовыми международными компаниями. Они и составляют основу международных стандартов в области управления качеством ISO серии 9000 [3, с. 90].

Использование СМК на основе стандарта ISO позволяет организациям:

- определять четкие цели, задачи, методы управления организацией;
- регулировать взаимодействие между специалистами и отделами, а также распределять полномочия и ответственность;
- разрабатывать единые требования к составлению и оформлению документации;
- определить требования к важнейшим процессам, влияющим на качество и оформить эти требования в виде документированных процедур (стандарты предприятия);
- сконцентрировать внимание на предупреждении ошибок и отклонений от установленных требований;
- постоянно улучшать качество предоставляемых услуг, качество работы персонала предприятия.

Фармацевтические предприятия во всем мире, чтобы соответствовать законодательным и рыночным требованиям, вынуждены внедрять одновременно несколько систем менеджмента. Например, при производстве лекарственных средств в мировом масштабе действует документ ICH Q10 «Фармацевтические системы качества», объединяющий требования стандартов GMP и ISO. Это может создавать дополнительные трудности в эффективном управлении предприятием. Решить их может помочь внедрение на фармацевтических предприятиях интегрированных систем менеджмента (ИСМ). Под интегрированной системой менеджмента понимается система, отвечающая требованиям двух или более международных стандартов, функционирующая как единое целое [5, с. 56].



Рис. 4. Схема интегрированной системы менеджмента качества фармацевтического предприятия.

Процесс построения ИСМ происходит в соответствии со следующим алгоритмом (рис. 4). На первом этапе рассматриваются процессы, действующие на предприятии. Далее последовательно устанавливаются требования к их входам и выходам, оцениваются риски и возможности их устранения, устанавливаются и внедряются механизмы контроля, проводятся измерения, их результаты анализируются, определяются и внедряются мероприятия по улучшению системы. При разработке ИСМ необходимо избегать поверхностного несистемного подхода к её внедрению. Так формальное объединение элементов разных стандартов может привести к отсутствию эффекта от внедрения системы [6, с. 129].

Инновационная активность - неотъемлемая часть фармацевтических компаний, повышение ко-

торой, должно осуществляться на всех этапах реструктуризации и производства наукоемкой фармацевтической продукции. Компаниям необходимо применять весь арсенал эффективных методов и инструментов регулирования. Эти инструменты создают комплекс, представляющий собой: стратегию импортозамещения, которая дает сильный стимул инновационному прорыву и структурным преобразованиям, которые являются необходимым условием повышения конкурентоспособности фармацевтической отрасли России. Данный инструмент начнет работать благодаря систематизации, а именно: переход на международный стандарт GMP, который дает право выхода на зарубежные рынки, система менеджмента качества, система экологического менеджмента, концепция TQM, которая позволяет вовлечь работников в процесс совершенствования, давать стимулы для их деятельности. Также компаниям необходимо формировать эффективные информационные механизмы, которые будут обеспечивать разработку и принятие обоснованных инновационных и инвестиционных решений в сфере производства и потребления.

Список литературы

1. Комаров. А.В, Петров А.М. Стратегия импортозамещения как фактор повышения конкурентоспособности фармацевтических компаний // Внешнеторговая деятельность. – 2016. - № 4. – С. 51-56.
2. Мысаченко В.И. Совершенствование государственного управления инновационной деятельности фармацевтических предприятий // Знание. Понимание. Умение. – 2014. – №4. – С. 54-59.
3. Фармацевтический вестник [Электронный ресурс] // Выбор каналов коммуникаций. – Электронные данные - URL: <http://www.pharmvestnik.ru/> (дата обращения 18.04.2018)
4. Петров А.М. Роль международных стандартов ISO и GMP в управлении компанией фармацевтической промышленности // Научные обзоры. – 2016. - № 6. – С. 127-133.
5. Ершова. Е.В. Интегрированные системы менеджмента в здравоохранении. Подходы к внедрению на фармацевтическом предприятии / Ершова. Е.В, Брескина. Т.Н. Гончаров. Н.Г // Здравоохранение. – 2014. – № 15. – С. 36-39.
6. Жуков. Д.В. Критерии эффективности управления инновационной активностью фармацевтических предприятий // Экономика. – 2015. – № 8. – С.31-33.
7. Новости GMP [Электронный ресурс] // Импорт ЛП в Россию – Электронные данные – URL: <http://gmpnews.ru/> (дата обращения 20.04.2018)
8. Клунко. Н.С. Инновационная стратегия фармацевтического комплекса: Российские тенденции и зарубежный опыт // Проблемы развития экономики. – 2013. - № 3. – С. 85-91.

© М.В.Чиков, У.С. Мяделец, 2018

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

УДК 330

ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ КАК ИНСТРУМЕНТ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

ШАВЛО ИРИНА МИХАЙЛОВНА,
КРИКУНОВА ИРИНА АЛЕКСАНДРОВНА

студентки

АНО ВО «Белгородский университет кооперации, экономики и права»

Аннотация: Экономическая безопасность предприятия, его стабильное положение и развитие, наряду с другими факторами, также определяется финансовой устойчивостью, под которой понимается состояние финансовых ресурсов, при котором предприятие, свободно маневрируя денежными средствами, способно путем эффективного их использования обеспечить бесперебойный процесс хозяйственной деятельности, а также затраты по его расширению и обновлению.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, показатели финансовой устойчивости, платежеспособность, показатели ликвидности

FINANCIAL SUSTAINABILITY AS A TOOL FOR ENSURING THE FINANCIAL SECURITY OF THE ENTERPRISE

Shavlo Irina Mikhailovna,
Krikunova Irina Alexandrovna

Abstract: The economic security of an enterprise, its stable position and development, along with other factors, is also determined by financial stability, which is understood as the state of financial resources, in which an enterprise, by freely maneuvering with money, is able, through effective use, to ensure an uninterrupted process of economic activity, and also the costs of its expansion and renewal.

Keywords: financial stability, financial stability indicators, solvency, liquidity indicators

Финансовая устойчивость является важнейшей характеристикой финансовой и экономической деятельности предприятия в современных условиях хозяйствования. Если предприятие финансово устойчиво, то его экономическая безопасность на достаточном уровне. Кроме того, финансово устойчивое предприятие имеет преимущество перед другими хозяйствующими субъектами в привлечении инвестиций, получении дополнительных кредитов, выборе поставщика и партнера и т.д.

Между финансовой устойчивостью и экономической безопасностью предприятия имеется тесная взаимосвязь – так, недостаточная финансовая устойчивость может привести к неплатежеспособности предприятий и отсутствию у них средств для развития хозяйственной деятельности, а избыточная – будет препятствовать развитию, отягощая затраты организации излишними запасами и резервами, что в итоге, может привести к ослаблению противостояния предпринимательским рискам и угрозам.

Финансовая устойчивость как экономическая категория выражает такую систему экономических отношений, при которых предприятие формирует платежеспособный спрос, способно при сбалансиро-

ванном привлечении кредита обеспечивать за счет собственных источников активное инвестирование и прирост оборотных средств, создавать финансовые резервы, участвовать в формировании бюджета [2].

Многие экономисты отождествляют финансовую устойчивость с платёжеспособностью, финансовой независимостью, прибыльностью и ликвидностью.

В тоже время другими исследователями отмечено, что финансовая устойчивость понятие более широкое, чем платёжеспособность, поскольку включает в себя оценку различных сторон деятельности хозяйствующего субъекта.

При этом, ряд ученых финансовую устойчивость организации определяют наличием и удельным весом собственных оборотных средств.

Обобщая вышеизложенное можно сказать, что понятие «финансовая устойчивость организации» определяется, прежде всего, уровнем стабильности в тенденциях развития финансового механизма предприятия.

Из этого следует, что организация может обладать положительной или отрицательной финансовой устойчивостью.

Первая имеет место в случае поступательного развития предприятия, экономического роста, вторая – при устойчивых тенденциях к спаду и возможному банкротству.

Оценка финансовой устойчивости предприятия приобретает все большее значение в вопросах обеспечения его экономической безопасности, поскольку отражает степень обеспечения запасов и затрат собственными и заемными источниками их формирования, соотношением объемов собственных и заемных средств и, таким образом, характеризуется системой абсолютных и относительных показателей.

К абсолютным показателям относят сумму собственных оборотных средств (чистого оборотного капитала) и нормальных источников формирования запасов.

К относительным показателям финансовой устойчивости относятся коэффициенты, характеризующие финансовую структуру капитала.

Расчет финансовой устойчивости по обозначенным показателям может выявить соответствующий ее тип, исходя из полученных данных.

Так, абсолютно устойчивым считается предприятие, у которого величина собственного капитала (СК) превышает сумму запасов (Зап) и внеоборотных активов (ВА):

$$\text{Зап} + \text{ВА} < \text{СК} \quad (1)$$

Предприятие имеет нормальную устойчивость, если сумма собственного капитала (СК) и долгосрочных заемных средств (ДО) превышает сумму запасов (Зап) и внеоборотных активов (ВА):

$$\text{Зап} + \text{ВА} < \text{СК} + \text{ДО} \quad (2)$$

Предприятие находится в неустойчивом финансовом состоянии, если сумма запасов (Зап) и внеоборотных активов (ВА) покрывается собственным капиталом (СК), долгосрочными заемными средствами (ДО), а также краткосрочными займами и кредитами (КО):

$$\text{Зап} + \text{ВА} < \text{СК} + \text{ДО} + \text{КО} \quad (3)$$

Кризисное положение, когда к описанным в предыдущем пункте факторам добавляется хроническая убыточность и хронически просроченная задолженность). Эти соотношения можно представить в иной форме [3]:

$$(\text{ВНА} + \text{Запасы}) \leq \text{СК} + \text{ЗСД} + \text{ЗСК}; \text{ДЗ} \geq \text{КЗ} \quad (4)$$

Наряду с этим, одним из важнейших критериев оценки финансового положения предприятия является его платёжеспособность, под которой понимается готовность возместить кредиторскую задолженность при наступлении сроков платежа текущими поступлениями денежных средств. Иначе говоря, предприятие считается платёжеспособным, когда оно в состоянии выполнить свои краткосрочные обязательства, реализуя текущие активы. Платёжеспособное предприятие является, как правило, финансово устойчивым.

Платёжеспособность предприятия складывается из двух факторов [1]:

1. Наличие активов (имущества и денежных средства), достаточных для погашения всех имеющих у организации обязательств.
2. Степень ликвидности имеющих активов достаточная для того, чтобы при необходимости реа-

лизовать их, привести в деньги в сумме достаточной для погашения обязательств.

Коэффициент обеспеченности собственными средствами рассчитывается по формуле:

$$(СК - ВнА) / ОА \quad (5)$$

и должен равняться не менее 0,1 (что часто недостижимо в российских и не только условиях).

Платежеспособность предприятия с позиции ликвидности активов анализируется посредством специальных финансовых коэффициентов – коэффициентов ликвидности:

- коэффициент текущей ликвидности - отражает возможность предприятия расплачиваться по своим текущим обязательствам с помощью текущих активов:

$$K_{тл} = ОА/ТП, \quad (6)$$

где ТП - текущие пассивы (краткосрочные обязательства).

- коэффициент быстрой ликвидности - показывает возможность погашения с помощью быстроликвидных и высоколиквидных активов своих краткосрочных обязательств:

$$K_{бл} = ОА-З/ТП \quad (7)$$

Нормативное значение для коэффициента быстрой ликвидности $K_{бл} > 0,7-0,8$.

- коэффициент абсолютной ликвидности - отражает способность предприятия с помощью высоколиквидных активов расплачиваться по своим краткосрочным обязательствам:

$$K_{абл} = ДС+КФВ/ТП \quad (8)$$

Нормативное рекомендуемое значение $K_{абл} > 0,2$.

Все обозначенное подтверждает о значимости анализа финансовой устойчивости предприятия в целях обеспечения его экономической безопасности.

Список литературы

1. Бурцев, А. Л. Анализ финансовой устойчивости организации: теория и сфера применения [Электронный ресурс] / А. Л. Бурцев // Вестник АГТУ. Серия: Экономика. – 2015. – №1. – С. 254-257.
2. Крутин, Ю. В. Оценка финансовой устойчивости промышленного предприятия / Ю. В. Крутин // Вестник Удмуртского университета. Серия «Экономика и право». – 2016. – №2. – С. 82-84.
3. Сенюгина, И. А. Критерии оценки финансовой устойчивости предприятия [Электронный ресурс] / И. А. Сенюгина // Kant. 2011.– №1. – С. 73-76.

УДК 330.8

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ РОССИИ В ПЕРИОД САНКЦИЙ

КЛИМОВСКИХ НАДЕЖДА ВАЛЕРЬЕВНА,

к.э.н., доцент

ЕФИМКИН ЯРОСЛАВ СЕРГЕЕВИЧ,

ЕФИМКИНА ЕЛИЗАВЕТА СЕРГЕЕВНА

Студенты

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный университет
имени И. Т. Трубилина»

Аннотация: Данная статья раскрывает суть проблемы санкций, введенных против России. Даны ответы на вопросы, что ждет российскую экономику, а так же как санкции повлияют на банковскую систему России. Приведены данные импортированного товара Россией за 2013 год. Выявлена положительная сторона санкций для Российской Федерации.

Ключевые слова: экономика, санкции, экспорт, импорт, банковская система, рынок, экономическая безопасность.

ECONOMIC SECURITY OF RUSSIA IN THE PERIOD OF SANCTIONS

Klimovsky Nadezhda Valerevna,
The Efimkin Yaroslav Sergeevich,
Efimkina Elizabeth Sergeevna

Abstract: this article reveals the essence of the problem of sanctions imposed on Russia. Answers are given to the questions, what awaits the Russian economy, as well as how the sanctions will affect the banking system of Russia. The data of imported goods to Russia in 2013. The positive side of sanctions for the Russian Federation is revealed.

Keywords: economy, sanctions, export, import, banking system, market, economic security.

Экономическая безопасность является, в первую очередь, одной из составляющих общей системы национальной безопасности государства, а также важной качественной характеристикой экономической системы страны. Она неразрывно связана со следующими понятиями: поддержание социального мира в обществе, обеспечение обороноспособности, защита от экологических бедствий. Другим языком, экономическая безопасность, охватывает множество проблем в различных сферах жизни государства, общества, экономики.

Не так давно, в области экономической безопасности России возникла проблема, масштабы которой велики. Данная ситуация связана с введением санкционного режима против страны.

По мнению большинства экспертов, введение санкций против РФ связано с политической позицией России относительно украинского кризиса. В марте 2014 года Российская Федерация, несмотря на протест Запада, поддержала независимость Республики Крым и приняла предложение о ее вхождение в состав России. И в этот момент США и Евросоюз, Новая Зеландия, Австралия, Канада ввели в

действие первый пакет санкций против нашего государства. Данные действия предусматривали замораживание активов и введение визовых ограничений для лиц, которые были включены в специальные списки, введен запрет для компаний стран, наложивших санкции, поддерживать рабочие отношения с физическими и юридическими лицами, включёнными в списки. Помимо перечисленных ограничений, было также предпринято прекращение контактов и сотрудничества с Россией и российскими организациями в различных областях. Российская сторона посчитала, что санкции введенные ЕС и США являются неконструктивными и неприемлемы в качестве меры воздействия на Россию.

В апреле-мае было предпринято последующее расширение санкций, это было связано с обострением положения на востоке Украины. Страны, которые ввели против России санкции, выдвинули обвинения в том, что РФ подрывает территориальную целостности Украины, поставляя оружие ополченцам. Следующий виток санкций был связан с катастрофой Boeing 777 в Донецкой области 17 июля 2014 года, причиной которой, по мнению руководства ряда государств, стали действия пророссийских повстанцев, поддерживаемых Россией.

После оказанного на Россию давления, возникает ряд следующих вопросов:

- Какие последствия это повлечет для экономики РФ?
- Какое влияние окажут введенные санкции на банковскую систему страны?

Что касается первого вопроса, то можно отметить, что наибольшие препятствия возникли в сфере импорта. Это обусловлено тем, что экономика РФ достаточно зависима от ввоза продукции машиностроения, наукоемких технологий, лекарств и медицинской техники, в значительной степени и продовольствия [1, с. 94]. Основными партнерами России по импорту товаров как раз являлись страны Евросоюза, которые ввели против РФ санкции. Если экономическая составляющая соответствующих мер приобретет системный характер, то по мнению многих экспертов будет наблюдаться дефицит импортной продукции.

Рассматривая второй вопрос, можно сделать вывод, что в данной сфере потенциал для возникновения угроз экономике страны наибольший. Дело в том, что российская банковская система настолько связана с мировой, где контроль в большей степени принадлежит США и ЕС, что зарубежные финансисты фактически имеют доступ к ключевым механизмам управления ею. Счета американских и европейских банков активно используются российскими физическими и юридическими лицами. И замораживание соответствующих активов кредитно-финансовыми организациями западных стран может нанести, большой удар по предприятиям России, работающим с зарубежными банками [2, с. 51]. Со стороны стран Европейского Союза были введены санкции в отношении крупнейших российских кредитно-финансовых организаций, таких как ВТБ, Сбербанк, ВЭБ. В частности, гражданам ЕС с начала августа было запрещено приобретать некоторые разновидности ценных бумаг этих учреждений, что означало, прекращение доступа данных российских банков к рынкам капитала. Вследствие чего у них появились проблемы с выплатой текущих долговых обязательств, оформлением новых займов и инвестициями.

В ответ на введенные против РФ санкции, 7 августа 2014 г., выходит постановление, о том, что Россия на год вводит запрет на импорт некоторого списка сельскохозяйственной продукции и продовольствия из США, стран Евросоюза, Канады, Австралии и Норвегии. Ниже представлены данные импортированного товара Россией за 2013 год (табл. 1).

- Канада. Общая сумма запрещенных для импорта в РФ товарных позиций (без учета молочной продукции на основе растительных жиров) составила около \$370 млн, это приблизительно составляет 20% от общего объема импорта из Канады в РФ в 2013 г. (\$1,8 млрд).
- Австралия. Общая сумма запрещенных для импорта в РФ товарных позиций (без учета молочной продукции на основе растительных жиров) составила \$182,2 млн, это приблизительно составляет 22,2% от общего объема импорта из Австралии в РФ в 2013 г. (\$815,2 млн).
- Страны ЕС. Около 62% от общего объема импорта из ЕС в РФ в 2013 г.

Таблица 1

Данные импортированного товара Россией за 2013 год

Наименование продукции	США	Страны ЕС
Мясо рогатого скота, свинина.	55,9 тонн - \$697тыс., 5,9 тыс. тонн - \$19млн.	31,8 тыс. тонн - \$144,6 млн; 365 тыс. тонн – \$1,3 млрд.
Мясо птицы	266 тыс.тонн – \$337 млн.	72 тыс.тонн - \$94,8 млн
Молочные изделия	18,7 тонн - \$ 32тыс.	416 тыс.тонн – 1,7 млрд.
Овощи	194 тыс. т - \$7,9 млн.	905 тыс.тонн - \$935 млн.
Фрукты и орехи	53тыс. тонн – \$220 млн.	1,4 млн. тонн – \$1,5 млрд.

Из вышеперечисленных данных можно увидеть масштаб потерь за 2014 год, для стран против которых Россия выдвинула ответные санкции. Причем эти потери предусмотрены лишь в продовольственной сфере.

Многие экономисты считают, что санкции ЕС – превосходный повод для налаживания дел в экономике РФ, которая, в силу сильной ориентированности на экспорт нефти, развивается не столь динамично, как могла бы. Данная преграда, как сейчас можно наблюдать, послужила неким толчком для развития новых, в некоторой области, наиболее выгодных, международных экономических отношений [3, с. 159]. Наибольший потенциал, присутствует в сфере, наиболее болезненной для российской экономики, импортозамещения. Россия имеет достаточное количество ресурсов - как в аспекте производственных мощностей и сырья, так и в плане научной составляющей, чтобы производить основную часть товаров, импортируемых из-за рубежа.

Бесспорно, урон от западных санкций для Российской Федерации весьма существенен. При этом российские политические деятели и многие специалисты, по этому вопросу констатируют, что давление всемирного сообщества на наше государство бесполезно и бессмысленно. Данные действия причиняют вред не столько политическим интересам, сколько всеобщему бизнесу и гражданам, которые живут в противоборствующих странах.

В данный период времени России удаётся справляться с воздействием санкций, более того - отечественные производители активно осваивают освободившиеся отрасли и наращивают производство. Однако, если рассматривать в глобальном масштабе, то видна глубокая взаимосвязь и зависимость экономики России от мировой. А значит, необходимо будет договариваться и совместно искать пути выхода из сложившейся ситуации. Но в целом, экономическое развитие России на современном этапе показывает, что экономика нашей страны окрепла и даже в условиях внешней изоляции и давления продолжает эффективно работать.

Список литературы

1. Климовских Н.В., Шулимова А.А. МАКРОЭКОНОМИКА Краснодар, 2015. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА
2. Горская Е.В., Климовских Н.В. ВЛИЯНИЕ САНКЦИЙ НА ИСТОЧНИКИ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В РОССИЙСКИЕ БАНКИ В сборнике: СОВРЕМЕННЫЙ ВЗГЛЯД НА БУДУЩЕЕ НАУКИ сборник статей международной научно-практической конференции: в 3 частях. 2017.
3. Климовских Н.В., Искандарян Г.О. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИЙ И ИННОВАЦИЙ Краснодар, 2015.

© Н.В. Климовских, Я.С. Ефимкин, Е.С. Ефимкина, 2018

**МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И
ИНФОРМАЦИОННЫЕ
ИНСТРУМЕНТЫ В
ЭКОНОМИКЕ**

УДК 338.26

BIG DATA В БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ

САВИНОВА ОЛЬГА ВИКТОРОВНА,

к.э.н., доцент кафедры ЭиФ

КОЗЛОВА ИРИНА НИКОЛАЕВНА

студентка гр. 15ЭМ1

ФГБОУ ВО «Пензенский государственный университет»

Аннотация: В статье рассматривается применение технологии Big Data в банковском секторе. Описаны возможности оптимизации внутренних бизнес-процессов, повышение качества обслуживания клиентов и усиление безопасности обслуживания посредством использования Big Data.

Ключевые слова: Big Data, банковский сектор, банки, информация, информационные технологии

BIG DATA IN THE BANKING INDUSTRY

Savinova Olga Viktorovna,**Kozlova Irina Nikolaevna**

Abstract: The article deals with using Big Data in the banking industry. The article considers possibilities of internal business processes optimization, improving customer service and enhancing the safety of service provided through using of Big Data.

Key words: Big Data, banking industry, bank, information, IT

С развитием технологий в финансовом секторе традиционные направления оказания финансовых и иных услуг подвергаются изменениям, в результате чего появляются инновационные продукты и сервисы для конечных потребителей.

В мире отмечаются следующие тенденции, которые свидетельствуют о большом потенциале дальнейшего роста доли цифровых финансовых услуг:

— к 2020 г. 35–50% клиентов банковского сектора будут пользователями мобильного банка;

— 82% финансовых организаций ожидают увеличения числа партнерств с финтех-компаниями в ближайшие 3–5 лет;

— 56% финансовых организаций включили цифровую трансформацию в основу стратегии своего бизнеса;

— инвестиции в финтех-компании в 2016 г. составили 24,7 млрд. долл. США (за первое полугодие 2017 г. – 11,6 млрд. долл. США), что в два раза выше уровня 2013 г. и свидетельствует о высоких темпах роста финтех-индустрии. [1]

В современных условиях базы данных являются критически важным элементом современной инфраструктуры и оказывают значительное влияние на общую производительность компании, так как являются источником данных. Производительность баз данных зависит от таких параметров как алгоритм и структура данных, способности подсистемы ввода-вывода (скорость считывания информации), инструментов масштабирования и разделения нагрузки. Соответственно, необходимо оптимизировать систему, чтобы увеличить пропускную способность и уменьшить время отклика, что возможно с внедрением баз Big Data.

Результаты опроса Economist Intelligence Unit survey подтверждают положительный эффект от внедрения Big Data. 46% компаний заявляют, что с помощью технологий Big Data они улучшили кли-

ентский сервис более, чем на 10%, 33% компаний оптимизировали запасы и улучшили продуктивность основных активов, 32% компаний улучшили процессы планирования. [2]



Рис.1. Результаты опроса Economist Intelligence Unit survey [2]

Использование технологии Big Data в банковском секторе позволяет решать следующие задачи: борьба с мошенничеством за счет отслеживания несанкционированных транзакций; контроль за соблюдением законов и требований; снижения рисков потери данных; оптимизация внутренних процессов и совершенствование обслуживания клиентов.

Данные McKinsey за 2017 г. свидетельствуют, что 76% крупнейших американских банков используют Big Data для привлечения клиентов, улучшения коммуникаций и повышения лояльности. По оценкам Gartner, 34% банков в мире уже инвестировали в развитие этих технологий. При этом именно финансовая индустрия владеет четвертью всех пользовательских данных в мире, оценивала McKinsey в 2013 г.[3]

На сегодняшний день одной из важнейших потребностей клиента является получения персонализированных решений их финансовых задач. Для банков и страховых компаний, для которых важнейшую роль играет клиентоориентированность и возможность привлечения интернет-активных клиентов, особенно важно использовать Big Data. Посредством применения данной технологии появляется возможность собирать более полную информацию о клиентах, исходя из их личных предпочтений и ограничений формировать персонализированные предложения, а также на основе полученной информации проводить точную оценку платежеспособности потенциальных клиентов.

Применение Big Data и машинного обучения позволяет анализировать взаимосвязи, обрабатывать неструктурированные данные (в том числе из внешних источников) и использовать полученные результаты для выявления подозрительных операций и прогнозирования и предотвращения потенциальных рисков.

Например, банк HSBC внедрил технологии Big Data в состав решения для противодействия мошенничеству с кредитными картами. В результате эффективность службы по выявлению случаев мошенничества повысилась в три раза, а точность его выявления — в десять раз. За первые же две недели эксплуатации семь специалистов службы безопасности HSBC выявили новые криминальные группы и схемы с общим потенциальным ущербом более \$10 млн.[4]

Противодействие мошенничеству также может быть осуществлено посредством объединения инструментов геоаналитики и Big Data. Например, если в банк поступает заявление от клиента о потере карты и в то же время с данной карты осуществляется списание средств, идентифицировав местонахождение телефона клиента, банк может распознать несанкционированную транзакцию и заблокировать её.

Таким образом, в банковском секторе технологию Big Data необходимо использовать для оптимизации внутренних процессов организации, не вынося детальную информацию на клиента. Способность Big Data параллельно обрабатывать и хранить большие объемы данных значительно ускоряет процессы проведения операций и уменьшает стоимость хранения данных. Использование возможностей данной технологии позволяет повышать уровень обслуживания клиентов, предоставлять уникальные персонализированные предложения. В сфере повышения уровня безопасности Big Data дает возможность отслеживать нетипичное поведение клиентов и блокировать несанкционированные транзакции. Сложности, связанные с использованием Big Data заключаются в отсутствии законодательного регулирования связанного с распоряжением, хранением и передачей таких данных. Также отсутствуют специалисты, которые одинаково хорошо владеют отраслевой спецификой, подходами, инструментами и методами обработки больших данных.

Список литературы

1. Информация Банка России “Основные направления развития финансовых технологий на период 2018-2020 гг.” URL: <https://www.cbr.ru/fintech/> (дата обращения: 18.03.2018).
2. Аналитический обзор рынка Big Data. Московская Биржа URL: <https://habrahabr.ru/company/моех/blog/256747/> (дата обращения: 20.03.2018).
3. Big data для банкира // Вестник ВШЭ №14-25 октября. URL <https://www.vedomosti.ru/partner/articles/2017/10/23/739068-uznat-vse> (дата обращения: 20.03.2018).
4. Казанская Е. А. Инновации в банковской сфере // Молодой ученый. — 2016. — №15. — С. 297-301. — URL <https://moluch.ru/archive/119/32960/> (дата обращения: 20.03.2018).
5. Осиповская А. В., Михайлин А. В. Развитие финансовых технологий в сфере банковских услуг: основные направления // Молодой ученый. — 2017. — №26. — С. 124-127. — URL <https://moluch.ru/archive/160/45022/> (дата обращения: 25.03.2018).

© О.В. Савинова, И.Н. Козлова, 2018

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ

УДК 336

СУЩНОСТЬ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ

КУДРЯШОВ В.С.,

к.э.н, доцент кафедры менеджмента

ГРЯЗНОВ А.О.,

к.п.н., начальник отдела организации НИР

ДИБИРАСУЛАЕВА Ш.З.

специалист отдела организации НИР

Северо-Западный институт управления РАНХиГС при Президенте РФ

Аннотация: В статье описана история развития ипотечного кредитования в России. Определены отличительные черты ипотеки и ипотечного кредитования. Рассмотрены модели ипотечного кредитования, также проведен сравнительный анализ процентных ставок по ипотечным кредитам в разных странах.

Ключевые слова: ипотека, ипотечное кредитование, процентные ставки.

THE ESSENCE OF MORTGAGE CREDITING

Kudryashov Vadim Sergeevich,**Gryaznov Anton Olegovich,****Dibirasulaeva Shahruzat Zulpukarovna**

Abstract: The article describes the history of mortgage lending in Russia. The distinctive features of mortgage and mortgage lending are determined. The models of mortgage lending are considered, also the comparative analysis of interest rates on mortgages in different countries is carried out.

Keywords: mortgage, mortgage lending, interest rates/

В России, как и во всем мире, ипотечное кредитование является одним из основных видов кредитования населения, который зарождался вместе с возникновением права собственности на землю.

Точкой отсчета считается 1754 год, когда появились первые государственные кредитные учреждения – дворянские банки, основными клиентами которых были представители петербургской знати и крупные провинциальные помещики. Особое развитие ипотека получила после отмены крепостного права 1861 году: более 20 миллионов освобожденных крестьян, нуждающихся в заемных средствах для покупки земли, получили кредит на 49 лет под 6% годовых.

Наибольшего расцвета ипотека достигла к 1914 году. Однако историю развития ипотеки в России прервала Октябрьская революция, к концу 1918 года ипотечного кредитования в стране не существовало. Возрождение ипотеки в России пришлось на начало 1990-х годов, законодательное обеспечение она получила в 1998 году. С 2005 года ипотечный рынок в России вошел в стадию активного роста. Экономический кризис 2008-2010 гг. привел к тому, что банки, обжегшись на непогашенных займах, стали ужесточать требования к заемщикам. Волна экономического кризиса улеглась к началу 2011 года, что привело к очередному этапу развития ипотеки. Следовательно, российская ипотека прошла за свою 250-летнюю историю сложный путь с препятствиями: массовое развитие периодически сменялось запретами, и в настоящее время происходит развитие ее правового института [1].

На сегодняшний день термин «ипотека» в юридическом обороте охватывает два понятия:

1. Ипотека как правоотношение – это залог недвижимости (земли, основных фондов, зданий, жилья) с целью получения долгосрочного кредита.

2. Ипотека как ценная бумага – закладная: долговой инструмент, удостоверяющий права залогодержателя на недвижимое имущество [2].

В целом, термин «ипотека» сводится к следующему определению – это одна из форм имущественного обеспечения обязательства должника, при которой недвижимое имущество остается в собственности должника, а кредитор в случае невыполнения последним своего обязательства приобретает право получить удовлетворение за счет реализации данного имущества [2].

Отличительные черты ипотеки следующие:

а) ипотека является способом обеспечения исполнения основного обязательства должника – займа или кредитного договора, договора аренды, подряда, возмещения вреда и прочее;

б) предметом ипотеки всегда является недвижимость, к которому относятся земельные участки, здания, сооружения, многолетние насаждения;

в) предмет ипотеки остается во владении должника, который является собственником, пользователем и фактическим владельцем этого имущества;

г) договор кредитора и должника об установлении ипотеки оформляется специальным документом — закладной, которая также подлежит государственной регистрации;

д) при значительном превышении стоимости залога над суммой выданного кредита ипотека дает возможность получить дополнительные ипотечные ссуды под залог того же имущества (вторая, третья ипотека);

е) при неисполнении обязательства, обеспеченного ипотекой, кредитор вправе требовать продажи заложенного имущества с публичных торгов [3].

Ипотечное кредитование – долгосрочная ссуда, выдаваемая коммерческими или специализированными банками, кредитно-финансовыми учреждениями под заклад недвижимого имущества. При этом одна сторона – залогодержатель, являющийся кредитором по обязательству, обеспеченному ипотекой, имеет право получить удовлетворение своих денежных требований к должнику по этому обязательству из стоимости заложенного недвижимого имущества другой стороны – залогодателя преимущественно перед другими кредиторами залогодателя [4]. Залогодателем может быть как и сам должник, так и третье лицо, к примеру, родственник должника, предоставляющий свое жилье в качестве залога. Сущность ипотечного кредитования заключается в том, что коммерческий банк предоставляет физическому или юридическому лицу долгосрочный кредит на покупку недвижимости под залог земли, производственных и жилых зданий, сооружений.

Объектами ипотечного кредитования могут быть: приобретение квартиры или дома, строительство квартиры в жилом доме, строительство индивидуального жилого дома, предприятия, а также здания, сооружения и иное недвижимое имущество, используемое в предпринимательской деятельности и прочее. Объектом залога могут быть другая жилая площадь заемщика или единственная площадь на которой он проживает [4].

Можно выделить следующие отличительные черты ипотечного кредита:

а) ипотечный кредит является долгосрочным займом – срок кредитования может составлять 20-30 лет и более;

б) в роли ипотеки может выступать только недвижимое имущество;

в) ипотечный кредит носит целевой характер. Главной целью его предоставления является приобретения жилья или строительства индивидуального жилья;

г) необходимость внесения заемщиком первоначального взноса на оплату части жилья за счет собственных средств в сумме, в среднем равной 10- 30% от основной стоимости приобретаемой недвижимости;

д) в течение кредитного периода заемщик регулярно выплачивает не только проценты, но и часть суммы основного долга.

На данный момент ипотечные кредиты практически не выдаются без первоначального взноса. Необходимо отметить, что размер первоначального взноса имеет существенное значение. Во-первых, заемщик показывает, что у него имеется часть собственных накопленных средств, которые он готов направить на приобретение жилья. Во-вторых, от величины первоначального взноса обратно пропор-

ционально зависит размер процентной ставки по кредиту. Ипотечные ставки с большим первоначальным взносом ниже, чем с минимальным взносом на 0,5-2% [3].

В мировой практике ипотечного кредитования различают немецкую, основанную на строительно-сберегательных кассах, и классическую американскую модели ипотечного кредитования.

Немецкая модель ипотеки является одноуровневой. Вкладчик заключает договор накопления сбережений со строительной сберегательной кассой и вносит в течение определенного срока взносы. Когда сумма взносов достигает 30-50% от стоимости квартиры, вкладчик приобретает право на получение кредита в объеме, необходимом для покупки данной недвижимости. Преимущество в том, что проценты по кредиту ниже, чем по обычному ипотечному кредиту и составляют примерно 5%. Система строительных сберегательных касс является закрытой и оторванной от финансового рынка. На сегодняшний день принцип функционирования немецкой модели заложен в работу жилищных накопительных кооперативов [5].

Американская модель ипотеки – двухуровневая схема ипотечного кредитования. На первичном рынке взаимодействуют кредитор и заемщик. Обязательным элементом ипотечного кредитования является страхование заложенной недвижимости и титула. В качестве кредиторов на первичном рынке выступают судосберегательные организации, коммерческие и ипотечные банки, а также компании по страхованию жизни и пенсионные фонды. Заемщиками являются физические лица, а залогом – жилая недвижимость. Для получения кредита заемщик обращается в банк, где предоставляет о себе необходимую информацию [6].

На втором уровне первичный кредитор, выдав ипотечный кредит, рефинансирует его, продавая права требования специализированному агентству. Данное ипотечное агентство, формируя однородный пул закладных по выкупленным кредитам, выпускает под его залог ипотечные облигации. Так привлекаются средства на финансовых рынках. Российская система ипотечного кредитования развивается по американской модели.

Величина процентной ставки, под которую кредитное учреждение выдает кредит, может быть как постоянной, так и переменной. Постоянная процентная ставка определена в кредитном договоре и не меняется в течение всего срока его действия. Переменная процентная ставка может меняться в зависимости от изменения переменной величины, предусмотренной в индивидуальных условиях договора. Значение переменной величины может меняться как в сторону уменьшения, так и в сторону увеличения [6].

Если провести сравнительный анализ процентных ставок по ипотечным кредитам в разных странах, можно выделить, что в России самые высокие процентные ставки среди развитых стран (см. таблица 1).

Таблица 1

Размеры процентных ставок по ипотечным кредитам в разных странах за 2017 г. [7]

Страна	Средний размер процентной ставки по ипотечному кредиту, %
Австралия	3,74-5,37
Австрия	3,9-4,3
Беларусь	11,5-15,95
Великобритания	3-3,25
Германия	2,6-2,78
Канада	1,98-2,24
Китай	4,5-4,9
Норвегия	3,41-4,02
Россия	10,9-14
США	3,7-4,09
Франция	1,85-2,65
Швейцария	2,25-2,95

Согласно данным таблицы 1, стоимость ипотечного кредита в банках России в 2-4 раза выше, чем у западноевропейских. Высокие ставки российских кредитных организаций зависят от реального уровня инфляции в стране и от потребностей банков.

Рассмотрев сущность ипотечного кредитования, можно сделать вывод, что понятия «ипотека» и «ипотечное кредитование» тесно взаимосвязаны, однако не идентичны. Ипотечное кредитование представляет собой систему финансово-экономических отношений, включающих в себя ипотеку как основную подсистему.

Список литературы

1. История ипотеки в России с 1754 года до наших дней. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://rusipoteka.ru/istoria_ipoteki/ipoteka_istoriya/
2. Понятие ипотеки. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://finansiko.ru/chto_takoe_ipoteka/
3. Кудряшов В.С., Черebilло С.В. Особенности и тенденции развития ипотечного кредитования в России // Инвестиции в России. 2016. № 8 (259). С. 36-40.
4. Модели ипотеки. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.vse-obipoteke.ru/izuchaem_ipoteku/modeli_ipoteki/
5. Ипотечное кредитование. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.cbr.ru/IRception/alphabet_1.pdf
6. Кудряшов В.С., Великославинский М.С. Социально-экономическое значение государственной жилищной политики в России // Инвестиции в России. 2017. № 11 (274). С. 15-18.
7. Ипотечное кредитование в цифрах. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://rusipoteka.ru/ipoteka_v_rossii/ipoteka_statitiska/

УДК 330

РАЗДЕЛЕНИЕ ТРУДА В УПРАВЛЕНИИ ОРГАНИЗАЦИИ

МОНГУШ ОЛЬГА НИКОЛАЕВНА

к.э.н., доцент

МОНГУШ АЛЕНА АЛЕКСАНДРОВНА

студент

ФГБОУ ВО «Тувинский государственный университет»

Аннотация: Важным фактором повышения результативности менеджмента является разделение труда менеджеров, т.е. специализация управленческих работников на выполнении определенных видов деятельности (функций), разграничение их полномочий, прав и сфер ответственности. Соответственно этому в организациях выделяют следующие виды разделения труда профессиональных управляющих: функциональное, структурное, технологическое, профессионально-квалификационное.

Ключевые слова: управленческий труд, разделение труда, формы разделения труда, виды разделения труда.

THE DIVISION OF LABOR IN THE MANAGEMENT OF THE ORGANIZATION

Mongush Olga Nikolaevna, Mongush Alyona Aleksandrovna

Abstract: an Important factor in improving the effectiveness of management is the division of labor of managers, i.e. specialization of managers in the performance of certain types of activities (functions), the differentiation of their powers, rights and responsibilities. Accordingly, the organizations distinguish the following types of division of labor of professional managers: functional, structural, technological, professional and qualification.

Key words: managerial labor, division of labor, forms of division of labor, types of division of labor.

В современном обществе эффективность работы компаний во многом зависит от высокой результативности труда управленческого персонала, хотя и весь коллектив принимает активное участие в решении поставленных перед организацией задач. Поэтому одной из основных проблем современного менеджмента остается повышение результатов работы управленцев. Сейчас для решения этой проблемы предлагается использовать разделение управленческого труда.

Это означает, что отдельные работники компаний, относящиеся к управленческому аппарату, специализируются на одинаковых видах деятельности или иначе, каждая группа сотрудников решает какие-то свои конкретные вопросы. Другими словами – среди них происходит разделение следующих важных элементов [1]: ответственности, прав, полномочий.

Естественно весь коллектив сотрудников компаний вносит посильный вклад в работу, однако в компаниях имеются группы менеджеров, которые занимаются планированием, контролем, организацией работы и другими функциями.

Такой подход приносит только положительные плоды, так как менеджеры не расплываются, а специализируются на узких конкретных вопросах. Они, соответственно, быстро приобретают необходимый опыт в решении вопросов каждого направления. В целом это сказывается на повышении

эффективности в работе компании. Так каждый вносит посильный вклад в общее дело.

Вся масса современных компаний различается местом расположения, сферой деятельности, размером, структурой.

Однако возможно выделить в разделении управленческого труда одинаковые черты, они имеют отношение к вертикальному и горизонтальному разделению труда сотрудников компаний [2]:

1. Вертикальное. В него входит: низовое, среднее, высшее. Менеджеры низового уровня управляют сотрудниками исполнительского труда, работающими в производстве. Основная масса менеджеров трудится в среднем уровне в разных отделах по организации производства. И, только ничтожно малая часть – администрация компаний из высшего уровня – руководит ими. На каждом уровне управленческий персонал выполняет свои определенные функции.

2. Горизонтальное разделение. Включает: руководство, принимающее решение, специалистов, разрабатывающих разные варианты решений, служащих, обеспечивающих производственный процесс.

Успех современных компаний зависит от двух элементов организации труда: разделения и кооперации. Кооперация управленческого труда – взаимодействие всех работников с целью решения одной общей цели и связанных с нею задач, главной из которых является эффективная работа компании.

Благодаря этим элементам, каждый работник имеет свою сферу компетенции, и все сотрудники четко взаимодействуют в этом управлении. Они благополучно сосуществуют, когда соответствуют таким правилам:

1. Трудятся весь рабочий день.
2. Деятельность сотрудника соответствует его квалификации.
3. Большая ответственность за результат.
4. Повышение квалификации работников.
5. Работа в полном объеме.

Только правильное разделение способствует успешной деятельности любой компании в современных обстоятельствах. По признакам выделяются следующие формы разделения управленческого труда [3].

1. Разделение труда – функциональное.

Эта форма зависит от величины компании, специфики отрасли, где она работает, объемов работы. Правильному функциональному разделению помогает классификатор. Он организует соответствие между частями компании и должностями управленческого персонала, благодаря чему устанавливаются полномочия и обязанности по всем направлениям.

2. Профессионально-квалификационное разделение.

Такая форма реализуется в профессиональных группах среди сотрудников управленческого персонала. Она устанавливает прямое соответствие между обязанностями работника и его квалификацией. Более квалифицированные работники получают сложную работу. Благодаря этой форме максимально соблюдается соответствие труда квалификации. Она также не допускает использование сотрудников на несвойственных их образованию работах.

3. Технологическое разделение труда.

Эта форма позволяет разделить труд людей одной специализации на разные виды. Так, управленческий персонал подразделяется на руководителей, специалистов и технических исполнителей. Каждая из этих категорий работников выполняет различные виды деятельности. Причем наименее дифференцирован труд тех, кто руководит коллективом компании, а наиболее – людей, выполняющих однотипные операции. Современные технические средства повышают экономию труда и качество операций.

4. Линейное разделение труда.

В основе этой формы лежит производственная структура предприятия. Она закрепляет руководителей разного уровня за всеми уровнями производства.

5. Программно-целевое разделение труда.

Эта форма позволяет образовывать временные специальные группы сотрудников для решения

очень важных задач компании, например, для запуска нового производства или усовершенствования старого, реконструкции компании или совершенствования управления и прочее. У группы определяется руководитель, разрабатывается программа, с помощью которой реализуются поставленные задачи.

Управленческий труд – это вид труда административно-управленческого персонала по реализации функций управления в компании. Этот персонал обязан эффективно вырабатывать и принимать управленческие решения [4]. В этом помогают следующие основные операции:

- постановка конкретной задачи,
- поиск и анализ необходимой для этого информации,
- необходимые расчеты,
- выработка определенных решений,
- принятие верных решений,
- подготовка документации.

Видно, что самое главное в управленческом труде – это принятие верного решения в конкретный момент.

Дело в том, что в этой деятельности существует разделение. На него влияют разные показатели и характеристики труда. Так, управленцы делятся на три категории:

- руководители, осуществляющие управление,
- специалисты, участвующие в принятии управленческих решений,
- исполнители, выполняющие вспомогательные операции.

Одна специальность сотрудников приводит к технологическому разделению. Имеется три формы такого разделения:

1. Целевая. Руководители решают несколько проблем, у которых одна цель.

2. Предметная. Данная форма свойственна специалистам, которые решают в процессе работы две-три задачи, причем однородные.

3. Операционная. Здесь работники выполняют одинаковую работу – это технические исполнители.

Работы группируются следующим образом:

- особо сложные,
- повышенной сложности,
- средней сложности,
- минимальной сложности.

Каждой группе соответствует определенная квалификация сотрудников [5].

Виды и формы управленческого труда соответствуют таким же формам кооперации. Так, в случае функционального разделения труда встает актуальность кооперации разных частей компании. Если же речь идет о технологическом разделении труда, то кооперация возникает для подразделений и сотрудников. Квалификационное разделение труда приводит к кооперации работников в подразделении.

Список литературы

1. Головачев А.С. Организация, нормирование и оплата труда: учебное пособие / Под общ. ред. А.С. Головачева. - 3-е изд., испр. - М.: Новое знание, 2012. - 603 с.
2. Ефимова Е.Г. Экономика для юристов: учебник для вузов. - М.: Флинта: Московский психолого-социальный институт, 2016. - 508 с.
3. Круть С.М. Формы разделения труда как элемент организации труда на примере АО «Владхлеб» // Молодой ученый. - 2017. - №4. - С. 483-485.
4. Монгуш О.Н. Организация, нормирование и оплата труда: учебное пособие / Ч.Г. Донгак, О.Н. Монгуш. – Кызыл: Изд-во ТывГУ, 2016. – 97с.
5. Теоретико-прикладные аспекты управления персоналом в малом среднем бизнесе: монография / О.В. Горшкова, Н.Н. Богдан, М.Ю. Дикусарова, М.Г. Масилова, Е.А. Могилевкин, А.С. Новгородов, З.В. Якимова. - Владивосток: Изд-во ВГУЭС, 2015. - 240 с.

УДК 330

ПОНЯТИЕ ИНВЕСТИЦИЙ И ПРОБЛЕМА ИХ ФОРМИРОВАНИЯ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

РОСЛОВЦЕВ ОЛЕГ ВИКТОРОВИЧ

Студент

АНО ВО «Белгородский университет кооперации, экономики и права»

Аннотация: Статья посвящена рассмотрению понятия и сущности инвестиций, проведен анализ инвестиций в основной капитал по формам собственности, а также отражена роль инвестиций в экономике страны. В статье отражаются проблемы формирования инвестиций в условиях рыночной экономики.

Ключевые слова: инвестиции, форма собственности, инвестиции в основной капитал, инвестиционная деятельность, источники финансирования инвестиций.

THE CONCEPT OF INVESTMENTS AND THE PROBLEM OF THEIR FORMATION IN THE MARKET ECONOMY

Roslovtsev Oleg Viktorovich

Annotation: The article is devoted to the concept and essence of investments, the analysis of investments in fixed assets by forms of ownership, as well as the role of investments in the economy of the country. The article reflects the problems of investment formation in a market economy.

Key words: investment, ownership, investment in fixed assets, investment activity, sources of investment financing.

Понятие «инвестиции» - это одно из наиболее используемых понятий в экономике, так как для увеличения темпов экономического роста необходимо аккумулировать внутренние инвестиционные процессы и создать условия для привлечения иностранных инвесторов. Осуществление этих процессов невозможно без участия государства, которое должно проводить последовательную и открытую инвестиционную политику.

В экономической литературе под инвестициями, как правило, понимают вложения финансовых и материально-технических средств с целью получения социального, экологического и экономического эффекта. Важно отметить, что любая форма инвестирования предполагает вложения капитала в настоящее для получения результатов в будущем. Инвестиции могут трактоваться и как обмен удовлетворения сегодняшних потребностей на удовлетворение этих же потребностей в будущем с помощью инвестиционных благ. По-другому можно сказать, что инвестиции куда-либо - это соглашение лишить себя в настоящее время отдельных благ ради надежды получить в будущем доходы и услуги, которые будут превосходить стоимость этих благ в настоящее время. Реализуется этот обмен во времени благодаря функционированию экономической системы в целом, а сущность инвестирования заключается в формировании материальной основы экономической системы [11].

Для понимания, в чем заключается экономическая сущность инвестиций, не обойтись без первоначального рассмотрения общего понятия инвестиций. Ранее понятие «инвестиции» были приравнены к сбережениям и рассматривались только в такой связке.

Инвестиционная деятельность предполагала, что инвестор проводит ее только за счет имеющихся у него накоплений. Но это не совсем так - сбережения не всегда становятся инвестицией, они

могут просто находиться без движения.

По этой причине нельзя считать, что инвестиции равны сбережениям. Также инвестиции рассматривались как вложение накопленного капитала в расширение производства. Понимание инвестиций в призме капиталовложений в основные фонды, развитие промышленности и сельского хозяйства характерно для советского периода.

Сейчас же в условиях рыночных отношений и рыночной экономики понятие инвестиций имеет более широкое определение. Существуют различные модификации определений понятия «инвестиции», отражающие множественность подходов к пониманию их экономической сущности, некоторые авторы рассматривают инвестиции как совокупность произведенных затрат, а некоторые как вложение капитала [4]; в качестве основных ресурсов выступают денежные средства, однако капитал может вкладываться и в других формах [9]; результатом инвестиционной деятельности может быть не только достижение определенного положительного социального, экономического, инновационного эффекта, но и получение прибыли [5]; некоторые авторы отождествляют категории «инвестиции» и «капитальные вложения», однако «инвестиции» более широкое понятие, чем «капитальные вложения» [11].

Таким образом, различные трактовки понятия «инвестиции» обусловлены экономической эволюцией, спецификой конкретных этапов историко-экономического развития, господствующих форм и методов хозяйствования.

Характерные черты формирующегося рыночного подхода к пониманию сущности инвестиций представлены на рисунке 1.

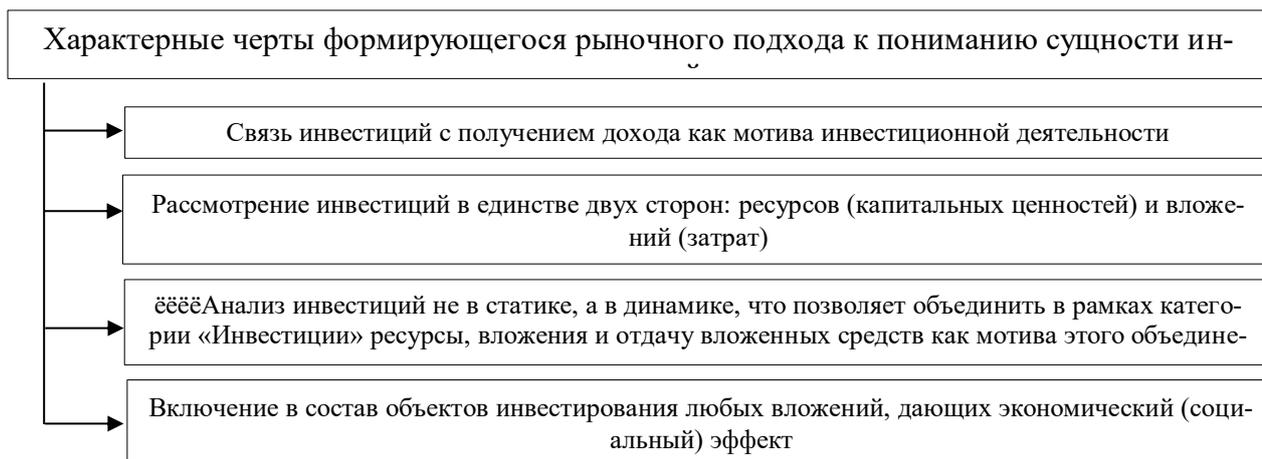


Рис. 1. Характерные черты формирующегося рыночного подхода к пониманию сущности инвестиций

Значение инвестиций в рыночной экономике отображается в их определении. Действительно, к ним могут быть отнесены обычные денежные ресурсы, банковские вклады, акции, паи и прочие ценные бумаги, а также машины, технологии, оборудование и лицензии.

Нельзя забывать и об имущественных правах и интеллектуальных ценностях, которые могут быть вложены в любой объект предпринимательской деятельности с целью получения прибыли в дальнейшем и достижения высокого эффекта социального значения. Инвестиции и их роль в экономике определяются их финансовым определением. Это, в основном, активы, вкладываемые в хозяйственную деятельность для получения дохода.

С помощью экономического определения инвестиции представлены расходами, связанными с формированием основного и оборотного капиталов. Любые изменения, произошедшие в товарно-материальных запасах, могут объясняться движениями в расходах на основной капитал [8].

Развитая инфраструктура, стратегическое географическое положение, права инвесторов, которые защищены государством, привлекательные инвестиционный климат и система налогообложения, государственная поддержка инвесторов, возможность приватизации, свободные экономические зоны,

высококвалифицированные трудовые ресурсы, достойный уровень жизни – все это преимущества для инвесторов. Распределение инвестиций в России по формам собственности за 2011-2016 гг. представлено в таблице 1.

Таблица 1
Структура инвестиций в основной капитал в Российской Федерации по формам собственности (в процентах к итогу) [7]

Показатели	2011г.	2012г.	2013г.	2014г.	2015г.	2016г.
Инвестиции в основной капитал – всего						
в том числе по формам собственности	100	100	100	100	100	100
- российская	80,6	86,2	87,8	84,5	85,8	86,3
из нее: государственная	18,8	17,2	16,9	16,8	17,2	13,9
муниципальная	3,8	3,2	3,1	3,2	3,4	2,9
частная	44,9	57,0	54,2	50,7	53,9	57
общественных и религиозных организаций (объединений)	0,1	0,04	0,03	0,04	0,04	0,1
государственных корпораций	1,2	1,6	1,7	1,7	1,7	1,7
потребительской кооперации	0,1	0,03	0,02	0,02	0,02	0,02
смешанная российская	12,9	7,5	11,9	12,1	9,5	9,7
иностранная	8,2	5,9	6,0	9,1	7,7	7,3
совместная российская и иностранная	11,2	7,9	6,2	6,4	6,5	6,4

Анализируя данные таблицы 1, можно отметить, что практически половина всех инвестиций в основной капитал в России финансируется за счет частных инвесторов. Доля их участия за анализируемый период выросла с 44,9% до 57,9% в общем объеме источников финансирования. В условиях рыночных отношений такая высокая доля частного инвестирования вполне закономерное явление, а рост данного показателя в динамике, на наш взгляд, свидетельствует о заинтересованности частных инвесторов в обновлении и расширении используемого основного капитала в различных сферах экономической деятельности [7].

В России значение инвестиций в рыночной экономике не может быть переоценено. Так, инвестиции могут быть осуществлены при создании субъектов хозяйствования с участием в долевом эквиваленте иностранного капитала. Основная проблема современного отечественного бизнеса состоит в недостаточном стимулировании привлечения иностранного капитала. Поэтому сегодня актуальными принято считать два вопроса: в какие отрасли привлечение заемных средств необходимо ограничить и в какие сферы приток дополнительного капитала должен быть осуществлен в первую очередь. Иностранные инвестиции могут быть привлечены в виде прямых и портфельных «вливаний» денежных средств [5].

Еще одно направление притока дополнительного капитала – кредиты и займы. В области финансового рынка существует и такое понятие, как реальные инвестиции, представленные капитальными вложениями в недвижимость, землю, оборудование, машины и запасные части. Такой вид инвестиций также может включать затраты оборотного капитала.

Сокращение инвестиций в государственную форму собственности и в то же время увеличение в частную и иностранную положительно влияет на экономику страны в целом. Все отрасли экономики России всегда открыты для иностранных инвестиций. Исключения составляют производство оружия, наркотических и ядовитых веществ [9].

Россия предоставляет право иностранным инвесторам создавать компании, а также свои филиалы и представительства с различным объемом инвестиций. Для компаний инвесторов действуют специальные правовые режимы в малых и средних городах, в сельской местности, в свободных экономических зонах и т.д.

Таким образом, при рассмотрении инвестиций, их экономической сущности и проблем формирования в рыночной экономики, можно сделать вывод, что они играют очень важную роль не только в отдельных отраслях, но и в экономике страны в целом. Инвестиции оказывают влияние на совокупный объем общественного производства и занятость населения нашей страны, структурные сдвиги в экономике, ее отраслях и в сферах народнохозяйственной деятельности.

При обеспечении накопления фондов предприятий, производственного потенциала, инвестиции оказывают влияние на перспективные и текущие результаты всей хозяйственной деятельности нашей страны.

Формирование и распределение инвестиционных ресурсов между объектами инвестиций достигается при помощи основной цели инвестиций – получения максимально возможной прибыли. Осуществление задач управления зависит от процесса формирования и реализации инвесторами управляющих воздействий на управляемую систему. Рациональность формируемых управляющих действий определяется возможностью достижения целей инвестиционного процесса.

Список литературы

1. Абалкин Л.И. Экономическая безопасность России: угрозы и их отражение // Вопросы экономики. - 2014. - № 12. - С. 4-13.
2. Авдийский В.И., Дадалко В.А. Теневая экономика и экономическая безопасность государства. Учебное пособие. 2-е издание. - М.: Альфа-М: ИНФРА-М, 2012. - 154 с.
3. Архипов А., Городецкий А., Михайлов Б. Экономическая безопасность: оценки, проблемы, способы обеспечения // Вопросы экономики. - 2014. - № 12. - С. 36-44.
4. Балдин К.В. Инвестиции: системный анализ и управление. 4-е изд., испр. - М.: Дашков и К, 2013. - 288 с.
5. Власенко Н.А., Кириченко И.А., Смирнов А.В. К вопросу об оценке инвестиций в основной капитал // Вопросы статистики. - 2015. - № 12. - С. 5-20.
6. Глаголев С.Н. Актуальные проблемы инвестиций и инноваций в современной России. - М.: Директ-Медиа, 2014. - 426 с.
7. Инвестиции в России. 2016: Статистический сб. - М.: Росстат, 2015. - 190 с.
8. Кравченко Т.Е. Инвестиционная стратегия модернизации экономики России: автореферат дис. канд. экон. наук. - Краснодар, 2013. - 24 с.
9. Насыбулина В.П., Кравченко Т.Е. Инвестиционный фактор как основа стратегии модернизации экономики России // Сфера услуг: инновации и качество. - 2014. - № 9. - С. 23-30.
10. Пидяшова О.П. Статистическая оценка инвестиционной активности иностранных инвесторов // Сфера услуг: инновации и качество. - 2013. - № 14. - С. 31-39.
11. Теплова Т.В. Инвестиции. - М.: Издательство Юрайт; ИД Юрайт, 2014. - 782 с.

УДК 331.1

ОРГАНИЗАЦИОННАЯ КУЛЬТУРА И ЕЕ РОЛЬ В СОВРЕМЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

ЩЕРБАТЕНКО АННА ОЛЕГОВНА

Магистрант
ФГБОУ «Воронежский государственный университет»

Анотация: Большинство современных организаций уделяет внимание соблюдению и развитию организационной культуры, которая является важным системным элементом в деятельности компании. От того, насколько будет гармонична организационная культура в организации, зависит не только ее текущее состояние, но и будущее развитие.

Ключевые слова: организация, персонал, менеджмент, организационная культура

ORGANIZATIONAL CULTURE AND ITS ROLE IN MODERN ORGANIZATIONS

Shcherbatenko Anna Olegovna

Abstract: Most modern organizations pay attention to the observance and development of organizational culture, which is an important system element in the activities of the company. Not only the current state of the organization, but also the future development depends on how harmonious the organizational culture will be in the organization.

Keywords: organization, personnel, management, organizational culture

В современное время актуально считать, что организационная культура представляет собой мощный стратегический инструмент, который дает ориентир всем подразделениям и отдельным работникам на достижение общих целей и задач, мобилизует инициативу сотрудников, обеспечивает преданность и упрощает общение.

Каждый руководитель заинтересован в создании эффективной организационной культуры, чтобы каждый работник понимал ее и придерживался. Процесс управления организационной культурой можно рассматривать как целенаправленное воздействие руководителей организации на изменение системы организационной культуры.

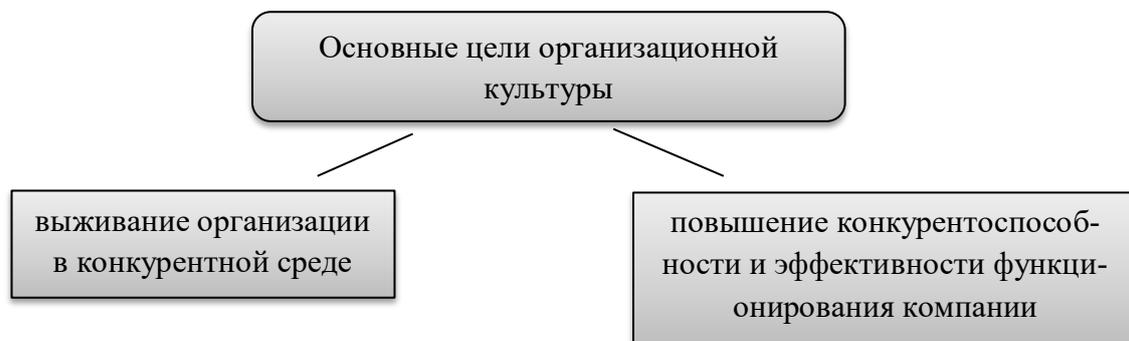


Рис. 1. Основные цели организационной культуры

Субъектами управления организационной культурой выступают руководители организации, специалисты службы управления персоналом, также неформальные лидеры и просто авторитетные сотрудники. [1, с.78]

Как уже говорилось, руководитель – элемент организационной культуры. Руководитель должен обладать лидерскими качествами, поскольку его функция – воздействовать на сотрудников, побуждать их действовать для выполнения цели. Однако, быть руководителем не означает быть лидером. Зачастую позицию лидера занимает наиболее активный сотрудник, который предлагает новые идеи и подходы, а функция руководителя – это преимущественно решение организационных вопросов. Руководитель должен стремиться к тому, чтобы быть не формальным, а подлинным лидером. Лидерство предполагает участие в процессе совершенствования организационной культуры, что в свою очередь, способствует эффективной деятельности организации по достижению стратегических целей.

Практика показывает, что со сменой руководителя изменяется также и организационная культура. Каждому руководителю присущ свой подход к управлению людьми, свой стиль управления, конкретные методы и формы воздействия. Лидер задает тип организационной культуры – каков лидер, такова и организационная культура. Поэтому следует учитывать стиль управления.

Организационная культура формируется в процессе функционирования организации и включает различные аспекты деятельности руководителя:

1. Контроль со стороны руководителя в различных ситуациях.
2. Разрешение конфликтных ситуаций.
3. Методы и формы обучения сотрудников, оказание помощи в работе.
4. Система критериев для поощрений и должностного роста, на которые опирается руководитель.

[2, с.160]

5. Критерии подбора, найма, продвижения и увольнения сотрудников.

6. Вовлеченность в церемонии. Придерживаясь определенного стиля управления, руководитель использует различные инструменты и формы власти, оказывая влияние на подчиненных, и тем самым поддерживая организационную культуру. Принятый стиль управления может повышать удовлетворенность работой и стимулировать производительность труда сотрудников. Тем не менее, не существует единственно верного стиля управления, а преимущества каждого рассматриваются для конкретной организации и ситуации.

Руководитель является ведущим и организующим звеном в системе управления организации, именно поэтому важнейшей функцией руководителя является создание, изменение и поддержание организационной культуры. Личность руководителя и стиль управления сотрудниками определяют направления формирования и специфику организационной культуры.

По нашему мнению, наиболее значимыми для организационной культуры являются следующие качества руководителя:

1. психофизиологические особенности, характер и тип личности;
2. нравственные ценности, психологические умения, состояние психологического здоровья, образованность и воспитанность;
3. коммуникативные навыки, уверенность в себе, решительность, умение убеждать и оказывать влияние;
4. личная мотивация руководителя;
5. имидж.

Организационная культура формируется и развивается как результат взаимодействия определенных характеристик организации, а именно:

1. Индивидуальная инициатива отмечает степень ответственности и полномочий, степень свободы и независимости служащих.
2. Направленность организации – в зависимости от основной стратегии организации, а также целей, которые стоят перед компанией и средств, необходимых для достижения этих целей. [3, с.60]
3. Интеграция – степень координации деятельности между подразделениями.
4. Поддержка со стороны руководства – методы и инструменты, с помощью которых управляю-

щие строят взаимоотношения с подчиненными.

5. Идентификация – восприятие и уважение сотрудниками ценностей организационной культуры, а также их восприятие во внутренней среде организации.

6. Контроль – определенные правила и установки, которые помогают регулировать деятельность сотрудников, степень прямого надзора и контроля.

7. Система вознаграждений – при каких условиях и в каком размере происходит поощрение сотрудников, а также продвижение по карьерной лестнице.

8. Коммуникации – степень взаимодействия и общения между работниками, степень иерархии в организации.

9. Особенности и различия в культуре филиалов одной организации.

Формируя организационную культуру, руководитель должен ориентироваться, в первую очередь, на миссию организации, ведь она определяет основные стратегические направления.

Организационная культура стоит на значительном месте в структуре организации. От нее зависит, каким образом происходит взаимодействие персонала с клиентами, и какой образ организации складывается за ее пределами. К сожалению, на сегодняшний день далеко не все руководители в России четко понимают, что такое организационная культура. Редко, кто имеет понятие, что на самом деле скрывается под этим явлением, ограничиваясь лишь тем, что организационной культурой понимается производственная эстетика, чистота и порядок на рабочих местах. [4, с.328]

Изучение ситуации в российских организациях сферы услуг позволяет сформулировать проблемы, которые тормозят развитие организационной культуры:

1. преобладает авторитарная модель лидерства, основанная на единоначалии;
2. отсутствуют навыки работы в команде;
3. у руководителей преобладают личные интересы над корпоративными;
4. существует большая дистанция между руководством организации и рядовыми сотрудниками;
5. чрезмерный контроль и нежелание делегировать часть властных полномочий;
6. низкая культура менеджмента, отсутствие специальных знаний и навыков в этой области.

Для того, чтобы преодолеть проблемы в организационной культуре необходимо:

1. развивать командную работу;
2. ставить корпоративные интересы выше личных;
3. активно внедрять демократические модели менеджмента и т.д.

Организационная культура рождается и развивается как результат действия определенных характеристик организации, а именно: индивидуальная инициатива, направленность организации, интеграция, поддержка со стороны руководства, контроль, система поощрений, коммуникация и т.д. Создавая организационную культуру, руководитель должен ориентироваться, в первую очередь, на миссию организации, ведь она определяет основные стратегические направления.

Список литературы

1. Ищенко А.А. Организационная культура – действенный механизм управления организацией // Управление городом: теория и практика. - 2014.- № 3. - С. 77-79.
2. Кулешова А. А. Проблемы формирования и развития организационной культуры // Молодой ученый. - 2016. - №12. - С. 158-171.
3. Напеденина А.Ю., Баранова И.А., Муравьев В.В., Алябьева Т.А., Топилин Д.Н. Организация культуры // Международный журнал экспериментального образования.- 2016.- № 4.- С. 51-63.
4. Тоцкая Я.О., Пшеничная Д.А., Куницкая Е.В. Организационная культура в современных организациях // Синергия Наук. - 2017.- № 17. - С. 327-337.

УДК 336.6

ПОНЯТИЕ И МЕХАНИЗМ КАДРОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ СИСТЕМЫ МУНИЦИПАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ

ЗДОРОВЕЦ ОЛЬГА АНАТОЛЬЕВНА

Магистрант

НОУ ВПО «Сибирский институт бизнеса и информационных технологий»

Аннотация: Данная статья посвящена рассмотрению актуальных вопросов кадрового обеспечения системы муниципального управления. Рассмотрены различные подходы к толкованию понятия «кадровое обеспечение муниципального управления» в современной экономической литературе. Определены основные элементы механизма кадрового обеспечения на муниципальном уровне.

Ключевые слова: кадры, кадровое обеспечение, кадровый состав, муниципальное управление, муниципальное образование.

CONCEPT AND MECHANISM OF STAFFING OF THE MUNICIPAL MANAGEMENT SYSTEM

Zdorovets Olga Anatolievna

Abstract: This article is devoted to the consideration of topical issues of staffing of the municipal government system. Various approaches to the interpretation of the concept of "staffing of municipal government" in modern economic literature are considered. The main elements of the mechanism of staffing at the municipal level are determined.

Keywords: personnel, staffing, frame structure, municipal management, municipal formation.

Развитие кадрового обеспечения муниципального управления является важным условием успешного решения стоящих перед обществом задач, а также укрепления муниципальных образований.

Муниципальное управление является особым типом управленческой деятельности и означает деятельность местных органов власти по управлению социально-экономическими процессами на уровне муниципальных образований, направленную на удовлетворение потребностей населения.

В настоящее время различными авторами предлагается множество определений понятий «кадрового обеспечения муниципального управления», дополняющих друг друга (табл. 1.).

Приведенные определения раскрывают понятие кадрового обеспечения муниципального управления с различных сторон. Вместе с тем, они не в полной мере учитывают цель муниципального управления – удовлетворение потребностей населения. Исходя из этого, считаем необходимым уточнить данный термин.

Под кадровым обеспечением муниципального управления будем понимать деятельность по формированию и развитию квалифицированных кадров в органах муниципального управления, направленную на исполнение задач и функций органов муниципального управления и удовлетворение потребностей населения.

Таблица 1

Современные трактовки понятия «кадровое обеспечение муниципального управления»

Источник	Определение
Е.В. Гуляева, Н.Ю. Симонова	Кадровое обеспечение управления – планомерная и целенаправленная работа с персоналом аппарата управления, включающая в себя найм грамотных специалистов, подготовку и переподготовку их для соответствия изменяющимся условиям и другую необходимую деятельность [1, с. 257].
О.В. Жигарь	Кадровое обеспечение в сфере государственного и муниципального управления – это деятельность, нацеленная на укомплектование профессионально подготовленными работниками органов власти, учреждений, способными в соответствии с современными требованиями качественно осуществлять полномочия этих организаций, предполагающая применение различных механизмов и технологий формирования и использования кадров [2, с. 230].
И.Н. Корабейников С.А. Никитин	Кадровое обеспечение муниципального управления – это характеристика органов управления муниципальных образований, определяющая их способность самостоятельно решать вопросы местного значения посредством реализации технологий по подбору, подготовке, расстановке, переподготовке и повышению квалификации кадров [3, с.467].
Т.И. Ларина	Кадровое обеспечение муниципального управления – это комплекс действий, направленных на комплектацию органов местного самоуправления профессионально подготовленными работниками, оперативно и компетентно осуществляющими ряд задач и функций муниципального управления в рамках закона и должностных инструкций [4, с.78].
Википедия, свободная энциклопедия	Кадровое обеспечение – комплекс действий, направленных на поиск, оценку и установление заранее предусмотренных отношений с рабочей силой как в самой компании для дальнейшего продвижения по карьерной лестнице, так и вне её пределов для нового найма временных или постоянных работников [5].

Муниципальное управление и кадровое обеспечение тесно связаны между собой. Эта взаимосвязь проявляется в том, что для достижения целей муниципального управления необходимо обеспечение кадровыми ресурсами. При наличии кадровых ресурсов, цели муниципального управления достигаются, при их отсутствии и неполном обеспечении ими – цели не достигаются (рис.2).



Рис. 2. Взаимодействие муниципального управления и кадрового обеспечения (составлено автором)

Система кадрового обеспечения муниципального управления представляет совокупность следующих этапов (рис.3).



Рис. 3. Система кадрового обеспечения муниципального управления (составлено автором)

Под механизмом кадрового обеспечения муниципального управления будем понимать совокупность принципов, методов, источников, порядка кадровой работы, взаимодействие которых направлено на обеспечение органов муниципального управления квалифицированными кадрами.

Механизм кадрового обеспечения муниципального управления включает в себя следующие элементы: нормативно-правовое обеспечение, источники и принципы кадрового обеспечения, методы оценки кадрового состава, направления формирования кадрового состава, взаимодействие которых обеспечивает процесс кадрового обеспечения муниципального управления (рис. 4).



Рис. 4. Механизм кадрового обеспечения муниципального управления (составлено автором)

Кадровое обеспечение функционирует и имеет реальный результат только в том случае, когда все элементы механизма находятся во взаимодействии.

Таким образом, в кадровом обеспечении и развитии кадрового потенциала муниципального управления значительную роль играет работа над комплектованием и результативным использованием кадров муниципального управления.

Список литературы

1. Гуляева Е.В., Симонова Н.Ю. К вопросу о совершенствовании кадрового обеспечения муниципального управления // Потенциал российской экономики и инновационные пути его реализации: сборник материалов международной научно-практической конференции студентов и аспирантов: в 2 частях. Омский филиал Финансового университета при Правительстве РФ. – 2015. – С. 256 – 259.
2. Жигарь О. В. Особенности механизма кадрового обеспечения органов управления // Наука XXI века: проблемы, поиски, решения: сборник материалов XXXIX науч.-практич. конференции с международ. участием. Миасс, 2018. – С. 230 – 235.
3. Корабейников И.Н., Никитин С.А. Развитие кадрового обеспечения деятельности органов местного самоуправления // Проблемы современной экономики. – 2017– № 3 (47). –С. 467 – 472.
4. Ларина Т.И. Кадровое обеспечение муниципального управления // Успехи современной науки. – 2016. – №6. – Том 1. – С. 77 –78.
5. Википедия, свободная энциклопедия <https://ru.wikipedia.org>

УДК 331.1

МОТИВАЦИЯ ПЕРСОНАЛА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

ГРИГОРЬЕВА НАДЕЖДА НИКОЛАЕВНАстудентка 2 курса факультета заочного обучения
Кубанский аграрный университет им. академика И.Т. Трубилина

Аннотация. Статья посвящена способам мотивации персонала в условиях кризиса. Рассмотрены способы удержания ключевых работников и нематериальные мотиваторы для повышения лояльности к организации.

Ключевые слова: мотивация, материальное и нематериальное стимулирование, эффективность работника, экономический кризис.

MOTIVATION OF PERSONNEL IN THE CONDITIONS OF CRISIS

Grigoreva Nadezhda Nikolaevna

Abstract. Article is devoted to methods of motivation of personnel in the conditions of crisis. Methods of deduction of key workers and non-material motivators for increase in loyalty to the company are considered.

Keywords: motivation, material and non-material stimulation, efficiency of the worker, economic crisis.

В условиях неустойчивой финансовой ситуации и разрастающемся кризисе помимо экономических трудностей и потребности удержания своих позиций на рынке, зачастую перед руководством экономического субъекта и отделом персонала возникает проблема, как сдержать высококвалифицированных работников и не выйти за рамки имеющегося бюджета. Ключевые специалисты - это важный источник, без которого выход экономического агента с упадка попросту неосуществим.

Но необходимо не забывать, что в период упадка у всех довольно предлогов для депрессии, а она препятствует эффективно трудиться. Необходимо мотивировать работников к преодолению проблем. Значимый кадровый состав следует заинтересовывать равно как в промежуток упадка, так и в наиболее тихий период. По-другому наилучшие работники имеют все шансы отыскать другое место работы. Сплоченная группа грамотных экспертов - это гарантия преуспевания и стремительного преодоления кризисной ситуации для экономического субъекта.

Кризисная ситуация с точки зрения управления персоналом опасна, так как работники утрачивают уверенность в своем будущем. Из-за недоступности надежных данных о настоящей ситуации в организации и перспективах ее формирования, штат может быть вовлечен в обсуждение слухов и различных интерпретаций совершающегося, что отражается в его труде.

Информированность сотрудников о процессах организации и понимание собственной значимости в ней содействуют увеличению доверия к руководителям и, в итоге, огромной помощи антикризисных граней.

С целью ликвидации кризисной ситуации организация обязана осуществить модернизацию в краткие сроки с наименьшими материальными расходами [1]. Главным условием деления персонала на попадаемых и не попадаемых под сокращение сотрудников считается единая процедура операций в борьбе с переломной обстановкой и подбор путей его осуществления. Результативность итога находится в зависимости планирования и исполнения ряда операций, нацеленных на:

1. Основываясь на антикризисные проекты управления, понимание абсолютно всеми работниками сформировавшейся обстановки и выхода из нее,

2. Побуждение работников к поступкам, требующимся экономическому субъекту (сокращение, сохранение должности либо трансформация в иную).

Главным аспектом с целью выполнения разговора считается установление категории работников, способных осознать сущность трудности. Работники видят ситуацию приземлено, так как для них важны личные потребности: оперативные выплаты заработной платы и разнообразные привилегии. С целью донесения информации можно использовать личный контакт, письменное обращение или применение рабочих рекомендаций, однако следует исходить от положения работников и масштабов экономического субъекта.

Индивидуальная связь - более эффективный тип общения с вышестоящим руководством. Напрямую можно получить ответы на все интересующие вопросы, руководитель, при этом, наиболее отчетливо обнаруживает трудности и воспринимает единое душевное состояние в коллективе. Размер организации также играет немаловажную роль. И об этом не стоит забывать. В случае, если экономический субъект значительный, то рациональнее отдавать управление руководителям отделов.

Использование корпоративной электронной почты также используется в больших организациях. Письменное обращение зачастую применяется перед очной встречей с работниками отделов.

Перед HR-менеджером в условиях экономического кризиса стоят основные задачи - стимулирование и вовлечение всех сотрудников в работу по осуществлению антикризисных мероприятий и руководство рисками появления инцидентов и демотивации работников/

Имеются разнообразные способы мотивации персонала. Наиболее легкий и популярный способ - это материальное стимулирование сотрудников. Оно состоит в выплате нанимателем премий либо надбавок за осуществление определенных обязанностей. Принимая во внимание современную «непростую финансовую обстановку», на этот шаг руководители организации идут с неохотой (либо попросту у их отсутствует такая возможность). Из-за этого, появляется потребность поиска иных путей, то есть нематериальной мотивации работников.

Нематериальное мотивирование - никак не привеска к материальной мотивации, оно обладает самостоятельной значимостью. Работников организации притягивает и сохраняет не только лишь объем выплат, но и неплохие условия работы, доступность для обучения, карьерного и профессионального роста и тому подобное.

Концепцию мотивации персонала невозможно охарактеризовать успешной в случае, если она никак не содержит в себе нематериальные аргументы. Сопряжено это с тем, что ежемесячные премии, льготы и другие поощрения работников рано или поздно прекращают предоставлять ответную реакцию, на которую рассчитывает руководитель. Человек быстро привыкает к хорошему, и тот уровень заработной платы, который мотивировал его вчера, уже сегодня ставится обыденным. Сотрудник теряет свою мотивационную силу и эффективную отдачу.

Существует еще одна причина, почему необходимо использовать два вида мотивации сотрудников. В условиях экономического кризиса не многие организации могут позволить себе доплачивать вознаграждения работникам. Поэтому приходит на помощь нематериальная мотивация, которая даст возможность сберечь заинтересованность работников к собственной профессиональной деятельности.

Имеются различные методы нематериальной мотивации, к примеру: доски почета, конкурсы, обучение за счет организации, переходящие флаги или призы, повышение квалификации, корпоративные мероприятия, почетные грамоты, устные поощрения и многое другое/

Корпоративная культура выступает одним из важнейших инструментов нематериальной мотивации в условиях экономического кризиса. Для того чтобы гарантировать удачное антикризисное управление необходимо формирование инструктивной атмосферы с помощью активности руководителя организации.

Имеются многообразные инновационные способы немонетарного стимулирования [3]: □

- независимость постановки отдельных проблем;

- стимулирование на основе выражения социального признания, почетные звания и награды,

общественные поощрения, похвала;

- задания, требующие определённых навыков и профессионализма;

- организационное стимулирование – созидательная деятельность, содействие в управлении, креативные командировки;

- дополнительные выходные дни, гибкий график деятельности [2].

Отсюда следует, что данный нематериальный метод мотивации труда результативен и никак не потребует крупных экономических расходов. Этот метод также прост в применении, так как любой руководитель способен отыскать за что дать высокую оценку своему подчинённому.

Возможность предоставления сотрудникам организации обучения новым профессиональным навыкам тоже может повысить их преданность и мотивацию к работе. Если бюджет экономического субъекта не позволяет этого сделать, то в качестве другой компенсирующей потребности выступает потребность в свободной времени. Это время работник может потратить на получение вспомогательного дохода. В данном случае имеется смысл использовать формат удаленного доступа, чтобы работник имел возможность спланировать свое время, успевая потрудиться и на организацию, и на себя.

В больших организациях сотрудникам предоставляется несколько дней в месяц, и они выполняют свою работу на дому -удаленно.

в условиях кризиса нельзя базироваться только лишь на нематериальной мотивации, так как есть риск того, что квалифицированный персонал покинет организацию и уйдет к конкурентам, предлагающим более высокий уровень заработной платы. Однако в сложных финансовых моментах зачастую просто невозможно увеличить заработную плату работникам. В подобных случаях можно применять не единый процент премии, а распределение надбавки пропорционально эффективности сотрудника.

Этот аспект считается достаточно результативным, так как побуждает сотрудников к увеличению качества собственной профессиональной деятельности и тратит сравнительно наименьшую необходимую сумму денежных денег, в сравнении с выплатой общей премии всех работников.

Оптимальным вариантом мотивирования сотрудников в кризис считается совокупность материальных и нематериальных методов. На сегодня уже сложно вообразить себе успешную организацию, применяющая лишь материальную мотивацию. Высококвалифицированные кадры уже не так остро имеют необходимость дополнительного денежного поощрения, а ждут от процесса работы нравственного и психологического удовлетворения. С другой стороны, применение лишь нематериальной мотивации никак не обеспечит ожидаемого результата, так как применяется довольно стандартный подход, никак не учитывающий вклад каждого сотрудника в развитие экономического субъекта. Методы материальной и нематериальной мотивации должны применяться совместно в четко сбалансированном соотношении.

Таким образом, проанализировав концепцию мотивации и осмыслив ее роль для каждого отдельного сотрудника и для экономического субъекта в целом, можно сделать вывод о значимости присутствия достоверной и разумно выстроенной системы стимулирования для организации. При построении такой системы всегда нужно помнить о том, что система стимулирования обязана предоставить возможность целесообразно пытаться удержать равновесие степени стимулирования для разных должностей, включать все без исключения уровни экономического субъекта, все должности и обладать общими принципами построения для всех, сохранив при этом общую структуру системы и, бесспорно, поддерживая стратегию и цели организации.

Список литературы

1. Агафонова М.С., Бочарникова Ю.А. Совершенствование мотивации к труду как условие эффективной деятельности предприятия//Научно-методический журнал Концепт. 2016. Т. 2. С. 416-420.

2. Васильев П. П. Управление формированием трудового потенциала как важный фактор модернизации российской экономики [Текст] П. П. Васильев; Васильев П. П. // Государственное и муниципальное управление: ученые записки СКАГС. -No 2. -2015. -С. 201-207. -Библиогр.: с. 206-207 (7 назв.).

3. Орлова Е. В. «Мотивация персонала. Денежная и иная»; Библиотечка «Российской Газеты» - Москва, 2015. –с. 176.
4. Палювина А. Совершенствование мотивации персонала на современном предприятии // Актуальные вопросы инновационной экономики. – 2015. – № 9. – С. 137-140.

УДК 004

О ПЕРСПЕКТИВАХ ТЕХНОЛОГИИ БЛОКЧЕЙН

МИРОНОВА НАТАЛЬЯ АЛЕКСАНДРОВНА

К.э.н., доцент

МУКМИНОВ ВАДИМ КАТИПОВИЧ

студент

ФГБОУ ИВО Московский государственный
гуманитарно-экономический университет

Аннотация: Рассмотрена новая технология блокчейн, позволяющая записывать события в цифровом мире, показаны достоинства и недостатки блокчейна, возможности использования в различных сферах человеческой деятельности, в том числе в банковском деле, в медицине, в секторе государственных услуг, в бухгалтерском учете и аудите, в документообороте любой компании.

Ключевые слова: технология блокчейн, передача информации, достоинства и недостатки блокчейна, перспективы применения.

ABOUT PROSPECTS OF BLOCKCHAIN TECHNOLOGY

**Mironova Natalya Aleksandrovna,
Mukminov Vadim Katipovich**

Summary: The new blockchain technology allowing to write down events in the digital world is considered, merits and demerits of a blockchain, a possibility of use in various spheres of human activity, including in banking, in medicine, in the sector of public services, in accounting and audit, in document flow of any company are shown.

Keywords: blockchain technology, information transfer, merits and demerits of a blockchain, prospect of application.

Технология блокчейн появилась в 2007 году, ее создателем считается японский программист Сатоши Накамото, который представил первую криптовалюту Биткойн (Bitcoin) в январе 2009 г. [1]. К этому времени Накамото реализовал протокол блокчейна, в рамках которого работает Биткойн. Существование системы поддерживалось самими пользователями. При проверке транзакций и предоставлении своих вычислительных мощностей майнеры – пользователи, строители блоков, поддерживают работу блокчейна и получают биткойны. На каждом компьютере майнера есть полная история блокчейн-операций, т.к. она им нужна для создания нового блока [1].

«Блокчейн представляет собой совершенно новую, стремительно развивающуюся технологию, появившуюся на стыке нескольких научных дисциплин и сфер деятельности: распределенных вычислений, макроэкономики и даже теории игр» [2]. Блокчейн является распределенной учетной книгой записей о событиях в цифровом мире. «Это выстроенная по определенным правилам непрерывная последовательная цепочка блоков, содержащих информацию». Технология блокчейн позволяет передавать информацию без участия третьих лиц» [3].

Блокчейн сравнивают со стандартным дневником или картотекой, куда последовательно и в хронологическом порядке заносятся записи о текущем состоянии дел. Принцип работы блокчейн-технологии: информация, создаваемая участниками сети, сохраняется в отдельных блоках. Блоки соединяются между собой в виде последовательной цепочки, каждый блок занимает позицию в зависи-

мости от времени создания. Информация в сети надёжно защищена специальным криптографическим шифром. Доступ к данным открыт только владельцу шифра.

В таблице 1 представлены преимущества Блокчейн-технологии.

Таблица 1

Преимущества Блокчейн-технологии [4]

Показатели	Краткая характеристика
1. Универсальность	технология применяется в различных сферах народного хозяйства;
2. Безопасность	преимуществом Блокчейн-технологии является распределенное хранение данных, находящихся на тысячах и миллионах разных компьютеров по всему миру, взломать которые невозможно *
3. Надёжность и долговечность	технология имеет встроенную устойчивость к ошибкам; сохраняя блоки информации, идентичные во всей сети, блокчейн не может контролироваться кем-то одним и не имеет единой точки отказа
4. Открытость и прозрачность	данные внедрены в сеть в целом, и они по определению являются публичными
5. Устойчивость	изменение любой единицы информации в блокчейне требует использования гигантской вычислительной мощности, чтобы подменить информацию во всей сети
6. Отсутствие посредников	технология позволяет участникам проверять подлинность транзакций и напрямую обмениваться данными без участия посредников
7. Существенное снижение транзакционных издержек	сокращение времени проведения сделок с нескольких дней до нескольких часов

* [7]

Сатоши создал особую технологию: в основу блокчейна были взяты полезные свойства хеширования — необратимость и целостность. Записи в блоках создаются с применением мощного механизма шифрования и использованием хеш-функций и цифровой подписи с двумя ключами. В результате на выходе получается 60-значное буквенно-цифровое выражение [4].

У блокчейн-технологии наряду с достоинствами имеются проблемы, которые представлены в таблице 2.

Таблица 2

Недостатки блокчейн-технологии [4]

Характеристики	Краткие комментарии
Эффект замедления работы	чем больше пользователей появляется в сети, тем медленнее она работает.
Отсутствие законодательной базы	правовое регулирование в России планируется на лето 2018г.
Высокая энергозатратность	Блокчейн технология потребляет много электроэнергии
Отсутствие специалистов необходимого уровня	
Инерция крупных игроков	Крупные игроки ждут законодательную базу в 2018 году.

Блокчейн-технология создавалась как инструмент для банковской сферы, поэтому низкая вероятность взлома делает ее интересной для любой финансовой организации. Возможно, что в ближайшее время на основе блокчейна создадут систему межбанковского взаимодействия, как альтернативу SWIFT. [1]

«Сегодня коммерческие банки и платежные системы патентуют технологии с применением блокчейна, авиакомпании начинают продавать на блокчейне билеты, розничные компании занимаются факторингом с использованием блокчейна, тысячи стартапов планируют использовать блокчейн для того, чтобы сделать мир лучше» [5].

Использование блокчейн-технологии в медицине перспективно по причине исключения внесения изменений в информацию о пациентах. Отслеживание цепочки поставок обычных лекарств или лекарств, содержащих наркотические вещества и подлежащих особому контролю.

Использование блокчейн-технологии в государственном документообороте позволит увеличить собираемость налогов, повысить эффективность предоставляемых государственных услуг, оформление документов, сократить штат служащих в государственных структурах и снизить управленческие расходы.

«В конце 2017 г. Внешэкономбанк (ВЭБ) и АО "Единая электронная торговая площадка" (ЕЭТП) запускают совместный проект с применением технологии блокчейн. Любой пользователь может получить доступ к гражданским юридическим договорам, а также править и редактировать их под свои задачи в соответствии с Законодательством Российской Федерации» [8].

Использование технологий блокчейн в голосовании, нотариате, юриспруденции, праве, страховой деятельности, кибербезопасности преобразит жизнь общества.

Применение блокчейна в бухгалтерии - дело времени. Принцип записи в блокчейн: транзакция записывается дважды в одинаковой сумме у каждой из сторон сделки, т.е. принцип двойной записи - это основной бухгалтерский принцип. Транзакция осуществляется только при одобрении обеих сторон. В дальнейшем эту информацию изменить невозможно, т.к. она надёжно защищена от изменений. «При внедрении блокчейна устраняется необходимость сверки расчетов. Формирование и списание дебиторской и кредиторской задолженностей сторон сделки будет происходить одновременно в одинаковой оценке в момент транзакции. Подтверждать факт транзакции и ее оценку не нужно. Бухгалтер должен будет только правильно классифицировать приобретенный/переданный актив и соответствующий доход/расход» [6].

Также становится избыточной первичная документация в бумажном или в электронном виде. Вместо первички — фиксация транзакции в Блокчейне. Блокчейн и его применение в бухгалтерском учёте только начинает изучаться бухгалтерским сообществом. Но имеется понимание прихода новой технологии и необходимости перестраивать привычный подход к ведению бухгалтерии.

Международные аудиторские компании также исследуют возможности применения блокчейна при проведении аудиторских проверок. Если аудиторы являются посредниками в бизнесе, подтверждая достоверность отчетности, то учет с применением блокчейна и сформированная отчетность будут внушать доверие пользователям отчетности. Компания, которая первая предложит интегрировать блокчейн в свой продукт для управленческого учета, может занять значительную долю рынка.

Список литературы

1. <https://masterlan.info/flf/kriptovalyuta/kto-bridumal-blokchejn.html>
2. <https://habr.com/company/bitfury/blog/326340/> (дата обращения 23.04.2018)
3. <http://www.hr-portal.ru/varticle/blokchejn-opredelenie-bloki-tranzakciy-i-primeneniye-vne-sfery-kriptovalyut> (дата обращения 22.04.2018)
4. <http://bestinvestpro.com/blokchejn-cto-eto-ponyatnym-yazykom/>
5. Ключек С. О блокчейне простыми словами <https://chainnews.ru/2018/04/10/o-blokcheyne/> (дата обращения 23.04.2018)
6. Иванов А. Как блокчейн изменит бухгалтерию <http://www.klerk.ru/buh/articles/472371/> (дата об-

ращения 23.04.2018)

7. <https://bitnovosti.com/2017/03/02/что-такое-tehnologija-blokchein-posagovoe-rukovodstvo-dlja-novichkov-1/> (дата обращения 17.04.2018)

8. Устюгова А. ВЭБ и ЕЭТП взяли за блокчейн <http://www.comnews.ru/content/110168/2017-10-24/veb-i-eetp-vzylis-za-blokcheyn>(дата обращения 23.04.2018)

УДК 338

МОНИТОРИНГ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ И НАПРАВЛЕНИЯ ЕЕ РАЗВИТИЯ

МИЛЬЧАКОВА НАТАЛЬЯ НИКОЛАЕВНА,

доктор экон. наук, профессор

ЕЛЕУПОВА КАРИНА КАЛДЫБЕКОВНА,

студентка

ФГАОУ ВО «Тюменский государственный университет»

Аннотация: статья посвящена рассмотрению текущего экономического состояния строительной отрасли Тюменской области. Были проанализированы основные показатели, а также рассмотрены особенности развития строительной отрасли в регионе. Выявлены тенденции и направления развития отрасли в будущем.

Ключевые слова: мониторинг, экономическое состояние, строительная отрасль, направления, развитие

MONITORING OF ECONOMIC STATUS OF THE BUILDING INDUSTRY IN TYUMEN REGION AND DIRECTIONS OF ITS DEVELOPMENT

Milchakova Natalya Nikolaevna,**Eleupova Karina Kaldybekovna**

Abstract: the article deals with the current situation of the building industry in Tyumen region. The main indicators were analyzed there, the specifics of the development of building industry in the region were considered. The trends and directions of the industry development in the future were revealed.

Key words: monitoring, economic status, building industry, directions, development

Строительная отрасль занимает особое место в системе национальной экономики, обеспечивая ее устойчивость. На предприятия строительного комплекса возложено решение таких масштабных задач, как развитие производственного потенциала страны путем создания материально-технической базы для других отраслей экономики, модернизация транспортной сети и социальной инфраструктуры. Прослеживая динамику основных показателей, необходимо обращать внимание, как на качественные, так и количественные характеристики, что является частью всестороннего исследования потенциала отрасли, который обеспечивает экономическую стабильность области.

Строительный комплекс Тюменской области является одной из наиболее динамичных отраслей региона, сохраняющий свою долю в структуре валового регионально продукта на уровне от 7 до 9%, с максимальным значением в 2016 году 9,4%. Это, говорит о развитии строительного комплекса, и заметном снижении активности в кризисные периоды (рис.1).



Рис. 1. Вклад строительной отрасли в ВРП Тюменской области, %

Источник:[1]

В настоящий момент в Тюменской области зарегистрировано более двенадцати тысяч хозяйствующих субъектов строительного комплекса (рис.2), в том числе, более 90% составляют предприятия малого и среднего бизнеса.

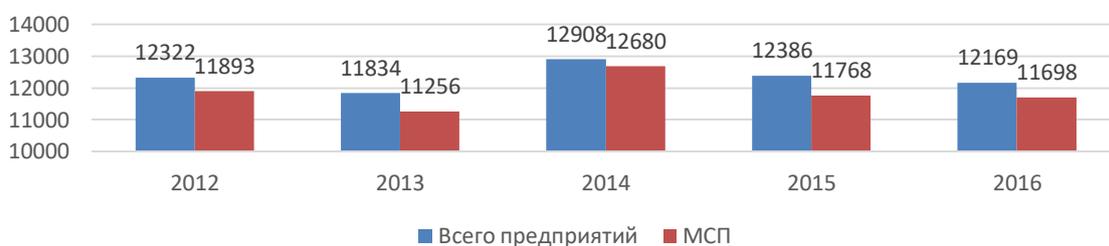


Рис. 2. Динамика числа действующих строительных организаций, единиц

Источник:[2]

За 2012-2016 годы произошло сокращение числе всех действующих строительных организаций на 153 единицы или на 1,2%. При этом следует отметить, что максимальное количество организаций наблюдается в 2014 году и составляет 12 908 единиц. Так как большую часть в составе предприятий здесь занимает малый и средний бизнес, то стоит отметить их тенденцию к устойчивости. За последние два года, после кризисного периода в 2015 году, число крупных организаций сократилось на 147, а малых лишь на 70 единиц, что говорит об их приспособленности к кризисным условиям. В целом, такая динамика объясняется меняющейся экономической ситуацией в период с 2012 по 2016 годы.

Одним из важных элементов отрасли являются трудовые ресурсы. Именно они сводят воедино все остальные элементы для достижения поставленных целей, поэтому также заслуживают внимания (рис.3).

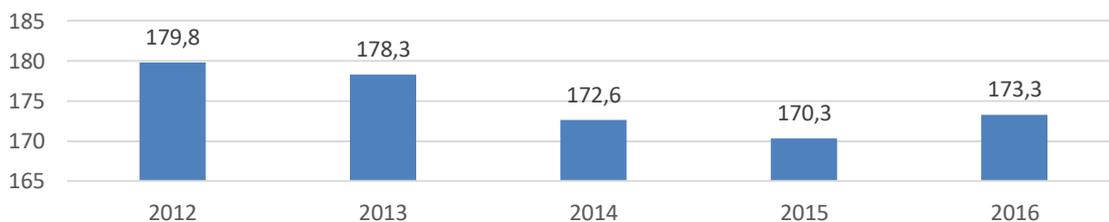


Рис. 3. Динамика среднесписочной численности занятых в строительстве, тыс. чел.

Источник:[2]

Последствия кризисного периода, сокращения объемов производства и закрытие предприятий отразились и на численности работающих. Наблюдается заметный спад и минимум занятых в 2015 году, однако уже в 2016 ситуация меняется и имеет положительную тенденцию, предприятия восстанавливаются.

Постоянный рост заработной платы в отрасли способствует стимулированию экономической мотивации работников. На следующем графике (рис. 4) представлена динамика среднемесячной заработной платы в отрасли.

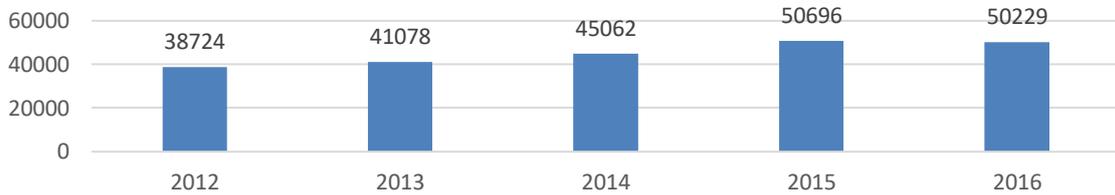


Рис. 4. Динамика среднемесячной номинальной заработной платы в отрасли, руб.

Источник: [2]

Особое внимание при анализе заслуживают основные фонды, их динамика представлена ниже (рис. 5). Долгие годы вливания инвестиций и увеличения основного капитала, привели к увеличению фондового потенциала организаций на 12% за 5 последние 5 лет, что может также говорить об улучшении использования производственных мощностей.



Рис. 5. Динамика основных фондов организаций (по полной учетной стоимости на конец года), млн. руб.

Источник: [2]

Динамика распределения затрат на производство строительных работ (рис.6), свидетельствуют об их уменьшении с 2012 года, что может быть связано с эффективным использованием ресурсов, импортозамещением, которое в 2015 году стало необходимым в виду введенных санкций и затронуло рынок строительных материалов, и рядом других факторов.



Рис.6. Распределение затрат на производство строительных работ организаций по виду деятельности строительство, млн. руб.

Источник:[2]

Оценивая показатель объем работ в строительной отрасли, динамика которого представлена на рисунке 7, можно заметить пик, происходивший в 2014 году, тогда в Тюменской области было выполнено большое количество работ, начатых в предыдущий период, в результате чего предложение пре-

высило спрос и произошло замедление в 2015 году, однако стоит отметить небольшой рост в 2016 году. По данным Главного управления строительства Тюменской области, отмечается, что в конце 2018-2019 г. застройщики оживятся, и следующий пик вводимого объема жилья (что является движущим фактором развития строительной отрасли) придется на 2020-2021 годы [3]. Процент объемов строительных работ Тюменской области в составе РФ также динамичен, однако сохраняет свои значения в пределах от 11,5% до 12,5%.

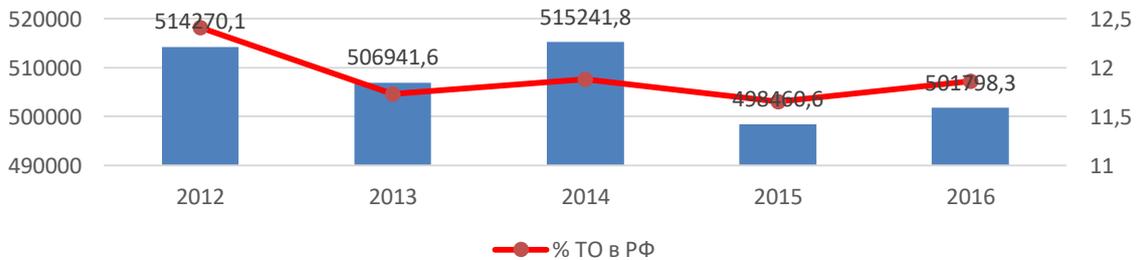


Рис. 7. Динамика объема работ, выполненных по виду строительство, млн.руб.

Источник: [1;2]

Инвестиции в основной капитал строительных предприятий привлекаются ежегодно, однако стоит отметить их динамику снижения (рис.8), с 2012 года объем инвестиций уменьшился почти в 2 раза. Это может быть связано с высокой базой прошлых лет и насыщением предложения, а также нестабильной экономической ситуацией и напряженности, из-за чего руководители стали менее активными в развитии своих предприятий.



Рис. 8. Динамика инвестиций в основной капитал всего, млн. руб.

Источник: [2]

Рассмотрев состояние строительной отрасли Тюменской области по его основным показателям, можно отметить негативную динамику некоторых показателей за последние 5 лет, ввиду сложившейся экономической ситуации и перенасыщения рынка отрасли в прошлые периоды. Отмечая основные принципы развития отрасли, в соответствии с положениями Концепции долгосрочного социально-экономического развития области до 2020 года, можно отметить соответствующие ожидаемые тенденции, которые происходят сейчас. Например, снижение ресурсоемкости строительства, о чем может говорить снижение затрат в данной области, чему способствовало инвестирование в развитие предприятий в прошлые периоды. Пропорциональности развития, соответственно всех сфер экономики региона, также свидетельствует постепенное увеличение доли в ВРП области. Обеспечению и повышению уровня надежности функционирования строительного комплекса, могут свидетельствовать, рассмотренные показатели в целом, учитывая их динамичность, можно говорить о более сглаженных реакциях на кризис, чем в предыдущие периоды.

Таким образом, строительная отрасль Тюменской области по выявленным тенденциям постепенно вышла на путь роста в 2016 году. Компании, совершенствуя свою деятельность, способствуют благоприятному состоянию отрасли, поэтому необходимо продолжать развиваться в тех же направлениях, принимая во внимание, Концепцию развития.

Список литературы

1. Единая межведомственная информационно – статистическая система [Электронный ресурс]: Государственная статистика -Режим доступа: <https://fedstat.ru/> (дата обращения: 14.04.2018).
2. Официальный сайт государственной статистики. Тюменьстат [Электронный ресурс]: -Режим доступа: <http://tumstat.gks.ru>(дата обращения: 14.04.2018).
3. Официальный портал государственной власти Тюменской области [Электронный ресурс]: Главное управление строительства Тюменской области -Режим доступа: <https://admtyumen.ru> (дата обращения: 14.04.2018).
4. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Тюменской области до 2020 года и на перспективу до 2030 года [Электронный ресурс]: -Режим доступа: http://www.tyumen-technopark.ru/media/filer_public/10/06/10061c5f-7fc4-436d-979f-9feeb478e535/kontseptsia_v_red__ot_10_02_2016.pdf (дата обращения: 15.04.2018).

УДК 347.27(574)(045)

ИПОТЕКА И ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

МУСИНА РАУШАН СЕРИКОВНА,к.э.н., старший преподаватель
КАТУ им. С.Сейфуллина, Астана

Аннотация: в данной статье рассматривается ипотечное кредитование в Казахстане на сегодняшний день; условия программы "7-20-25", сравнение с ипотеками в других странах.

Ключевые слова: ипотека, залог, жилищное инвестирование, программа "7-20-25".

Понятие «ипотека» пришло в мировую финансово-экономическую систему из древней Греции и многосторонне исследовано во многих трудах.

С течением времени термин «ипотека» стал употребляться для обозначения залога. В современном толковании **ипотека** – вид залога, при котором заложенное недвижимое имущество или доля в нем остаются во владении и пользовании залогодателя или третьего лица.

Правильно рассматривать ипотечное кредитование как систему отношений, возникающих на нескольких рынках по поводу выдачи, обслуживания, продажи и секьюритизации ипотечных активов. Именно такое комплексное рассмотрение наиболее соответствует сложившемуся уровню развития ипотечного рынка в Казахстане.

Экономическая ситуация на сегодняшний день в Казахстане такова, что для большинства граждан накопить самостоятельно на покупку недвижимости практически нереально. В связи с этим ипотека — это единственная возможность стать обладателем собственного угла. Это обычная практика во всем цивилизованном мире. И грамотный подход к оформлению такого дорогостоящего займа, поможет значительно сэкономить бюджет ипотечника.

Ипотечное кредитование выросло в Казахстане на 67%. Ипотечное кредитование демонстрирует рост в 62% за 7 месяцев 2017 года по отношению к аналогичному периоду прошлого года.

В 2016 году объём ипотечного кредитования за январь-июль составил 124 млрд тенге, в текущем году за этот же период – 201 млрд тенге выданных займов. В среднем казахстанцы берут в ипотеку около 7 млн тенге.

Индекс кредитного здоровья (ИКЗ), рассчитываемый Первым кредитным бюро, в июле почти не изменился и остался на уровне 68 пунктов. При этом доля "хороших" заёмщиков составила 67,9% (против 67,5% в прошлом месяце), доля находящихся в дефолте – 19,6%, а число заёмщиков так называемой серой зоны снизилось с 12,8% до 12,5%. [1].

Розничное кредитование в Казахстане продолжает наращивать темпы. По итогам июля совокупная ссудная задолженность по кредитам физических лиц достигла 4,92 трлн тенге против 4,81 трлн тенге в июне. Таким образом, за месяц рынок прибавил 2,3%, а к началу года прирост составил 6,2%.

На фоне роста кредитного портфеля из-за новой выдачи отмечается и некоторое повышение его качества: по итогам июля 2017 года доля просроченных кредитов составила 17,2%, уменьшившись за месяц на 0,1%.

На рынке бизнес -кредитования общая ссудная задолженность прибавила за месяц 0,7% и составила уже 15,8 трлн тенге. Доля просроченных кредитов (без учёта списанных за баланс) составила 20,3% против 20,1% в июне.

При этом на рынке потребительского кредитования третий месяц подряд наблюдается повышение активности. Рост количества кредитов, выданных в мае, составил 12,7% по сравнению с предыдущим месяцем. Кроме того, выросли и объемы кредитования.

Однако большой минус ипотеки в нашей стране — ее дороговизна. На начало декабря 2017 года рынок ипотечного кредитования в Казахстане представлен 18 банками из 33. Средняя эффективная ставка равна 17,4%. Заем с первоначальным взносом до 30% выдают 12 банков [2].

При этом государство работает над обеспечением доступности ипотечных займов. Льготную ипотеку в рамках госпрограммы «Нурлы жер» выдают 4 банка второго уровня: ЦентрКредит, АТФБанк, Сбербанк и Банк ВТБ. Конечная ставка для заемщика по субсидируемому займу составляет 10%, оставшуюся часть ставки погашает Казахстанская ипотечная компания. Но такой заем выдается лишь на покупку нового жилья [2].

В мае 2018 планируется введение новой программы ипотечного кредитования "7-20-25". Новая программа не привязана к стройке, но будет координировать работу с "Нурлы жер" в части параметров квартир, которые могут потенциально подходить к условиям "7-20-25". "Каждый рабочий казахстанец будет иметь возможность получить жилищный заем в тенге на следующих условиях: ставка вознаграждения по кредиту - не более 7 процентов в год, а не 14-16, как сейчас. Если сегодня банки требуют первоначальный взнос до 30 процентов, а иногда 50 процентов, то по этой программе первоначальный взнос не должен превышать 20 процентов. Срок кредита не 10-15, а 25 лет, чтобы снизить для людей размеры ежемесячных платежей", - сообщил Назарбаев[3].

Ведущий эксперт Института мировой экономики и политики при Фонде Первого Президента Казахстана Айжан Мухышбаева сравнила программу "7-20-25" с ипотеками в других странах. В топ-5 стран с самой низкой ставкой по ипотеке входят Япония (1,16 процента), Швейцария (1,44 процента), Финляндия (1,47 процента), Германия (1,88 процента) и Швеция (1,90 процента) [4].

Предлагаемая ставка в 7 процентов по новой программе близка к уровню восточноевропейских стран, таких как Венгрия (5,59 процента), Албания (6,39 процента), Босния и Герцеговина (6,25 процента). Процентная ставка в странах, предоставляющих ипотечное кредитование, варьируется от 1,16 процента до 25,94 процента. Самые высокие ставки имеют Аргентина, Венесуэла, Украина и Иран.

Дешевая ипотека является одним из способов решения проблемы обеспечения населения жильем. Далеко не самый универсальный, этот способ между тем подтвердил свою востребованность во многих странах, особенно в странах с развитой и стабильной экономикой. В мире до 80 процентов недвижимости покупается на заемные средства. Введение новой программы способствует параллельному решению двух важных социальных задач: обеспечение населения жильем и обеспечение занятости граждан. Новая ипотечная программа даст новый импульс развитию строительной отрасли, в ней будут созданы новые рабочие места. В результате увеличится доля среднего класса в стране.

Выдавать ипотечные кредиты за счет вкладов физических и юридических лиц - значительно дороже и не очень стабильный источник денег, поскольку ставки по депозитам достигают 13-14 процентов годовых, средний срок вклада - один год, и ограничения на досрочное изъятие почти отсутствуют. В то же время ипотечные кредиты выдаются на 15-20 лет. В этом плане ипотечные облигации станут источником "длинных денег" для рынка ипотеки. Для обычного заемщика в принципе без разницы, каким образом банки получают средства для ипотечного кредитования. Для них самое важное - лишь бы ставки были как можно ниже. Низкая ставка может создать избыточный спрос, который подтолкнет цены вверх. Но маловероятно повторение кредитной лихорадки 2008-2009 годов. Вместе с тем при низком уровне первоначального взноса заемщики обычно характеризуются высокими кредитными рисками. В этой связи банкам важно отслеживать динамику возврата кредитов и устранить любую коррупционную составляющую при оформлении ипотеки. Для некоторых заемщиков 25 лет обслуживать свой заем может показаться слишком долгим, и они наверняка захотят досрочно погасить ипотеку. При досрочном погашении кредита банки не получают запланированную прибыль и теряют доходность своих инвестиций. Не исключено, что банки ограничат досрочное погашение или будут взимать дополнительную плату с заемщиков, погашающих свои кредиты раньше срока [4].

Основная роль ипотечного кредитования заключается в разрешении противоречий между ожида-

ниями, задаваемыми стандартами жизни, и планами потребления домашних хозяйств, их текущими доходами и сбережениями. В этом заключается экономическая сущность ипотеки.

Таким образом, создание условий для долгосрочного ипотечного кредитования является привлекательной для населения, вынужденного копить на жилье в полном объеме, поскольку оно позволяет получить его в пользование на начальном этапе. Кроме того, ипотека содержит в себе огромный потенциал экономического развития, развития кредитной системы. Она позволяет недвижимости превращаться в рабочий капитал, дающий возможность кредиторам получить гарантированную маржу, а населению - финансировать покупку жилья.

Список литературы

1. <https://informburo.kz/novosti/ipotechnoe-kreditovanie-vyroslo-v-kazahstane-na> 67.html5 сентября 2017 Бауржан Муканов
2. <https://www.kn.kz/article/8367/>
3. https://tengrinews.kz/kazakhstan_news/kogda-banki-nachnut-vyidavat-ipoteku-7-20-25-339745/
4. <https://tengrinews.kz/article/734/>

©Р.С. Мусина, 2018

УДК 339.137(045)

СУЩНОСТЬ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ, ЕЕ ПОКАЗАТЕЛИ И МОДЕЛИ

ОВЧИННИКОВА ТАТЬЯНА ВАСИЛЬЕВНА,старший преподаватель
КАТУ им. С.Сейфуллина, Астана

Аннотация: в данной статье рассматривается теоретический аспект конкурентоспособности экономики, и рассмотрены ее основные показатели и модели.

Ключевые слова: конкурентоспособность, конкурентоспособность фирмы, конкурентоспособность товара.

Конкурентоспособность - многоплановая экономическая категория, которую можно рассматривать на нескольких уровнях. Это конкурентоспособность товаров, товаропроизводителей, отраслей, страны. Между всеми этими уровнями существует тесная взаимосвязь: страновая и отраслевая конкурентоспособность в конечном итоге зависят от способности конкретных производителей выпускать конкурентоспособные товары.

Конкурентоспособность, как экономическая категория, характеризует ситуацию, включающую проектные, производственные, распределительные и потребительские аспекты результатов экономической деятельности. Конкурентоспособность присуща всем элементам экономической системы, проявляющейся в борьбе, результатом которой должно стать перераспределение рынка, в свою пользу.

Анализ многих известных определений конкурентоспособности, позволяет выделить ряд моментов, безусловно, важных для вывода комплексного понятия и определения его места среди других экономических категорий:

- конкурентоспособность какой-либо единицы системы - это мера ее привлекательности для потребителя;
- привлекательность определяется степенью удовлетворения требований потребителя;
- состав предъявляемых требований и их преимущество зависит как от вида производимой единицы, так и типа ее потребителя;
- конкурентоспособность, как экономическая категория рассматривается относительно конкретного рынка и конкретного аналога;
- конкурентоспособности присущ динамический характер - ее имеет смысл рассматривать лишь применительно к конкретному моменту времени, с учетом изменений в рыночной конъюнктуре;
- конкурентоспособность зависит от стадии жизненного цикла, на которой находится рассматриваемый товар;
- имеет смысл говорить о конкурентоспособности лишь того товара, который уже обладает какой-то долей рынка, причем показатель конкурентоспособности существенно зависит от той доли, которую он занимает в настоящее время.

Подводя итоги из выше указанного, М. Портер предложил следующее определение: "Конкурентоспособность - это свойство объекта, имеющего определенную долю рынка, которое характеризует степень соответствия технико-функциональных, экономических, организационных и других характеристик. Уровень требования потребителей, определяет долю рынка, принадлежащую данному объекту, и препятствует перераспределению этого рынка в пользу других объектов.

Следствиями приведенного определения являются следующие утверждения:

- полностью конкурентоспособной может быть признана только та продукция, которая обладает различными, не уступающими своим конкурентам, показателями в условиях конкретного рынка;
- основой для оценки конкурентоспособности любого вида продукции должно являться комплексное исследование рынка, что позволит правильно оценить место исследуемого объекта на данном рынке в соответствии с аналогичными оценками субъектов рынка;
- при приобретении товара, потребитель останавливает свой выбор на том образце, который в наибольшей степени удовлетворяет его потребность;
- для покупателя товара, исключительно важное значение имеет величина затрат, необходимых для удовлетворения соответствующих потребностей;
- конкурентоспособность продукции может быть установлена лишь в результате ее продажи, т.е. в сфере обращения [1].

Таким образом, проблема конкурентоспособности является комплексной. Для того чтобы правильно понять, в чем заключается сущность конкурентоспособности, следует сделать подход к оценке и анализу конкурентоспособности на разных ее уровнях: уровне предприятия, отрасли, отдельного региона и на уровне национальной экономики в целом.

Прежде чем раскрыть понятие "конкурентоспособность предприятия", необходимо выяснить, в чем заключается сущность его и каким свойством он обладает. Для этого следует дать как можно полное представление о продукции (товаре), выпускаемой конкурирующим предприятием. При оценке качества товара, прежде всего, определяется его соответствие стандартам. Соответствие стандартам это регламентируемый потребительский параметр, нарушение которого сводит конкурентоспособность товара к нулю.

В любой отрасли экономики - не важно, действует она только на внутреннем или внешнем рынке, суть конкуренции выражается пятью силами, наиболее верно предложенные, по моему мнению, американским ученым-исследователем Майклом Портером, это:

- угрозой появления новых конкурентов;
- угрозой появления товаров или услуг - заменителей;
- способностью поставщиков комплектующих изделий торговаться;
- способностью покупателей торговаться;
- соперничеством уже имеющихся конкурентов между собой.

Значение каждой из пяти сил меняется от отрасли к отрасли и предопределяет, в конечном счете, их прибыльность, потому что они влияют на цены, которые могут диктовать фирмы, на расходы, которые им приходится нести, и на размеры капиталовложений, необходимых для того, чтобы конкурировать. Через свою стратегию, фирмы могут также изменять все пять сил в ту или иную сторону (например, введение новых технологий).

Конкурентоспособность региона - это обусловленное экономическими, социальными, политическими и другими факторами положение региона и его отдельных товаропроизводителей на внутреннем и внешнем рынках, отражаемое через показатели (индикаторы), адекватно характеризующие такое состояние и его динамику. Развитие конкурентоспособности региона, осуществляется по следующим четырем стадиям (уровням): конкуренция на основе факторов производства - конкуренция на основе инвестиций - конкуренция на основе нововведений - конкуренция на основе богатства. Первые три стадии обеспечивают экономический рост, последняя стадия обуславливает застой и спад [2].

До настоящего времени нет внятной теории, объясняющей суть национальной конкурентоспособности. Если понятие конкурентоспособной компании достаточно ясное, этого не скажешь о понятии конкурентоспособной страны, так как ни одна страна в мире не в состоянии быть конкурентоспособной во всех или хотя бы в большинстве отраслей. Рассмотрев множество концепций международной конкуренции, следует выделить одну единственную и разумную концепцию на национальном уровне - это производительность. Основная цель любого государства состоит в достижении высокого и постоянно растущего уровня жизни своих граждан. Способность реализовать эту цель зависит от производительности, которую, в свою очередь, обеспечивают задействованные трудовые ресурсы и капитал страны. Производительность - это объем продукции, производимый единицей затраченного труда или капита-

ла. Она зависит от качества и свойств продукции (определяющих цену, которую можно на нее установить), а также от эффективности производства [3].

Наличие в стране базы для компании мирового уровня оказывает сильное положительное воздействие на смежные отрасли, тем самым, давая дополнительные преимущества национальной экономике. Для приобретения и поддержания конкурентоспособности на мировом уровне национальные компании должны постоянно совершенствовать производство в уже существующих отраслях посредством повышения качества продукции, придания ей желательных потребительских свойств, совершенствования технологии изготовления продукции и повышения эффективности производства.

Список литературы

1. Портер М. Конкуренция. - перевод с англ. - М. Изд. "Вильяме", 2005.
2. Рей А. Конкурентные стратегии государства и фирм в экспортно-ориентированном развитии. - Вопросы экономики, 2013.
Решетов В.В. Методические подходы к анализу конкурентных преимуществ предприятия в рыночной среде. - Экономический анализ, 2014.
3. Афанасьев М., Мясникова Л. Мировая конкуренция и кластеризация экономики. - Вопросы экономики, 2011.

© Т. В. Овчинникова, 2018

УДК 339.133.017

АНАЛИЗ КРИТЕРИЕВ ВЫБОРА РЕКЛАМНО – ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ КОМПАНИИ В СФЕРЕ НАРУЖНОЙ РЕКЛАМЫ

СИТЧИХИНА МАРИНА ОЛЕГОВНА,

Магистрант

ЧЕГЛАКОВА ЛАРИСА СЕРГЕЕВНА

К. Э. Н., доцент

ФГБОУ ВО «Вятский государственный университет»

Аннотация: в данной статье описаны и определены решающие критерии, которыми руководствуются заказчики при выборе рекламно – производственной компании. Для оценки полной картины, которая складывается на рекламном рынке, проведены как теоретические исследования, так и практические. Теоретические исследования направлены на анализ рынка доли наружной рекламы и оценку товарных групп по России в расходах на наружную рекламу. Практические исследования позволили выявить решающие факторы, влияющие на принятие решение заказчика при выборе компании – изготовителя наружной рекламы.

Ключевые слова: наружная реклама, рынок наружной рекламы, критерии выбора рекламно – производственной компании, факторы, критерии.

ANALYSIS CRITERIA FOR CHOOSING AN ADVERTISING PRODUCTION COMPANY IN THE FIELD OF OUTDOOR ADVERTISING

Sitchikhin Marina Olegovna,
Cheglakova Larisa Sergeevna

Abstract: this article describes and defines the decisive criteria that guide customers when choosing an advertising and production company. To assess the full picture, which develops in the advertising market, both theoretical and practical studies have been carried out. Theoretical researches are directed on the analysis of the market of a share of outdoor advertising and an assessment of commodity groups across Russia in expenses on outdoor advertising. Practical researches allowed to reveal the decisive factors influencing adoption of the decision of the customer at the choice of the manufacturer of outdoor advertising.

Keywords: outdoor advertising, outdoor advertising market, selection criteria of advertising and production company, factors, criteria.

К наружной рекламе относят графическую, текстовую, либо иную информацию рекламного характера, размещаемую на традиционных или цифровых уличных рекламных объектах. Формирование рынка наружной рекламы происходит за счет расходов рекламодателей на рекламу, которая размещается на рекламных конструкциях зданий, строениях, сооружениях.

Российский рынок наружной рекламы демонстрирует слабую динамику на протяжении последних лет. В 2016 году его совокупная выручка составила 469 млн долл., что на 27% ниже показателя за 2014

год. Как ожидается, это снижение продолжится, и совокупный среднегодовой темп в прогнозный период составит – 0,1% [1].

По оценке ООО «ПрайсвогтерхаусКуперс Консультирование», динамика рынка будет иметь в дальнейшем скачкообразный характер. В первую очередь это связано с проведением в России Чемпионата мира по футболу в 2018 году, который обеспечит временный рост рынка наружной рекламы. В результате, согласно прогнозу, в 2021 году совокупная выручка сегмента наружной рекламы составит 465 млн долл [1].

На рис. 1 представлен график относительной выручки сегмента рекламы по странам.

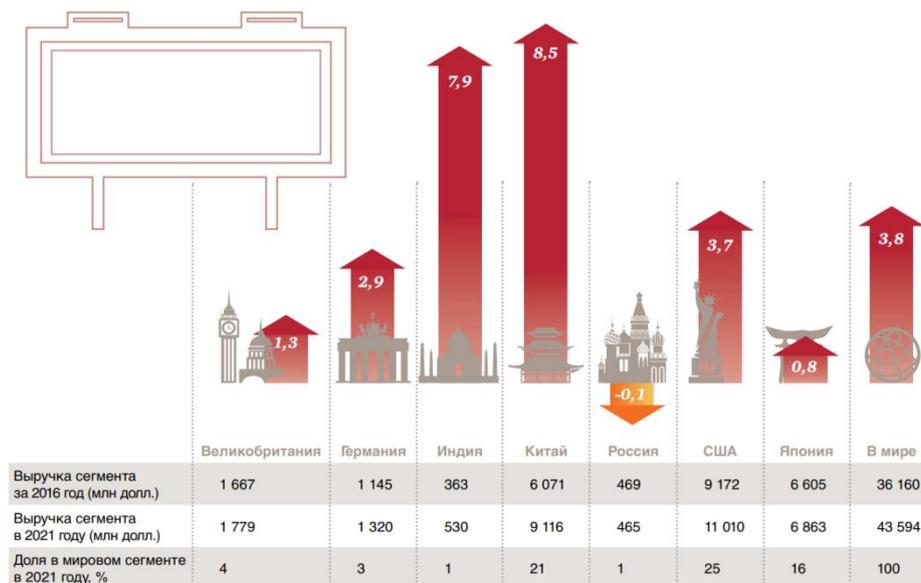


Рис. 1. Прогнозируемая выручка сегментов рекламы по ключевым странам [1]

Компанией «ЭСПАР – АНАЛИТИК» была произведена оценка товарных групп по России в расходах на наружную рекламу за шесть месяцев 2017. Данные представлены на рис. 2.

ТОВАРНАЯ ГРУППА	ОБЪЕМ ЗАКУПОК ИНВЕНТАРЯ	ДОЛЯ РЫНКА
Недвижимость и строительство	3 768,4	23,9%
Оптово-розничная торговля	2 711,1	17,2%
Туризм, развлечения	1 586,7	10,1%
Услуги связи, средства связи	1 270,6	8,1%
Автомобили, сервис	1 093,6	7,0%
Финансовые услуги, банки	812,0	5,2%
Спортивные товары, услуги	563,8	3,6%
СМИ и полиграфия	426,4	2,7%
Медицина	409,1	2,6%
Мебель	341,0	2,2%
Топ-10 товарных групп	12 982,7	82,5%
Другие товарные группы	2 752,1	17,5%
Все товарные группы	15 734,8	100%

Рис. 2. Топ – 10 товарных групп по России в расходах на наружную рекламу [2]

С целью изучения требований заказчиков, предъявляемых к компании – изготовителю в сфере наружной рекламы, в декабре 2017 – январе 2018 г. нами было проведено маркетинговое исследование. Выборка составила 68 респондентов из числа представителей организаций, отвечающих за заказ данного вида продукции в г. Кирове. Полевые исследования были проведены с помощью телефонного опроса, в ходе которого респондент отвечал на вопросы заранее составленной анкеты.

Для наиболее полного представления картины о целевой аудитории и критериев, которые были определены при выборе рекламно – производственной компании, выявили потребность сегмента наружной рекламы

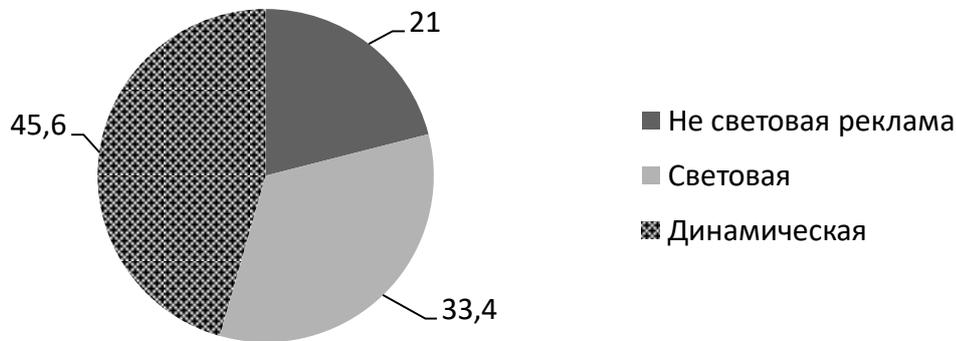


Рис. 3. Вид рекламы к которому наиболее часто отдают предпочтение, % респондентов

Затем была произведена оценка важности критериев при выборе рекламно – производственной компании по детализированной рейтинговой шкале. Были сделаны акценты на следующие показатели:

- выполнение заказов в срок;
- знание персоналом материалов и продукции;
- вежливость и обходительность персонала;
- качество продукции;
- наличие гарантийного и постгарантийного обслуживания;
- широта ассортимента продукции и материалов;
- программы лояльности.

При анализе данных получили, что решающими критериями являются широта ассортимента продукции и материалов, выполнение заказов в срок, а также знание персоналом материалов и продукции предприятия.

Отдельное внимание при проведении опроса было уделено географическому положению рекламно – производственной компании относительно местоположения заказчика. Гистограмма исследования представлена на рис. 4.

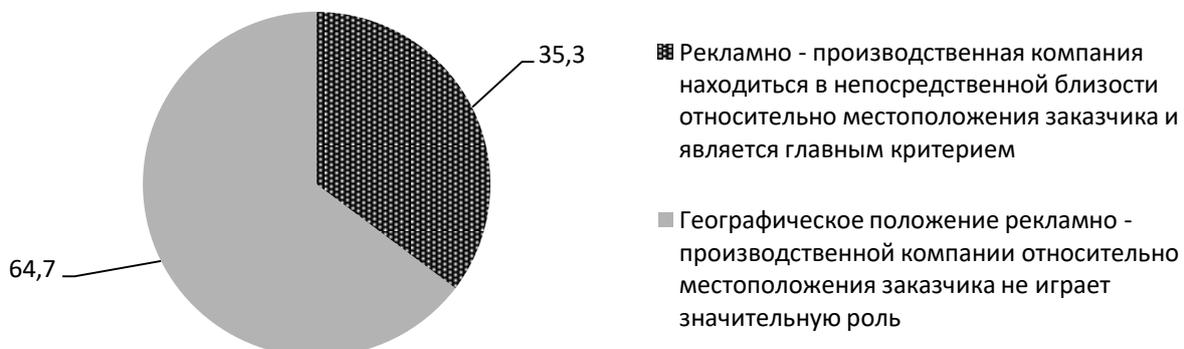


Рис. 4. Влияние географического положения на выбор компании –изготовителя, % респондентов

Также с помощью факторного анализа были получены данные по требованиям, предъявляемым к наружной рекламе, которые представлены в табл. 1. В результате были извлечены 2 фактора из 7, которые объясняют 68 % дисперсии.

Таблица 1

Метод выделения факторов: метод главных компонент

Компонент	Объясненная совокупная дисперсия								
	Начальные собственные значения			Суммы квадратов нагрузок извлечения			Суммы квадратов нагрузок вращения		
	Всего	% дисперсии	Суммарный %	Всего	% дисперсии	Суммарный %	Всего	% дисперсии	Суммарный %
1	2,972	42,456	42,456	2,972	42,456	42,456	2,972	42,452	42,452
2	1,788	25,550	68,006	1,788	25,550	68,006	1,789	25,554	68,006
3	0,959	13,706	81,713						
4	0,746	10,659	92,371						
5	0,259	3,700	96,072						
6	0,213	3,039	99,111						
7	0,062	0,889	100,000						

Далее применен метод вращения: варимакс с нормализацией Кайзера. Повернутая матрица компонент^а представлена в табл. 2.

Таблица 2

Метод вращения: варимакс нормализацией Кайзера

	Повернутая матрица компонент ^а	
	1	2
Устойчивость к механическим воздействиям	0,882	-0,241
Барьерные свойства	0,925	-0,129
Стойкость упаковки к климатическим воздействиям	0,619	0,011
Стойкость упаковки к биологическим воздействиям	0,814	0,206
Точность произведенной продукции в соответствии с макетом	-0,081	0,838
Возможность нанесения качественного изображения на поверхность упаковки	-0,124	0,743
Качество склейки и сшивки	0,520	0,645

Из таблицы 3.4 повернутых компонент видно, что качество печати, точность произведенной продукции в соответствии с макетом, эстетичность и аккуратность, возможность изготовления нестандартных форм рекламных конструкций и вывесок являются наиболее отчетливо и сильно нагружающимися (компонент 1). Компонент 2 (имеет перекрестную нагрузку) является разнотипным с плохим отношением к качеству печати.

Выделим основные компоненты.

1) Производственные возможности:

- качество печати;
- точность произведенной продукции в соответствии с макетом;
- эстетичность и аккуратность;
- возможность изготовления нестандартных форматов рекламных конструкций и вывесок.

2) Стойкость упаковки к различным воздействиям:

- предоставление соответствующих сертификатов на используемые материалы;
- устойчивость к механическим воздействиям;

– стойкость продукции к климатическим продукциям.

В ходе проведенного исследования были сделаны выводы, на основании которых можно утверждать, что при условиях соответствия требованиям заказчика (знание персоналом изготавливаемой продукции и используемых материалов, выполнение заказов точно в срок и доставка предприятием – изготовителем) являются основными факторами при заказе. Географическое положения рекламно – производственной компании не влияет.

Список литературы

1. PWC. Ключевые тенденции мирового и российского рынков [Электронный ресурс]: <https://www.pwc.ru/ru/assets/media-outlook-2017-rus.pdf>

2. Outdoor Media. Карта «Рынок наружной рекламы 2017». [Электронный ресурс]: <http://outdoor.ru/upload/iblock/e05/e05e736ea51c6697c94dcf71ef7f7a77.pdf>

© М. О. Ситчихина, Л. С. Чеглакова, 2018

УДК 33

ПРОБЛЕМАТИКА ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИЙ В ИНОВАЦИИ В ТОРГОВЛЕ

КОГАН АНТОН БОРИЧОВИЧ

Доцент кэн, доцент

КУКАЛО ДАРЬЯ ЕВГЕНЬЕВНА

Студент

ФГБУ ВО СИУ РАНХиГС

Аннотация: в данной статье рассматриваются проблемы инвестиционного обеспечения инноваций в торговой сфере. На основе анализа динамики и структуры инвестирования в инновации делается вывод о необходимости постановки определенных задач для достижения положительной динамики инвестиционного потенциала торгового предприятия.

Ключевые слова: инвестиции, инновации, торговля, инновационный потенциал.

На сегодняшний день, в условиях развития рыночной экономики без инноваций и нововведений невозможно развитие торговой деятельности. И при этом, торговая инновация имеет свои различные экономические категории, которые по-своему отличаются. Также, в настоящее время не сформулировано конкретного единого определения и классификации к понятию «торговая инновация». Поэтому, необходимо рассмотреть проблемы, решение которых могут повлиять на конкурентоспособность и повышение благосостояния компании.

Важной частью инноваций торговой организации представляет модернизация методов торговли, представляющие набор работ, которые будут реализовывать торговый процесс максимально рациональными способами в соответствии с конкретными условиями, а также создание новых технологических процессов. Под ними понимаются виды и тип предприятия торговли, субъекты торговли, материально-техническая база, технология торговли и торговое оборудование предприятия, технические средства, процессы купли-продажи и товародвижение, торговое обслуживание, состояние рынка, жизненный цикл нововведения.

Существуют различия инноваций по отдельным пунктам. Объяснимость для одной группы нововведений могут носить противоположный характер для других видов инноваций. Поэтому, должна существовать единая классификация, чтобы разделять их по различным критериям и параметрам.

На российском рынке наблюдается тенденция застоя инновационных процессов в розничной торговле. Наглядными примерами могут стать старые приемы продвижения товаров. Это всего лишь обновление товарного ассортимента, применением различных схем размещения товаров в торговых залах в соответствии с потребительскими предпочтениями, а также приемов стимулирования спроса и увеличения продаж.

Наиболее развитым видом торгового бизнеса выступают торговые сети, поэтому основная часть инноваций и технологий розничной торговли разрабатывается и внедряется именно в данном направлении.

Исследование наиболее ярких новинок в сфере розничной торговли привело к выделению из общего перечня те инновационные технологии, которые обеспечивают не только удобство работы сотрудников организации, но и облегчают процесс покупки у потребителя. Например, таковыми являются электронные ценники.

Так, в конце 2014 года магазины столкнулись с проблемой резких скачков цен на товары, что является большой и трудозатратной проблемой для магазинов, где сотни и тысячи наименований товаров требуют корректировки и обновления ценников. Решением этой проблемы могут стать именно электронные ценники, которые позволяют оперативно изменять цены на товар

Недостатком электронных ценников является высокая цена. Причем, себестоимость самого ценника невысока – от 5 до 15 долларов, основные затраты приходятся на покупку и на монтаж оборудования. Стоимость оснащения одного гипермаркета системой электронных ценников измеряется несколькими десятками тысяч долларов. Со временем данные затраты окупятся, но не каждый предприниматель может и готов потратить большую сумму сразу.

Основные фонды, оборотные активы, маркетинговые, управленческие и трудовые ресурсы – это все основные показатели для определения эффективности деятельности организации по основным элементам потенциала:

$$\mathcal{E}_{oc} = \sqrt{\frac{PTO}{OF} \times \frac{PTO}{S_{m3}}} \text{ или } \mathcal{E}_{oc} = \sqrt[3]{\frac{PTO}{OF} \times \frac{PTO}{S_{m3}} \times \frac{PTO}{KB}} \quad (1.1)$$

где \mathcal{E}_{oc} - эффективность использования основных средств предприятия;
 PTO – сумма товарооборота предприятия;
 OF – стоимость основных фондов предприятия;

S_{m3} - торговая площадь предприятия;

KB – сумма капитальных вложений.

Но, многие торговые предприятия в Р.Ф. обладают недостатком оборотных средств. Поэтому, им приходится нарушать свою конкурентоспособность, так как предприятие использует денежные средства из прибыли и из амортизационных отчислений.

Важное место в инвестиционной деятельности занимают инвесторы, лица, предоставляющие денежные и другие средства, - это физические и юридические лица, принимающие решение и осуществляющие вложение собственных денежных и иных привлеченных имущественных или интеллектуальных ценностей в инвестиционный проект и обеспечивающие их целевое использование.

Но, как выяснилось, у руководителей предприятий складывается неправильное видение о инвестиционных проектах.

Так как происходит неправильная подготовка документов, то из 2000 бизнес-планов, по статистике, за последние 3 года выбирают всего лишь около 90 проектов.

Такая тенденция негативно отражается на российской экономике.

Поэтому, в менеджменте организации необходимо использовать ряд методологий по улучшению инновационного потенциала.

Существует формула для определения его значения:

$$IP = \sum_{i=1}^n B_i \times d_i = B_{cb} \times d_{cb} + B_{mb} \times d_{mb} + B_{kb} \times d_{kb} + B_{nmb} \times d_{nmb} + B_{pb} \times d_{pb} + B_{srb} \times d_{srb} \quad (1.9)$$

где IP – показатель инновационного потенциала предприятия;

B_i - оценка инновационного конкретного блока;

d_i - весовой коэффициент соответствующего блока.

Среди блоков идет похожий анализ инновационного потенциала:

$$B_i = \sum_{j=1}^m K_j \times k_j \quad (1.10)$$

где K_j - инновационный потенциал конкретного компонента по отдельному блоку;

k_j - весовой коэффициент конкретного компонента.

Как правило данный анализ выполняет группа экспертов. В этом случае инновационный потенциал определенного компонента рассчитывается как совокупность оценок экспертов, деленная на их количество:

$$\bar{K}_j = \frac{\sum_{y=1}^f \text{ЭО}_y}{f} \quad (1.11)$$

где ЭО – экспертная оценка конкретного компонента;

f – количество экспертов.

Можно выделить отличительные стороны при данной методологии оценки инновационного потенциала торговой организации. Это, прежде всего, оценка двух основных компонентов инновационного потенциала: инновационности потенциала материальных ресурсов и интеллектуального потенциала. Особое значение играет оценка интеллектуального потенциала, где изучение его элементов происходит по двум критериям: уровень конкурентоспособности и оценка возможности улучшения компонента потенциала. Анализ интеллектуального потенциала на принципе двух критериев оценки является второй особенностью данной методики.

Выше перечисленный перечень проблем полагает решение следующих главных задач: Определение общего методологического подхода к объяснению термина инноваций в торговле и их классификации. Объединение финансовых средств инвесторов, привлечение потенциальных инвесторов к финансированию инноваций. Подготовка специалистов для реализации инновационных проектов. Таким образом, анализ инновационного потенциала - это главный этап реализации инновационной стратегии компании, потому что именно она определяет направления и масштабы будущих преобразований. Если адаптироваться к происходящим изменениям и рискам, то можно добиться повышения эффективности предпринимательства и развитию национальной экономики в целом.

Список литературы

1. Гераськина И. Н. Формирование инновационной активности предприятий региона на принципах синергетического бенчмаркинга / И. Н. Гераськина, Т. И. Шерстобитова // Региональная экономика: теория и практика. – 2013. – № 14. – С. 16–21.
2. Дубинина А. В. Особенности развития инновационной экономики в регионах России / А. В. Дубинина // Региональная экономика: теория и практика. – 2013. – № 15. – С. 31–38.
3. Ермакова Е. Роль корпоративного предпринимательства в инновационной активности компании / Е. Ермакова, М. Кузнецова // Проблемы теории и практики управления. – 2013. – № 9. – С. 194–101.
4. Митина Н.Н., Шубина Е.А., Саликова Е.Ю. Инновации в торговле: характеристика, проблемы и перспективы // Экономика и социум №1(6) 2013 www.iupr.ru
5. Совершенствование управления производством. Инновации и инвестиции: материалы III межрегион. семинара / [под ред. В. В. Титова]. – Барнаул : Изд-во АлтГТУ, 2013. – 195 с.
6. Трачук А. Инновационная стратегия компании / А. Трачук // Проблемы теории и практики управления. – 2013. – № 9. – С. 75-83.

© А.Б. Коган, Д.Е. Кукало

УДК 330

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ФИНАНСОВ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

РЯБИЧЕВА ОЛЬГА ИВАНОВНА

К.э.н., доцент

АХМЕДОВА КАМИЛЛА БАШИРОВНА

Студентка

ФГБОУ ВО «Дагестанский государственный университет»
г. Махачкала, Российская Федерация

Аннотация. В статье рассматриваются финансовые ресурсы и вопросы управления ими на предприятиях строительной отрасли, а также элементы системы управления финансами.

Ключевые слова: финансовые ресурсы, система управления финансами, уровни и цели управления финансами.

FEATURES OF FINANCING IN CONSTRUCTION

**Ryabicheva Olga Ivanovna,
Akhmedova Camilla Bashirovna**

Annotation. The article examines financial resources and management issues in the construction industry, and the same elements of the financial management system.

Keywords: financial resources, financial management system, levels and objectives of financial management.

Для успешной работы современной коммерческой организации необходима хорошо налаженная системы управления, продуктивность которой оценивается через эффективное использование финансовых ресурсов. Актуальность рассматриваемого вопроса утверждается высоким спросом на финансовые ресурсы, в свою очередь специализированные финансовые компании готовы удовлетворить данный спрос, с помощью новых форм финансирования. Одновременно с этим руководство таких компаний стало задумываться не только о том, как привлечь капитал, но также и о том, как сэкономить и преумножить его.

Эффективное управление финансовыми ресурсами на всех этапах кругооборота капитала организации определяет результативность работы любого предприятия. [1, с.12]

Финансы строительных организаций представляют собой денежные отношения, связанные с формированием и распределением финансовых ресурсов. От рационального управления финансовыми ресурсами зависит конкурентоспособность любого предприятия.

Финансовые ресурсы строительных компаний представляют собой совокупность источников денежных средств, которые аккумулируются за счет двух главных факторов:

-рост собственных доходов и прибыли (снижение ресурсоемкости и трудозатрат, повышение производительности труда, интенсификация строительно-монтажных работ и др.);

-поступлений извне (участие на организованном фондовом рынке, использование заемных и привлеченных источников и т.д.) для осуществления уставных видов деятельности.

Финансовая деятельность компании любой отрасли состоит в осуществлении формирования

эффективной системы управления финансами, которая должна была быть направлена на полное и своевременное обеспечение предприятия необходимыми объемами финансовых ресурсов их рациональное распределение и эффективное использование с целью достижения тактических и стратегических планов. [5, с.57]

Следует отметить, что система управления финансами, в том числе строительной организации, представляет собой совокупность взаимосвязанных элементов, к которым можно отнести:

- законодательная и нормативная база в области регулирования финансов на разных уровнях;
- плановые показатели, которые охватывают сферы текущей, финансовой и инвестиционной деятельности;
- центры ответственности за уровень показателей во всех видах деятельности организации;
- порядок определения плановых и отчетных показателей результатов деятельности организации;
- распределение обязанностей по подготовке, обработке и предоставлению информации в рамках функционирования системы управления финансами между сотрудниками компании;
- порядок формирования планов, утверждения, исполнения и отчетности по определенным центрам ответственности.

Специфика финансового управления на строительном предприятии выражается в следующем [3, с.4]:

- каждый реализуемый проект уникален;
- проекты имеют длительный жизненный цикл от момента разработки документации до сдачи объекта заказчику;
- для каждого строительного объекта обязательным является составление проектно-сметной документации;
- проекты проходят многочисленные стадии согласования;
- строительство объекта подразумевает продолжительный инвестиционный цикл;
- степень государственного регулирования высока.

Таким образом, можно сказать, что система управления финансами компании должна быть направлена на решение определенных задач, таких как:

- своевременное обеспечение предприятия всеми необходимыми финансовыми ресурсами;
- обеспечение планового уровня рентабельности текущей деятельности организации и прочих видов деятельности;
- уменьшение себестоимости за счет оптимизации расходов;
- обеспечение оптимального соотношения требований и обязательств компании;
- разработка рациональной политики работы с дебиторами (главным образом с заказчиками и покупателями);
- обеспечение приемлемого остатка денежных средств на расчетном счете организации;
- определение оптимальной структуры капитала;
- удержание требуемого уровня ликвидности, платежеспособности и финансовой устойчивости.

[9, с.74]

Процесс формирования системы управления финансами компании определяется некоторыми условиями. Данный процесс зависит от организационно-правовой формы компании, а так же от особенностей той отрасли, в которой занято данное предприятие. Помимо этого, процесс формирования системы управления финансами, должен учитывать некоторые немаловажные показатели, такие как уровень инфляции, уровень безработицы, стоимость временного использования заемного капитала, сформировавшаяся политическая ситуация в стране, покупательская способность потребителей и т. д. [6, с.7]

Итак, следует отметить, что финансы строительной компании должны строиться с учетом особенностей отрасли, в которой она функционирует. К основным особенностям можно отнести: продолжительный производственный цикл, немалые объемы незавершенного производства в разных временных периодах, невысокие показатели оборачиваемости средств, высокую себестоимость выполняемых работ и услуг, нехватку собственных финансовых ресурсов у подрядных организаций и высокую стоимость привлечения заемного капитала.

Инструменты, которые применяются в процессе управления финансовыми отношениями и денежными фондами, любая компания выбирает для себя самостоятельно, но, тем не менее, они обязательно должны отвечать стратегическим, оперативным и тактическим целям организации.

Таким образом методы управления строительной организацией должны быть ориентированы на эффективное управление затратами и результатами ее деятельности.

Список литературы

1. Агаркова Л.В., Агарков В.В. Корпоративные финансы: оценка состояния и управление: учебное пособие для студентов бакалавриата / Ставрополь, 2015.
2. Агаркова Л.В., Гурнович Т.Г., Агарков В.В., Подколзина И.М., Томилина Е.П., Шматко С.Г. Финансово-кредитная система: учебно- методическое пособие / Ставрополь, 2016.
3. Агаркова Л.В., Подколзина И.М. Пути улучшения финансовых результатов предприятия // Экономика. Бизнес. Банки. 2015. № 2 (11). С. 7984.
4. Барбарская М. Н. Формирование системы управления финансами строительной организации // Основы ЭУП. 2016. - №1 (7). - стр. 54-57
5. Глотова И.И., Томилина Е.П., Агаркова Л.В. и др. Финансовая безопасность государства и бизнеса. - Ставрополь, 2015.
6. Кеменов А.В. Особенности финансов предприятий строительной отрасли // Российский экономический интернет-журнал. - 2016. - №2.
7. Криворотова Н.Ф. Микроэкономика / Учебное пособие (практикум) / Ставрополь, 2016.
8. Криворотова Н.Ф. Региональный аспект функционирования механизма привлечения иностранных инвестиций / Приоритетные научные направления: от теории к практике. 2016. № 32-2. С. 110-114.
9. Криворотова Н.Ф. Тенденции развития сетевых механизмов управления в электронной среде организации Вестник Северо-Кавказского федерального университета. 2015. № 6. С. 102-106.
10. Ледович Т.С., Панаедова Г.И., Таранова И.В., Абросимова Т.Ф., Аксенкова С.В., Воробьева Н.В., Гладилин В.А., Криворотова Н.Ф., Соколова А.А., Чеберяк В.И. Социально-экономические аспекты развития общества в условиях членства России в ВТО / Ставрополь, 2016.

УДК 336.763.33

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЦЕННЫХ БУМАГ В РОССИИ

ЗИНИША ОЛЬГА СТАНИСЛАВОВНА,

к.э.н., доцент

СМЕЛИК АННА ОЛЕГОВНА,

ТРУСОВА КСЕНИЯ ГЕННАДЬЕВНА

Студенты

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный университет им. И.Т. Трубилина»

Аннотация: в данной статье раскрыто понятие рынка государственных ценных бумаг, проанализированы виды государственных ценных бумаг в России, проведен анализ внутреннего долга России, выраженного в государственных ценных бумагах, выявлены проблемы функционирования данного рынка и определены основные направления их решения.

Ключевые слова: государственные ценные бумаги, облигации, рынок государственных ценных бумаг, государственный долг.

PROBLEMS AND PROSPECTS OF THE MARKET DEVELOPMENT OF RUSSIAN STATE SECURITIES

Zinisha Olga Stanislavovna,
Smelik Anna Olegovna,
Trusova Kseniya Gennad'evna

Abstract: In this article, the concept of the government securities market is disclosed, types of government securities are analyzed in Russia, the analysis of Russia's domestic debt expressed in government securities is analyzed, and the problems of functioning of this market are identified and the main directions for their solution are identified.

Keywords: government securities, bonds, government securities market, public debt.

Рынок ценных бумаг представляет собой систему экономических отношений между участниками рынка по поводу выпуска и обращения ценных бумаг, а рынок государственных ценных бумаг является его неотъемлемой частью [1, с. 27]. Покупая государственные ценные бумаги, их держатели финансируют государство, а также получают доход в период владения ими.

Государственные ценные бумаги выпускаются для покрытия дефицита бюджета, привлечения средств для крупных проектов, а также для погашения задолженностей по ранее выпущенным ценным бумагам. Как показывает зарубежная практика, выпуск государственных ценных бумаг для покрытия дефицита бюджета является наиболее приоритетным направлением, поскольку способствует таргетированию инфляции, финансированию системно значимых отраслей экономики, регулированию объема и структуры денежной массы, и т.п. Значительный по своему составу набор функций рынка государ-

ственных ценных бумаг подчеркивает актуальность развития и перспектив функционирования данного рынка [2, с. 125].

Первые государственные ценные бумаги появились еще при Екатерине II, поводом к этому стало размещение в 1796 году первого государственного внешнего займа. На внутреннем рынке данный вид ценных бумаг появился в 1812 году, и их эмитентом было Министерство финансов. С момента образования СССР рынок ценных бумаг перестал существовать, однако небольшая его часть в виде государственных ценных бумаг продолжала функционировать, что лишь еще раз подтверждает важную роль данного рынка. Переломный момент для развития рынка государственных ценных бумаг – это распад СССР, когда переход к рыночной экономике изменил основные принципы существования [1, с. 28]. В настоящее время в Российской Федерации данный вид ценных бумаг активно используется для целей финансирования дефицита бюджета государства.

В данный момент времени в России обращаются следующие виды государственных ценных бумаг: с фиксированным купонным доходом (ОФЗ-ФК); с постоянным купонным доходом (ОФЗ-ПД); с постоянным купонным доходом и амортизацией долга (ОФЗ-АД); государственные сберегательные облигации с фиксированной процентной ставкой купонного дохода (ГСО-ФПС); государственные сберегательные облигации с постоянной процентной ставкой купонного дохода (ГСО-ППС); облигации Банка России (ОБР); государственные долгосрочные облигации (ГДО); облигации внутренних облигационных займов (ОВОЗ); муниципальные ценные бумаги и т. д. [3, с.123].

В современных условиях в экономически развитых странах рынок государственных ценных бумаг является главным источником формирования и реализации внутренних государственных задолженностей, и Российская Федерация не является исключением. В следующей таблице представлена структура внутреннего долга России, выраженного в государственных ценных бумагах за последние три года (табл. 1).

Таблица 1

Государственный внутренний долг РФ, выраженный в государственных ценных бумагах РФ, млрд. руб.* [3]

Вид долгового обязательства	На 01.01.2016 г.	На 01.01.2017 г.	На 01.01.2018 г.	2018 г. к 2016 г., %
ОФЗ-ПК	1 347,26	1 738,0	1 748,44	129,8
ОФЗ-ПД	2 710,34	3 051,1	4 283,62	158,0
ОФЗ-АД	791,17	680,06	539,84	68,2
ОФЗ-ИН	141,77	163,63	168,52	118,9
ГСО-ППС	360,55	245,55	245,55	68,1
ГСО-ФПС	132,00	132,00	132,00	100,0
ОВОЗ	90,00	90,00	90,00	100,0
ОГРВЗ 1991 г.	0,0001	0,0001	0,0001	100,0
ОФЗ-н	-	-	39,15	-
Итого	5573,09	6100,34	7247,12	130,0

*составлена автором

Исходя из данных приведенных в таблице, внутренний долг России вырос на 30%, и по состоянию на 1 января 2018 г. составил 7 247,12 млрд. руб. По данным Министерства финансов РФ, на 1 февраля 2018 года сумма внутреннего долга составила 7 201,16 млрд. руб., что меньше показателя предыдущего месяца 0,6%, это говорит о том, что данный показатель имеет тенденцию к сокращению [4]. При этом в обращении имеются 9 видов государственных ценных бумаг: облигации федерального займа с переменным купоном (ОФЗ-ПК) в объеме 1748,44 млрд. руб., с постоянным купоном (ОФЗ-ПД) в размере 4283,62 млрд. руб., с амортизацией долга (ОФЗ-АД) в размере 539,84 млрд. руб., с индексированным номиналом (ОФЗ-ИН) в объеме 168,52 млрд. руб., государственные сберегательные облигации с постоянной процентной ставкой купонного дохода (ГСО-ППС) в объеме 245,55 млрд. руб., госу-

дарственные сберегательные облигации с фиксированной процентной ставкой купонного дохода (ГСО-ФПС) в объеме 132 млрд. руб., облигации внутренних облигационных займов (ОВОЗ) в размере 90 млрд. руб., облигации государственного внутреннего займа 1991 г. в объеме 0,0001 млрд. руб. и облигации федерального займа для физических лиц (ОФЗ-н) в размере 39,15 млрд. руб. Наибольший темп роста обращения имеют облигации федерального займа с постоянным походом – 158%, это объясняется высоким их, т.к. они имеют высокую доходность, которая превышает уровень инфляции примерно в 2 раза. Это обеспечивает приток валюты в национальную экономику и устойчивость валютного курса рубля.

В настоящее время Московской биржей на постоянной основе рассчитывается индекс государственных облигаций RGBI, являющийся индикативным показателем, характеризующим привлекательность и доходность российских государственных ценных бумаг. По состоянию на 01.04.2018 г. их валовая доходность составила 145 руб. [4]. Экономическая и политическая ситуация в стране несомненно сказывается на данном показателе. В 2009 и 2015 году, когда российская экономика находилась в кризисном состоянии, наблюдались тенденции падения этого показателя. Однако в последние годы данный индикатор находится в положительном тренде, что говорит об улучшении условий функционирования данного рынка.

На российском рынке государственных ценных бумаг можно выделить такие проблемы, препятствующие его развитию, как несовершенство законодательного регулирования, неразвитость инфраструктурного его сегмента, недостаточная степень доверия населения к инструментам рынка ценных бумаг и т.д. [1, с. 32]. Решениями этих проблем, на наш взгляд, могут быть следующие рекомендации и предложения:

- во-первых, использование мировых стандартов регулирования рынка;
- во-вторых, разработка более подробных планов развития рынка;
- в-третьих, развитие информационной системы о выпуске государственных ценных бумаг, совершенствование инфраструктурных систем;
- в-четвертых, выпуск в обращение новых инструментов, которые будут представлять интерес для частных инвесторов.

Таким образом, можно констатировать, что современный российский рынок государственных ценных бумаг развивается с положительной тенденцией. Несмотря на наличие определенных проблем, можно утверждать, что существует возможность их преодоления, и через десятилетия можно будет увидеть уже более активный рынок государственных ценных бумаг России.

Список литературы

1. Покровская, Н.Н. Рынок государственных ценных бумаг в России: проблемы и перспективы развития // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ». - 2016. - № 4. - Том 8. - С. 27-34.
2. Солдатов, Ю.И. Рынок государственных ценных бумаг в России / Ю.И. Солдатов // Экономический журнал. - 2014. - № 5. - С. 123-127.
3. Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.minfin.ru/ru> (дата обращения: 14.04.2018)
4. Официальный сайт Московской международной валютной биржи [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.moex.com/> (дата обращения 14.04.2018)

© О.С. Зиниша, А.О. Смелик, К.Г. Трусова, 2018

УДК 330

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ФИНАНСОВ В ТОРГОВЛЕ

РЯБИЧЕВА ОЛЬГА ИВАНОВНА

к.э.н., доцент

ИЛЬДАРОВА АМИНА ШИХМАГОМЕДОВНА

Студентка

ФГБОУ ВО «Дагестанский государственный университет»
г. Махачкала, Российская Федерация

Аннотация. В статье рассмотрены специфические особенности финансов сферы торговли и финансов торгового предприятия, а также их функции и принципы. Раскрывается сущность финансов торгового предприятия.

Ключевые слова: торговая отрасль, финансы торговли, финансы торгового предприятия, функции финансов торгового предприятия, принципы, фонды материальных и денежных средств, функции финансов.

FEATURES OF THE ORGANIZATION OF FINANCE IN TRADE

**Ryabicheva Olga Ivanovna,
Ildarova Amina Shikmagomedova**

Annotation. The article deals with the specific features of trade Finance and trade enterprise Finance, as well as their functions and principles. The essence of trade enterprise Finance is revealed.

Key words: trade industry, trade Finance, trade Finance, trade Finance functions, principles, material and monetary funds, Finance functions.

Основное звено сферы обращения - торговое предприятие, обладающее хозяйственной и юридической самостоятельностью». Торговое предприятие является сложной экономической организацией с множеством взаимозависимых целей, ориентированной на получение прибыли, использующей в своей торгово-производственной деятельности трудовые, материальные, финансовые, информационные и другие виды ресурсов [4, с. 10].

Рассматривая торговое предприятие, нельзя кратко не остановиться на экономическом содержании торговой услуги, сущность которой заключается в посреднической деятельности по продвижению товаров от производителей к потребителям посредством купли-продажи, то есть предприятие сферы торговли осуществляет специфические технологические и хозяйственные операции, которые направлены на обслуживание процесса обмена.

Финансы торговых организаций функционируют в рыночной экономике на тех же принципах, что и финансы всех других коммерческих организаций, а именно: хозяйственной самостоятельности, самофинансирования, экономической заинтересованности, материальной ответственности, формирования финансовых резервов. Поэтому будет справедливо применительно к торговой организации применить определение финансов коммерческих организаций (предприятий). В связи с этим приведем несколько определений данного понятия.

В своих работах Н. А. Лупей, Г. А. Горина приводят следующее определение: «Финансы коммерческих организаций представляют собой совокупность денежных отношений, возникающих в процессе учреждения этих организаций, в ходе производства и реализации продукции, выполнения работ, оказания услуг, формирования оборотных и внеоборотных активов, финансирования текущих затрат и инвестиций» [4, с. 31].

А. Н. Соломатин приводит несколько другое определение: «Финансы предприятий - это система денежных отношений субъектов хозяйствования, связанная с формированием, распределением и использованием капитала, доходов и денежных фондов с целью осуществления ими хозяйственной деятельности и обеспечения нужд потребления» [4, с. 10].

В свою очередь В. А. Слепов, Т. В. Шубина приводят в своих работах определение, которое отличается от приведенных выше: «Финансы организаций (предприятий) - это всеобъемлющая система формирования и использования их денежных доходов в соответствии с решениями собственников» [3, с. 16].

Сущность финансов организаций проявляется в их функциях, а именно: формирование, распределение, использование капитала, доходов и фондов, и контроля над этими процессами.

Несмотря на тот факт, что финансы торговых организаций принципиально ничем не отличаются от финансов других коммерческих организаций, тем не менее, они имеют свои, присущие только торговым организациям отраслевые особенности.

Во-первых, это специфический состав и структура имущества и источников его финансирования. Так, имущество торговых предприятий на 75-80% - это оборотные активы, которые, в свою очередь более чем на 80% состоят из товарных запасов. Для поддержания такого высокого уровня товарных запасов от предприятия требуется значительный объем их финансирования, как за счет собственного капитала, которого обычно недостаточно, так и за счет заемного капитала [4].

Во-вторых, большинство предприятий, включая и предприятия сферы торговли, из-за недостатка собственного капитала вынуждены привлекать в больших объемах заемный капитал, а специфика торговой деятельности накладывает и следующее условие - заемный капитал должен быть краткосрочным и в больших объемах, то есть предприятия торговли вынуждены с целью нормального функционирования привлекать все доступные краткосрочные источники финансирования, такие как: краткосрочные банковские кредиты, финансовыми заимствованиями у других коммерческих организаций и т. д. Особенно следует выделить такую специфическую форму заимствования, как коммерческий (товарный) кредит, то есть использование разницы на времени инкассации дебиторской задолженности и периода расчетов с кредиторами.

По данным, представленным в работах Н. А. Лупей, Г. А. Горина, в структуре источников финансирования имущества в российских торговых организациях, в целом доля заемного капитала составляет более 90%. При этом заемный капитал почти полностью представлен краткосрочными обязательствами [4, с. 5].

В-третьих, не просто существенной, а весьма существенной следует признать особенность порядка формирования доходов, расходов и прибыли, а также в показателях рентабельности организаций сферы торговли. Так, основным показателем деловой активности любого коммерческого предприятия является выручка. Однако в торговле этим показателем является объем товарооборота, который определяется общей суммой проданных товаров и может состоять из товарооборота по продукции собственного производства и товарооборота по реализации покупных товаров, например, такая ситуация наблюдается у предприятий общественного питания, которые также являются предприятиями сферы торговли.

Специфическим является подход на предприятиях сферы торговли и к такому показателю, как себестоимость, его просто нет, и это второе основное отличие порядка формирования доходов, расходов и прибыли, а также в показателях рентабельности торговых предприятий. Его неким «эквивалентом» является показатель «издержки обращения», который определяется как сумма расходов предприятия при осуществлении торговой деятельности, то есть продвижения товаров от производителей до потребителей. Главное отличие показателя «издержки обращения» от показателя «себестоимость продукции» заключается в том, что в его состав не включается закупочная стоимость товаров, поэтому

выше этот показатель назван неким «эквивалентом» именно в кавычках.

В связи с тем, что финансы торговых предприятий имеют особенности, то существуют также особенности оценки их финансовой устойчивости. Так, например, при определении типа финансовой устойчивости предприятия сферы торговли принято сопоставлять не все ее оборотные активы, а только товарные запасы (основная часть оборотных активов) с источниками их финансирования.

Поэтому наиважнейшим показателем состояния оборотных средств торгового предприятия является вместе с собственными оборотными средствами такой показатель, как собственные оборотные средства в товарных запасах.

Список литературы

1. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: учеб. курс / И. А. Бланк. - К.: Эльга, Ника-Центр, 2016. - 656 с.
2. Кудина М.В. Финансовый менеджмент: учеб. пособие / М. В. Кудина. - М.: Изд. дом ФОРУМ; ИНФРА-М, 2016. - 568 с.
3. Лупей Н.А. Финансы и налогообложение торговых организаций: учеб. пособие / Н. А. Лупей, Г. А. Горина. - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ке», 2015. - 232 с.
4. Максимова А.И. Финансовый менеджмент: учебное пособие / А. И. Максимова, М. И. Мохина. - Пермь: АНО ВПО «Пермский институт экономики и финансов», 2017. - 130 с.
5. Саталкина Н.И. Экономика торговли: учеб. пособие / Н. И. Саталкина, Б. И. Герасимов, Г. И. Терехова. - М.: ФОРУМ, 2016. - 232 с.
6. Слепов В.А. Финансы организаций (предприятий): учебник / В. А. Слепов, Т. В. Шубина. - М.: Магистр; ИНФРА-М, 2014. - 352 с.
7. Финансовый менеджмент: теория и практика: учебник / под ред. Е. С. Стояновой. - М.: Перспектива, 2016. - 656 с.

© Рябичева О.И., Ильдарова А.Ш., 2018

УДК : 331

КРИЗИСНЫЕ СВЯЗИ С ОБЩЕСТВЕННОСТЬЮ: СПЕЦИФИКА УПРАВЛЕНИЯ КОММУНИКАЦИЯМИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

ЧУРСИНА НИНА ФЕДОРОВНА

к. э. н., доцент
ФГБОУ ВО «Нижегородский государственный лингвистический университет имени
Н.А.Добролюбова»

Аннотация: в мире мгновенного распространения информации, в условиях возросшего влияния общественного мнения и СМИ на социальные процессы кризис сразу же становится новостным событием. В ситуации кризиса возникает информационный голод: люди хотят знать все подробности случившегося, и это, в свою очередь, обуславливает особое внимание к кризису со стороны СМИ и общественности. Поэтому в условиях кризиса особенно важно наладить успешные коммуникации с различными группами населения, так или иначе связанными со случившимися событиями, и со средствами массовой информации, его освещающими.

Ключевые слова: кризис, управление, коммуникации, информация, имидж, репутация, система, население

CRISIS PUBLIC RELATIONS: SPECIFICS OF COMMUNICATION MANAGEMENT IN A CRISIS

Chursina Nina Fedorovna

Abstract: in the world of instant information dissemination, in the context of the increased influence of public opinion and the media on social processes, the crisis immediately becomes a news event. In a crisis situation, there is an information hunger: people want to know all the details of what happened, and this, in turn, causes special attention to the crisis by the media and the public. Therefore, in a crisis situation, it is especially important to establish successful communications with various groups of the population, one way or another connected with the events that have occurred, and with the media covering it.

Key words: crisis, management, communications, information, image, reputation, system, population

В быстро меняющихся, динамичных условиях, в ситуации глобализации социальных процессов количество и глубина протекания кризисов неуклонно возрастают. Кризисы пронизывают все сферы общественной жизни, охватывая как общество в целом, так и его отдельные элементы.

Общество стоит перед лицом увеличивающегося числа социальных проблем: терроризм, СПИД, наркомания, насилие, социальное неравенство и др., которые могут дестабилизировать любую социальную систему и в любой момент. Кризисы в экономике стали достаточно частым явлением, они проявляются в разных формах: от закрытия предприятий до поглощения одной компании другой, и могут принимать местные, региональные, государственные или даже всемирные масштабы. Политические кризисы, как в локальном, так и в международном контексте, наносят больший удар по балансу власти и мира [1, с. 24].

Необходимость кризисного управления различными социальными субъектами была осозна-

на не сразу. Достаточно долгое время менеджеры многих организаций полагали, что кризисы их не коснутся и, следовательно, не обращались в своей деятельности к проблемам кризисного управления. События последних десятилетий 20 века показали, что любая компания, даже самая успешная, не может быть застрахована от кризисов. Как показывает практика, критические периоды рано или поздно переживает каждое предприятие: информация о порче или отзыве товара, юридические и финансовые проблемы, ошибки руководства, слухи – все это может послужить поводом для возникновения кризисной ситуации.

Рыночные отношения в России, усиление конкуренции между компаниями предполагает наличие знаний и навыков кризисного управления в целях обеспечения нормального их функционирования и выживаемости в новых экономических и социальных условиях. Недостаточная подготовленность государственного и частного секторов к управленческой деятельности в ситуации кризиса повышает актуальность данной проблемы. Неумелое управление кризисом может подорвать репутацию организации, испортить ее имидж в глазах общественности, поставить под угрозу существование и дальнейшее ее развитие.

В мире мгновенного распространения информации, в условиях возросшего влияния общественного мнения и СМИ на социальные процессы кризис сразу же становится новостным событием. В ситуации кризиса возникает информационный голод: люди хотят знать все подробности случившегося, и это, в свою очередь, обуславливает особое внимание к кризису со стороны СМИ и общественности. Поэтому в условиях кризиса особенно важно наладить успешные коммуникации с различными группами населения, так или иначе связанными со случившимися событиями, и со средствами массовой информации, его освещающими [2, с. 68].

Следовательно, роль публичных связей (связей с общественностью) в кризисных ситуациях достаточно велика. Поскольку общественное мнение и общественная политика могут оказывать влияние на успешную деятельность организации, в том числе и в ситуации кризиса, задачей PR-специалиста становится эффективное управление общественным мнением с тем, чтобы сохранить положительный имидж предприятия в сложнейших для него условиях или даже улучшить его репутацию в глазах широкой общественности.

Кризисную коммуникацию следует начинать тогда, когда кризис еще не наступил и вся деловая активность PR должна быть нацелена на получение доверия общественности к организации. В этой связи возникает необходимость поддерживать хорошие взаимоотношения с прессой. Руководство организации должно быть открытым и доступным для журналистов, а через них - для общественности. Лучший путь достичь этого - самой компании формировать новости о своей деятельности, так как позитивная информация также необходима для СМИ, как и негативная. Публикации в печати различных мероприятий, так или иначе связанных с социальной ответственностью компании перед обществом, размещение ежегодных отчетов о ее деловой жизни, интервью с руководством различных уровней, информационные брифинги – мероприятия, в стратегическом отношении неопределимые.

Можно назвать пять составляющих коммуникации, которые не меняются при любом виде кризиса. Это дает возможность дать оценку кризису тем, кто на прямую с ним не сталкивается.

1. О кризисных ситуациях население получает информацию из собственных источников. Это наиболее актуально, когда происходящее совершается в непосредственной близости или когда кризис напрямую связан с этими источниками.

2. Население чаще всего дает оценку последствиям кризиса в зависимости от того, какие угрозы он несет или может принести лично им или тем, кто им близок. Данные ожидания скорее всего вызваны субъективными, чем объективными факторами. Таким образом, часто имеет место большая разница между официальной подачей оценки риска и его оценкой общественностью.

3. Для населения источники, заслуживающие доверия – это источники, сформированные государственными органами.

4. Для восприятия всего мира важность проблемы пропорциональна ее освещению в СМИ.

5. Достоверность и доступность информации ведет к снижению риска образования слухов и

увеличивает вероятность того, что ситуация будет воспринята верно [3, с. 49].

Кризисные коммуникации имеют свои характерные черты:

1. Дефицит информации.

Кризисные ситуации разрывают устоявшиеся информационные потоки, и они в данный момент могут оказаться в ситуации, когда не в состоянии исполнять свои имеющиеся функции. А для нового функционирования данные потоки не приспособлены.

2. Специалисты оценивают ситуации риска исходя из статистики, отражающей прошлый опыт. Публика оценивает ситуацию эмоционально, а не рационально. При этом используются два вида языка – вербальный и невербальный.

3. Для кризисных коммуникаций как специфического вида дискурса важно оперирование не отдельными деталями, а целыми блоками. Население испытывает нужду в готовом виде текста, сюжет которого окончательно доведен до предела. Непростая ситуация требует более сложных конструкций для понятия. Она должна компенсировать имеющиеся разрывы, когда сознание оказывается не готовым к восприятию катастрофической ситуации.

4. Потеря доверия к источникам информации.

Особую роль играют те, кто выступает перед населением. В кризис местные СМИ более детально и серьезно его оценивают. В кризисной ситуации местные масс-медиа прилагают все усилия, чтобы сконцентрироваться на решении конкретной проблемы, а не уделять основное внимание критике власти. Затем позднее может сработать эффект бумеранга, и тогда масс-медиа начинают серьезно критиковать власть.

Кризисная коммуникация проходит в специфических условиях, их необходимо учитывать при планировании систематики воздействия:

1) большое сокращение числа управляемых параметров;

2) уклон в сторону первичных потребностей по шкале А. Маслоу;

3) усиление значимости информации вообще из-за отсутствия четкой и понятной всем интерпретации сложившейся ситуации;

4) появление новых каналов коммуникации, приоритет неофициальных каналов по отношению к официальным;

5) разработка своих собственных систем обеспечения жизнедеятельности и безопасности, так как имеющиеся системы могут перестать действовать адекватно.

Все это вводит человека в систему более примитивных реакций и более простых коммуникационных систем. Человек смещается из представителя социальной группы в человека толпы, и на первый план выдвигаются его биологические реакции, оттесняя реакции социального порядка [4, с. 137].

Изжившие себя системы перестают функционировать, поскольку продолжают работать в исходном режиме. Отсюда же следует характерная для кризисных ситуаций потеря рациональной аргументации. Это указывает на то, что на первое место необходимо выдвигать психологические компоненты, составляющие основу убеждения.

Характерной особенностью управления коммуникациями во время кризиса становится разработка не только моделей порождения информации, но и моделей блокирования ненужной информации.

Отсюда можно выделить два основных коммуникационных момента, важнейших для управления в кризисных ситуациях:

1. Появление информации.

2. Блокирование информации.

Очень важно учитывать тот факт, что в данных условиях необходимо блокировать несистемное поведение, поскольку биологические потребности связаны с выдвиганием на первый план варианты асоциального поведения. Поэтому в кризисной ситуации заблаговременно размещаются стабилизаторы поведения, необходимые для приведения его в социальное русло [5, с.104].

Таким образом, кризисные коммуникации представляют собой важнейший элемент кризисного управления. Первое условие здесь - это не то, когда именно будет решена кризисная ситуация, а то, оставит ли она после себя ощущение победы или полного поражения. Это во многом зависит от того,

каким образом были выстроены кризисные коммуникации, были ли учтены все их особенности, правильно ли были сегментированы целевые группы, вовлеченные в коммуникационный процесс. Правильная организация коммуникации в ситуации кризиса – залог успешного его преодоления, а также возможность для предприятия улучшить свою репутацию и укрепить свой имидж в глазах общественности.

Список литературы

1. Гринберг Т. Э. Коммуникационная концепция связей с общественностью. Модели, технологии, синергетический эффект; Издательство МГУ - М., 2014. - 328 с.
2. Дуда Р., Харт П. Распознавание образов и анализ сцен - М., 2014. - 947 с.
3. Уотсон Том , Нобл Пол Методы оценки деятельности PR-подразделения компании. Лучшее руководство по планированию, исследованиям и оценке связей с общественностью; Бизнес Букс - М., 2015. - 272 с.
4. Федотова Л. Н. Общественное мнение в рекламе и связях с общественностью; Издательство МГУ - М., 2015. - 424 с.
5. Bruce B. Images of Power. How the Image Makers Shape Our Leaders. – London, 2016. 344 p.

© Н.Ф. Чурсина, 2018

УДК 330

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНОГО КАПИТАЛА ОРГАНИЗАЦИИ

ВАСЮТИНА ЕКАТЕРИНА МИХАЙЛОВНА

Студент

Автономная некоммерческая организация высшего образования «Белгородский университет кооперации, экономики и права»

Аннотация: В статье рассмотрены основные производственные фонды и пути повышения эффективности их использования на примере сельского хозяйства, выявлены резервы для эффективного использования основного капитала АПК. Определены направления и проблемы инновационного развития процесса воспроизводства основного капитала в организациях АПК. Исследованы теоретические концепции капитала, выявлены их специфические особенности, изучена структура основного капитала.

Ключевые слова: основной капитал, основные средства, экономический эффект, факторы, сельское хозяйство.

STUDY OF THE STATE AND DYNAMICS OF THE FIXED CAPITAL OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

Vasyutina Ekaterina Mikhailovna

Abstract: the article describes the main production assets and ways to improve the efficiency of their use on the example of agriculture, identified reserves for the effective use of the fixed capital of agriculture. The directions and problems of innovative development of the reproduction of fixed capital in agricultural organizations. Theoretical concepts of capital are investigated, their specific features are revealed, the structure of fixed capital is studied.

Keywords: fixed capital, fixed assets, economic effect, factors, agriculture.

Экономика нашей страны перешла на рыночные рельсы и функционирует по законам рынка. Предприятия сами отвечают за свою деятельность и сами принимают решения о дальнейшем развитии. В рыночной экономике выживают тот, кто наилучшим образом использует имеющиеся у него ресурсы для получения максимальной прибыли.

Производственные ресурсы сельскохозяйственных предприятий требуют постоянной исследовательской работы по поиску возможных резервов повышения эффективности использования ресурсов. Для организации производства продукции и услуг любому предприятию необходимы основные фонды, оборотные средства, рабочая сила.

Основные производственные фонды представляют собой элемент ресурсного потенциала сельскохозяйственного предприятия –активы, которые длительное время неоднократно или постоянно в неизменной натурально-вещественной форме используются, переносят свою стоимость на конечный продукт по частям. Эффективность их использования прямым образом влияет на эффективность производства сельскохозяйственной продукции через амортизационные отчисления, затраты на текущий и капитальный ремонт. [1, с. 256-263]

Основные пути повышения эффективности использования основного капитала:

1. Техническое совершенствование и модернизация оборудования.
2. Улучшения структуры основных фондов за счет увеличения удельного веса новых машин и оборудования.
3. Повышение интенсивности работы оборудования.
4. Повышение квалификации рабочего персонала, что обеспечивает более эффективное и бережное обращение с оборудованием [2, с.196-203].

Наивысшая степень эффективности использования основного капитала может быть достигнута при соответствии их активной части требованиям технического прогресса при рациональной структуре средств труда, обеспечивающий выполнение всех требований технологии производства с минимальными возможными издержками[3, с 23-36].

В настоящее время управление основными фондами заключается в бухгалтерском учете элементов основного капитала, учете их движения и начислении амортизации. Основные фонды отражаются на счетах бухгалтерского учета, осуществляется расчет налога на имущество и прочее.

Вместе с тем, в целях совершенствования управления основным капиталом, необходимо осуществлять оптимальную амортизационную политику применительно к различным видам основных средств, минимизировать налоговые платежи в части налога на имущество в отношении основных средств, совершенствовать структуру основного капитала и основных средств и т.д. На рисунке 1 представлена схема совершенствования управления основным капиталом



Рис. 1. Основные направления управления основным капиталом

Важным направлением управления основным капиталом является амортизационная политика предприятия. Следует заметить, что данный способ минимизации прибыли был использован на общенациональном уровне при реализации макроэкономической программы. Организация может применить различные методы начисления амортизации, увеличивая тем самым издержки, произвести переоценку основных средств с учетом рыночной стоимости либо по рекомендуемым коэффициентам, что опять повлияет на издержки производства, на сумму налога на имущество, а, следовательно, на уровень внебюджетных расходов. В целях создания предпосылок для эффективной аналитической работы и повышения качества, принимаемых финансово - экономических решений необходимо принимать

управленческие решения с учетом планируемого уровня использования основного капитала на основе выявленных резервов.

С нашей точки зрения для этого необходимо расширить функции бухгалтера и экономиста с позиции планирования, формирования, состояния и структуры основных фондов, контролем за качеством состояния основных фондов, внедрение нового оборудования и определения эффективности использования.

Предприятие должно модифицировать свою структуру и в том числе структуру основных фондов таким образом, чтобы они отвечали целям и задачам предприятия, способствовали экономическому росту.

В первую очередь нужно продолжать активизацию маркетинговой деятельности путем создания сбытовых сетей и систем управления финансами, а также повышения квалификации управленческих кадров.

В условиях рыночных отношений на первый план выдвигаются вопросы технического уровня, качества, надежности продукции, что в целом зависит от качества состояния техники и эффективности ее использования. Улучшение технического качества средств труда и оснащения работников ими обеспечивает основную часть роста эффективности производственного процесса[4, с 87-99].

Основные фонды в связи с спецификой отрасли занимают доминирующий удельный вес в ее совокупных ресурсах. Поэтому их объем, состав, состояние и использование во многом определяют конечные результаты работы предприятий связи, количество и качество создаваемых услуг, степень удовлетворения общественных и личных потребностей в средствах передачи информации[5, с 44-62].

Список литературы

1. Конкин Ю.А. Экономика технического сервиса на предприятиях АПК - М.: Колос 2015.-368 с.
2. Грибов В.Д. Экономика предприятия – 3-е издание 2013.-336 с.
3. Кухарев О.Н. Организация управления производством – Пенза 2017 г.-80 с.
4. Ушачев И.Г. Экономический рост и конкурентоспособность предприятий –М.: 2011.-152 с.
5. Агеева О.Ю. Инвестиционные ресурсы как фактор экономического роста – Елец 2014.-92 с.

УДК 2964

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ, С КОТОРЫМИ СТАЛКИВАЕТСЯ РЕТРОЛОГИСТИКА, А ТАКЖЕ ВОЗМОЖНЫЕ ПУТИ ИХ ПРЕОДОЛЕНИЯ

КОХНО НАТАЛЬЯ ОЛЕГОВНА,

к. т. н., доцент

ЗУБКО АЛЕКСАНДР ВЛАДИМИРОВИЧ,

КОЛЕСНИКОВА АНАСТАСИЯ ГЕННАДЬЕВНА

студенты 4 курса факультета бизнеса и социальных технологий
Новочеркасский инженерно-мелиоративный институт
Донского государственного аграрного университета
г. Новочеркасск, Российская Федерация

Аннотация: В данной статье рассматривается влияние целенаправленного внедрения элементов и средств ретрологистики. Выделены основные задачи такого внедрения. Рассмотрены этапы процесса обратной логистики. Сформированы основные причины медленного внедрения инструментов обратной логистики. Определены основные мероприятия и направления по решению проблем оптимизации обратных материальных потоков.

Ключевые слова: Обратный материальный поток, логистика отходов, обратная логистика, рециклинг, утилизация.

THE MAIN PROBLEMS FACED BY RETROLOGISTIK AND POSSIBLE WAYS OF THEIR OVERCOMINGS

Kochno Natalia Olegovna,
Zubko Alexander Vladimirovich,
Kolesnikova Anastasiya Gennad'evna

Abstract: In this article, the influence of purposeful introduction of elements and means of retrologistics is considered. The main tasks of such implementation are highlighted. The stages of the reverse logistics process are considered. The main reasons for the slow introduction of reverse logistics tools are formed. The main activities and directions for solving the problems of optimizing the inverse material flows are determined.

Key words: reverse material flow, waste logistics, reverse logistics, recycling, recycling.

Ретрологистика имеет ряд различных интерпретаций, а именно ее могут трактовать как обратная, возвратная логистика или как логистика отходов. В свою очередь, ретрологистика охватывает планирование, управление, организацию, регулирование и контроль всех остаточных потоков материала (упаковка, отбросы, старые продукты) и возврат товаров, а также сопутствующие им потоки информации. Логистика отходов прослеживает весь путь движения отходов от места образования до места утилизации или переработки.

К основным задачам ретрологистики относят: учет массы отходов и оптимизацию связанных с ними материальных и информационных потоков.

Если рассматривать мусор как источник новых материальных средств, можно заметить, насколько актуальна сейчас возвратная логистика. Это можно проиллюстрировать следующими данными: в России ежегодно образуется 55–60 млн. т. твердых бытовых отходов (ТБО), из них около 90 процентов этого объема было направлено на захоронение. Уровень переработки в России составляет лишь 5–7%, в то время как в странах Европейского союза перерабатывается до 60% ТБО. Таким образом, в России более 90% мусора направляется на полигоны и несанкционированные свалки, и количество накопленных отходов растет. [1]

Причина такого состояния дел в отсутствии организованного раздельного сбора твердых бытовых отходов, а также в малом количестве предприятий, специализирующихся на переработке отходов. Вероятно, это также связано и с несовершенством законодательства, и с обширными территориями в Российской Федерации - возможностью создания «складов» отходов в виде свалок, чего не могут себе позволить страны с ограниченными территориями.

В России в настоящее время только формируется культура обращения с отходами, но для того, чтобы упорядочить материальные потоки этих ресурсов по регионам и в целом по стране, необходимо применять принципы и методологию логистики для сокращения затрат при сборе, транспортировке и складировании вторсырья.

Стоит отметить, что при размещении на полигонах безвозвратно пропадают тонны ценных видов сырья и материалов, таких как бумага, стекло, металлы, пластик и пр. По оценкам ряда экспертов, на эти компоненты приходится более 40% ТБО, то есть около 15 млн. т. ежегодно. Отсутствие возможности перерабатывать отдельные составляющие этой массы отходов (даже при самом минимальном тарифе на прием вторсырья – макулатуры) приводит к ежегодной упущенной выгоде от переработки как минимум в 68 млрд. руб. (1,7 млрд. евро). Кроме того, ТБО могли бы быть использованы в качестве альтернативного топлива в цементной промышленности и на мусоросжигательных заводах. [2, с. 63]

Обращение с отходами является типичным примером решения системной задачи, когда следует комплексно учесть следующие этапы процесса:

- Сбор и накопление отходов, а также предварительная их сортировка;
- Транспортировка отходов;
- Сортировка ТБО, выборка, прессование и накопление видов отходов для продажи и вторичной переработки;
- Переработка органической части ТБО в органом-бактериальные удобрения и компост;
- Компактирование и вывоз "хвостов" (остатков ТБО после сортировки) на полигон для захоронения.

Важное значение в ретрологистике занимает термин "обратный материальный поток (ОМП)", который в известном смысле представляет собой совокупность каких-либо материалов, направленных в определённый момент времени от источника их образования к пункту переработки для возможного восстановления полезных свойств или непосредственного изъятия их из обращения. Восстановление полезных свойств объектов возможно через перепродажу, ремонт, рециклинг или утилизацию. [3, с. 278]

Как уже отмечалось ранее, в деятельность российских предприятий подходы и инструменты обратной логистики внедряются достаточно медленно, что объясняется следующими причинами:

1. недооценкой значимости логистических процессов в деятельности предприятий;
2. отсутствием единого подхода к пониманию обратной логистики в российской научной литературе;
3. недостаточным освещением в научной литературе практических рекомендаций по внедрению в деятельность российских предприятий обратной логистики и оценке ее эффективности. [4, с. 442]

Однако стоит отметить, что в российской практике существуют примеры эффективного использования элементов ретрологистики. Так, ООО "Эльдорадо" имея правильно построенную систему обратной логистики на предприятии, которая основывается на организации собственных сервисных центров, получает следующие выгоды:

- повышение выручки и рентабельности от реализации товара или услуги, достигающееся главным образом, за счет сокращения складских затрат на хранение возвращаемой продукции или вторичных

ресурсов, вторичного использования деталей, сокращения выплат, штрафов экологическим службам;

– увеличение конкурентоспособности и доступности товара. Другими словами, используя возвращаемую продукцию в производстве можно использовать части деталей для изготовления новой продукции и тем самым выполнять заказы быстрее. Хорошо налаженная система обратной логистики может помочь наладить систему гарантийного и послегарантийного обслуживания, что, в свою очередь, является дополнительным приоритетом в конкурентной борьбе;

– снижение затрат на приобретение запасов и запчастей.

Также стоит привести пример неудачного опыта внедрения системы обратной логистики. В Петербурге и Ленинградской области были намечены проекты по строительству более 6 мусороперерабатывающих заводов, но от них всех отказались. Рассмотрим один из них, организация АО «Квантум» вместе с ООО «Петромашсервис» разработали проект на строительство мусороперерабатывающего завода за 400 млн. руб., который был рассчитан на переработку более 240 тыс. тонн отходов в год. В 2011 году объект был сдан в эксплуатацию, но в настоящее время не работает. В 2010 году первая очередь завода была достроена, но он не был сдан в эксплуатацию по причине отсутствия лицензии, но после её получения в 2011 году исчез интерес городских властей. Основной причиной которого стало несогласие местных чиновников на тарифы по переработке мусора предлагаемые руководством АО «Квантум», так за 1 тонну мусора тариф составил 3,5 тысячи рублей, но это по мнению местных чиновников было очень дорого, дешевле было вывозить мусор на несанкционированные свалки, однако комитет по тарифам в 2012 году согласовал сначала тариф в сумме 490 рублей за тонну, а в дальнейшем лишь в июле 2014 года "подвинулся" до 1,14 тыс. рублей за тонну. Из-за прошедшего времени организациям пришлось платить по кредитам. Так одна из организации строившая завод обанкротилась, с неё взыскали более 557 млн. руб. Данный завод был арестован за долги так и не переработав ни одной тонны мусора.

В виду вышеописанной статистики состояния мусороперерабатывающей деятельности в России, а также в следствии рассмотрения реальных примеров как позитивного, так негативный внедрения элементов обратной логистики, можно определить основные проблемы, связанные с оптимизацией обратных материальных потоков, решения которых должны осуществляться в следующих направлениях:

1. Для управления обратными материальными потоками твёрдых бытовых отходов следует в рамках действующей логистической цепи построить специальные логистические каналы и цепи поставок. Необходимо, чтобы ОМП были оптимизированы на более ранних этапах – проектирования и планирования, при этом должны быть учтены возможности по утилизации изделий, их упаковки, отдельных комплектующих. Это, в свою очередь, позволит уменьшить отрицательное воздействие на окружающую среду, снизить транспортные расходы, экономить сырьё, топливо, энергию благодаря использованию вторичного сырья.

2. Необходимо на всём пути движения от производителя до потребителя (во всех звеньях логистической цепи) управлять обратными материальными потоками через рециклинг. Рециклинг представляет собой обратный процесс, то есть возвращение полезного мусора в жизненный кругооборот. С применением рециклинга значительно сокращается объём отходов, отправляемых на свалки, так как значительная их часть после соответствующей переработки могут быть вновь включены в производственный процесс.

3. Для оптимизации времени необходимо, чтобы объекты переработки вторичного сырья находились вблизи производственных предприятий или непосредственно на самих предприятиях, что позволит существенно экономить как на транспортировке до производства, так и отсутствии необходимости складирования за счёт установленного графика поставок от перерабатывающего предприятия.

Таким образом, использование ретрологистики позволит уменьшить негативное антропогенное влияние на окружающую природу, получить экономические выгоды тем предприятиям, которые осуществляют сбор, переработку и перепродажу вторичного сырья. Более того, в учебные программы по подготовке специалистов в области производства и логистики следует включить темы, сопряженные с развитием экологического менеджмента и организации обратных материальных потоков с использованием зарубежного опыта и научных разработок в данных областях.

Список литературы

1. Государственная программа РФ «Охрана окружающей среды на 2012-2020 годы»: [Электронный ресурс]. URL: http://www.mnr.gov.ru/upload/iblock/81d/gosprogramma%202012_2020.pdf (Дата обращения – 11.04.2018).
 2. Гурин М.А., Михайлюк В.Н. Организация обратных материальных потоков как экологический аспект управления логистическими процессами: [Электронный ресурс]. – 2015. С. 61-65. URL: <http://elibrary.ru> (Дата обращения – 11.04.2018).
 3. Левкин Г.Г. Логистика обратных материальных потоков как инструмент устойчивого развития социально-экономических систем / Г.Г. Левкин, К.О. Дзюбина // Экономические аспекты логистики и качества работы железнодорожного транспорта: материалы всерос. науч.-практ. конф. с междунар. участием / Омский гос. ун-т путей сообщения. – Омск, 2013. – С. 278–279.
 4. Овезов Б., Фэнь Ч. Обратная логистика // Молодой ученый. - 2016. - №1. - С. 441-446. — URL <https://moluch.ru/archive/105/24859/> (дата обращения: 11.04.2018).
- © Н.О. Кохно, А.В. Зубко, А.Г. Колесникова, 2018

УДК 2964

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ, С КОТОРЫМИ СТАЛКИВАЕТСЯ РЕТРОЛОГИСТИКА, А ТАКЖЕ ВОЗМОЖНЫЕ ПУТИ ИХ ПРЕОДОЛЕНИЯ

КОХНО НАТАЛЬЯ ОЛЕГОВНА,

к. т. н., доцент

ЗУБКО АЛЕКСАНДР ВЛАДИМИРОВИЧ,

КОЛЕСНИКОВА АНАСТАСИЯ ГЕННАДЬЕВНА

студенты 4 курса факультета бизнеса и социальных технологий
Новочеркасский инженерно-мелиоративный институт
Донского государственного аграрного университета
г. Новочеркасск, Российская Федерация

Аннотация: В данной статье рассматривается влияние целенаправленного внедрения элементов и средств ретрологистики. Выделены основные задачи такого внедрения. Рассмотрены этапы процесса обратной логистики. Сформированы основные причины медленного внедрения инструментов обратной логистики. Определены основные мероприятия и направления по решению проблем оптимизации обратных материальных потоков.

Ключевые слова: Обратный материальный поток, логистика отходов, обратная логистика, рециклинг, утилизация.

THE MAIN PROBLEMS FACED BY RETROLOGISTIK AND POSSIBLE WAYS OF THEIR OVERCOMINGS

Kochno Natalia Olegovna,
Zubko Alexander Vladimirovich,
Kolesnikova Anastasiya Gennad'evna

Abstract: In this article, the influence of purposeful introduction of elements and means of retrologistics is considered. The main tasks of such implementation are highlighted. The stages of the reverse logistics process are considered. The main reasons for the slow introduction of reverse logistics tools are formed. The main activities and directions for solving the problems of optimizing the inverse material flows are determined.

Key words: reverse material flow, waste logistics, reverse logistics, recycling, recycling.

Ретрологистика имеет ряд различных интерпретаций, а именно ее могут трактовать как обратная, возвратная логистика или как логистика отходов. В свою очередь, ретрологистика охватывает планирование, управление, организацию, регулирование и контроль всех остаточных потоков материала (упаковка, отбросы, старые продукты) и возврат товаров, а также сопутствующие им потоки информации. Логистика отходов прослеживает весь путь движения отходов от места образования до места утилизации или переработки.

К основным задачам ретрологистики относят: учет массы отходов и оптимизацию связанных с

ними материальных и информационных потоков.

Если рассматривать мусор как источник новых материальных средств, можно заметить, насколько актуальна сейчас возвратная логистика. Это можно проиллюстрировать следующими данными: в России ежегодно образуется 55–60 млн. т. твердых бытовых отходов (ТБО), из них около 90 процентов этого объема было направлено на захоронение. Уровень переработки в России составляет лишь 5–7%, в то время как в странах Европейского союза перерабатывается до 60% ТБО. Таким образом, в России более 90% мусора направляется на полигоны и несанкционированные свалки, и количество накопленных отходов растет. [1]

Причина такого состояния дел в отсутствии организованного раздельного сбора твердых бытовых отходов, а также в малом количестве предприятий, специализирующихся на переработке отходов. Вероятно, это также связано и с несовершенством законодательства, и с обширными территориями в Российской Федерации - возможностью создания «складов» отходов в виде свалок, чего не могут себе позволить страны с ограниченными территориями.

В России в настоящее время только формируется культура обращения с отходами, но для того, чтобы упорядочить материальные потоки этих ресурсов по регионам и в целом по стране, необходимо применять принципы и методологию логистики для сокращения затрат при сборе, транспортировке и складировании вторсырья.

Стоит отметить, что при размещении на полигонах безвозвратно пропадают тонны ценных видов сырья и материалов, таких как бумага, стекло, металлы, пластик и пр. По оценкам ряда экспертов, на эти компоненты приходится более 40% ТБО, то есть около 15 млн. т. ежегодно. Отсутствие возможности перерабатывать отдельные составляющие этой массы отходов (даже при самом минимальном тарифе на прием вторсырья – макулатуры) приводит к ежегодной упущенной выгоде от переработки как минимум в 68 млрд. руб. (1,7 млрд. евро). Кроме того, ТБО могли бы быть использованы в качестве альтернативного топлива в цементной промышленности и на мусоросжигательных заводах. [2, с. 63]

Обращение с отходами является типичным примером решения системной задачи, когда следует комплексно учесть следующие этапы процесса:

- Сбор и накопление отходов, а также предварительная их сортировка;
- Транспортировка отходов;
- Сортировка ТБО, выборка, прессование и накопление видов отходов для продажи и вторичной переработки;
- Переработка органической части ТБО в органоминеральные удобрения и компост;
- Компактирование и вывоз "хвостов" (остатков ТБО после сортировки) на полигон для захоронения.

Важное значение в ретрологистике занимает термин «обратный материальный поток (ОМП)», который в известном смысле представляет собой совокупность каких-либо материалов, направленных в определенный момент времени от источника их образования к пункту переработки для возможного восстановления полезных свойств или непосредственного изъятия их из обращения. Восстановление полезных свойств объектов возможно через перепродажу, ремонт, рециклинг или утилизацию. [3, с. 278]

Как уже отмечалось ранее, в деятельность российских предприятий подходы и инструменты обратной логистики внедряются достаточно медленно, что объясняется следующими причинами:

1. недооценкой значимости логистических процессов в деятельности предприятий;
2. отсутствием единого подхода к пониманию обратной логистики в российской научной литературе;
3. недостаточным освещением в научной литературе практических рекомендаций по внедрению в деятельность российских предприятий обратной логистики и оценке ее эффективности. [4, с. 442]

Однако стоит отметить, что в российской практике существуют примеры эффективного использования элементов ретрологистики. Так, ООО «Эльдорадо» имея правильно построенную систему обратной логистики на предприятии, которая основывается на организации собственных сервисных центров, получает следующие выгоды:

- повышение выручки и рентабельности от реализации товара или услуги, достигающееся главным образом, за счет сокращения складских затрат на хранение возвращаемой продукции или вторичных ресурсов, вторичного использования деталей, сокращения выплат, штрафов экологическим службам;

– увеличение конкурентоспособности и доступности товара. Другими словами, используя возвращаемую продукцию в производстве можно использовать части деталей для изготовления новой продукции и тем самым выполнять заказы быстрее. Хорошо налаженная система обратной логистики может помочь наладить систему гарантийного и послегарантийного обслуживания, что, в свою очередь, является дополнительным приоритетом в конкурентной борьбе;

– снижение затрат на приобретение запасов и запчастей.

Также стоит привести пример неудачного опыта внедрения системы обратной логистики. В Петербурге и Ленинградской области были намечены проекты по строительству более 6 мусороперерабатывающих заводов, но от них всех отказались. Рассмотрим один из них, организация АО «Квантум» вместе с ООО «Петромашсервис» разработали проект на строительство мусороперерабатывающего завода за 400 млн. руб., который был рассчитан на переработку более 240 тыс. тонн отходов в год. В 2011 году объект был сдан в эксплуатацию, но в настоящее время не работает. В 2010 году первая очередь завода была достроена, но он не был сдан в эксплуатацию по причине отсутствия лицензии, но после её получения в 2011 году исчез интерес городских властей. Основной причиной которого стало несогласие местных чиновников на тарифы по переработке мусора предлагаемые руководством АО «Квантум», так за 1 тонну мусора тариф составил 3,5 тысячи рублей, но это по мнению местных чиновников было очень дорого, дешевле было вывозить мусор на несанкционированные свалки, однако комитет по тарифам в 2012 году согласовал сначала тариф в сумме 490 рублей за тонну, а в дальнейшем лишь в июле 2014 года "подвинулся" до 1,14 тыс. рублей за тонну. Из-за прошедшего времени организациям пришлось платить по кредитам. Так одна из организаций строившая завод обанкротилась, с неё взыскали более 557 млн. руб. Данный завод был арестован за долги так и не переработав ни одной тонны мусора.

В виду вышеописанной статистики состояния мусороперерабатывающей деятельности в России, а также в следствии рассмотрения реальных примеров как позитивного, так негативного внедрения элементов обратной логистики, можно определить основные проблемы, связанные с оптимизацией обратных материальных потоков, решения которых должны осуществляться в следующих направлениях:

1. Для управления обратными материальными потоками твёрдых бытовых отходов следует в рамках действующей логистической цепи построить специальные логистические каналы и цепи поставок. Необходимо, чтобы ОМП были оптимизированы на более ранних этапах – проектирования и планирования, при этом должны быть учтены возможности по утилизации изделий, их упаковки, отдельных комплектующих. Это, в свою очередь, позволит уменьшить отрицательное воздействие на окружающую среду, снизить транспортные расходы, экономить сырьё, топливо, энергию благодаря использованию вторичного сырья.

2. Необходимо на всём пути движения от производителя до потребителя (во всех звеньях логистической цепи) управлять обратными материальными потоками через рециклинг. Рециклинг представляет собой обратный процесс, то есть возвращение полезного мусора в жизненный кругооборот. С применением рециклинга значительно сокращается объём отходов, отправляемых на свалки, так как значительная их часть после соответствующей переработки могут быть вновь включены в производственный процесс.

3. Для оптимизации времени необходимо, чтобы объекты переработки вторичного сырья находились вблизи производственных предприятий или непосредственно на самих предприятиях, что позволит существенно экономить как на транспортировке до производства, так и отсутствии необходимости складирования за счёт установленного графика поставок от перерабатывающего предприятия.

Таким образом, использование ретрологистики позволит уменьшить негативное антропогенное влияние на окружающую природу, получить экономические выгоды тем предприятиям, которые осуществляют сбор, переработку и перепродажу вторичного сырья. Более того, в учебные программы по подготовке специалистов в области производства и логистики следует включить темы, сопряженные с развитием экологического менеджмента и организации обратных материальных потоков с использованием зарубежного опыта и научных разработок в данных областях.

Список литературы

1. Государственная программа РФ «Охрана окружающей среды на 2012-2020 годы»: [Электронный ресурс]. URL: http://www.mnr.gov.ru/upload/iblock/81d/gosprogramma%202012_2020.pdf (Дата обращения – 11.04.2018).
 2. Гурин М.А., Михайлюк В.Н. Организация обратных материальных потоков как экологический аспект управления логистическими процессами: [Электронный ресурс]. – 2015. С. 61-65. URL: <http://elibrary.ru> (Дата обращения – 11.04.2018).
 3. Левкин Г.Г. Логистика обратных материальных потоков как инструмент устойчивого развития социально-экономических систем / Г.Г. Левкин, К.О. Дзюбина // Экономические аспекты логистики и качества работы железнодорожного транспорта: материалы всерос. науч.-практ. конф. с междунар. участием / Омский гос. ун-т путей сообщения. – Омск, 2013. – С. 278–279.
 4. Овезов Б., Фэнь Ч. Обратная логистика // Молодой ученый. - 2016. - №1. - С. 441-446. — URL <https://moluch.ru/archive/105/24859/> (дата обращения: 11.04.2018).
- © Н.О. Кохно, А.В. Зубко, А.Г. Колесникова, 2018

УДК 330

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РЫНКА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ТЕХНИКИ

КОВАЛЕНКОВА ОЛЬГА ГЕОРГИЕВНА,

К.э.н., доцент

ПИСАНКО АНАСТАСИЯ СЕРГЕЕВНА

Студентка 4 курса

ФГБОУ ВО Донской государственный технический университет

Аннотация: Тенденции на мировом и отечественном рынках сельскохозяйственной техники складываются под воздействием структурных, экономических и политических изменений. С одной стороны олигопольная власть пятерки крупнейших игроков, оказывает существенное влияние на развитие мирового рынка, с другой стороны активная экспансия азиатских компаний создает серьезную конкуренцию, особенно в сегменте высокотехнологичной специализированной техники. Отечественное производство, имевшее столь длительную тенденцию спада, в настоящее время демонстрирует положительную динамику за счет мер государственного регулирования. Однако парк техники у российских сельхозпроизводителей на 70-90% изношен физически и морально. В этих условиях остро необходима дальнейшая поддержка государством отечественного сельхозмашиностроения.

Ключевые слова: Сельскохозяйственная техника, мировой рынок, отечественный рынок, сельскохозяйственные тракторы, зерноуборочные комбайны, динамика производства, государственная поддержка.

THE MAIN TRENDS IN THE AGRICULTURAL MACHINERY MARKET

Kovalenkova Olga Georgievna,
Picanco Anastasia Sergeevna

Abstract: Trends in the global and domestic agricultural machinery markets are influenced by structural, economic and political changes. On the one hand, the oligopolistic power of the five largest players has a significant impact on the development of the world market, on the other hand, the active expansion of Asian companies creates serious competition, especially in the segment of high-tech specialized equipment. Domestic production, which has had such a long downward trend, is now demonstrating a positive trend through government regulation. However, the equipment fleet of Russian farmers is 70-90% worn out physically and mentally. In these conditions, the government urgently needs further support for domestic agricultural machinery

Keyword: Agricultural machinery, world market, domestic market, agricultural tractors, combine harvesters, dynamics of production, state support.

Ситуация на мировом рынке сельскохозяйственной техники характеризуется доминирующим превосходством, по объемам годового оборота, пятерки таких широко известных европейских и американских транснациональных корпораций как John Deere (США), Case New Holland (CNH) (США), AGCO Corporation (США), Claas (Германия) и Same-Deutz-Fahr (SDM) (Италия). В конкурентной гонке можно выделить также следующих рыночных игроков: немецкие компании Amazone и Krone Group, Kuhn

Group (Франция), Kverne land Group (Норвегия) и Kubota Corporation (Япония). Совокупный рынок Европейского союза и NAFTA является наиболее крупным, его удельный вес в структуре мирового рынка сельхозтехники составляет почти 50%, поэтому оказывает существенное влияние на развитие мирового рынка, активно экспортируя свою продукцию в другие регионы (рис.1). [1]

Однако, согласно данным последних лет, мы наблюдаем увеличение азиатской доли в мировом объеме производства. Индийская корпорация Mahindra Group и китайские компании Hubei Machinery and Equipmen и Weifang Euroking Machinery переместились на лидирующие позиции по объемам продаж, и не только за счет внутренних рынков сбыта.

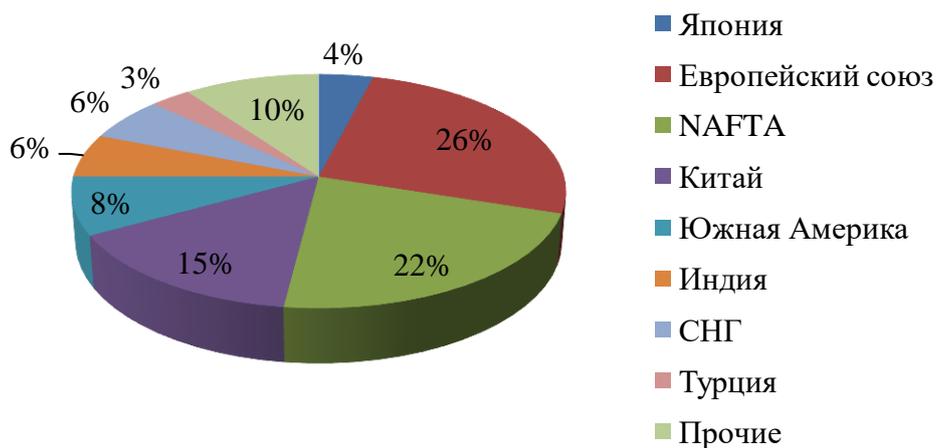


Рис. 1. Структура мирового рынка сельхозтехники в разрезе регионов, %

В сегменте высокотехнологичной, специализированной мало- и среднетехнологичной сельскохозяйственной техники прочно укрепили свои позиции японские и корейские корпорации. Лидерами этого рыночного сегмента являются компании Kubota, Yanmar, Iseki и Shibaura, которые постоянно совершенствуют и расширяют ассортимент выпускаемой продукции, а также экспортируют ее на высоко конкурентные насыщенные рынки Европы и Америки.[2]

Для экономики Российской Федерации большое значение имеет производственный потенциал аграрной сферы. Удельный вес сегмента сельхозмашиностроения в машиностроительном комплексе России по состоянию на 2016 год составляет 18,8 %. [3]

В этой связи развитие и модернизация российского сельхозмашиностроения призвано решать важнейшую задачу по снижению зависимости от импорта техники и технологии, поставленную Правительством РФ. Кроме того, немаловажный вклад отрасль вносит как самостоятельный сектор экономики, обеспечивающий рабочие места для населения.[4]

В структуре производства и потребления на российском рынке сельскохозяйственной техники преобладают тракторы сельскохозяйственного назначения, а также зерно- и кормоуборочные комбайны и бороны. В Стратегии развития сельскохозяйственного машиностроения России ставится задача достичь российскими предприятиями в 2020 г. производства 49,1 тысячи в год сельскохозяйственных тракторов и 12,7 тысяч зерноуборочных комбайнов. При этом доля в 60% суммарного объема продаж сельхозтехники на внутреннем рынке должна принадлежать машинам российской сборки.

По динамике производства ключевых позиций, таких как комбайны и тракторы, оценим состояние отрасли сельскохозяйственного машиностроения. В 2014 -2015гг наблюдался очевидный спад производства вышеупомянутой агротехники, а в 2016 году ситуация изменилась, выпуск увеличился (табл.1) [4].

Таблица 1

Динамика производства отдельных видов сельскохозяйственной техники, шт

Виды техники	2013	2014	2015	2016	2017 (9 месяцев)
Бороны дисковые	2 036	2 060	2 513	3 926	3396
Комбайны зерноуборочные	5848	5547	4412	6054	5700
Тракторы для сельского и лесного хозяйства	7590	6738	5536	6256	5058

Тенденция роста продолжилась и в 2017 году, за 9 месяцев наблюдался рост производства по всем видам агротехники, в частности, зерноуборочных комбайнов на 19%, тракторов – на 5%, малогабаритных машин – на 13,8%.

Сегмент полноприводных машин увеличился на 55,1% относительно 2016 года. В основном за счет производства российских компаний.

Конечно, положительная динамика в отечественном сельхозмашиностроении, наблюдается на фоне длительного падения в предшествующий период, а также беспрецедентной государственной поддержки. В соответствии с Постановлением № 1432 государственная компенсация заводам, предоставляющим скидку 15-20% на технику аграриям, составила в 2017 году около 15 млрд руб. В текущем году в связи с дефицитом государственного бюджета, хотя и предусмотрено субсидирование этой господдержки, однако средств заложено гораздо меньше, что может привести к снижению спроса на сельхозтехнику. Не смотря на государственную поддержку, которая носит, кроме экономических и политические приоритеты, следует отметить снижение инвестиционной активности в отрасли сельхозмашиностроения в исследуемый период. Намечившийся рост производства российских компаний позволил лишь частично заместить снизившийся импорт техники, но общего падения рынка остановить не смог.

При этом российские сельхозпроизводители крайне нуждаются в серьезном обновлении физически и морально устаревшего парка. Доля техники старше 10 лет составляет по тракторам 85%, по зерноуборочным комбайнам — 58%, по кормоуборочным комбайнам — 41% [5].

В секторе малогабаритных машин преобладает бывшая в употреблении техника из Японии.

Таким образом, можно сделать вывод, что рынок сельхозтехники в России активно развивается, однако основная тенденция последних 2-3 лет – это сокращение его емкости за счет снижения импорта и поставок со стороны локализованных в России сборочных предприятий иностранных производителей.

Эксперты прогнозируют несколько сценариев дальнейшего развития отрасли сельхозмашиностроения и все они строятся на безусловной зависимости от мер государственной поддержки, которая либо сохранится на прежнем уровне, либо, учитывая дефицит, будет сокращена, что, несомненно, вызовет спад продаж.

В этих условиях необходимо обеспечить конкурентоспособность отечественной продукции на внутреннем и внешнем рынках путем модернизации предприятий, предоставления кредитов по ставке не выше 5% , стимулирование инвестиций в российское производство, финансирование НИОКР и пилотных проектов.

Хотя российский рынок в целом сокращается, в 2017 году наступил перелом именно в направлении усиления позиций сельхозтехники российского производства, которая «ведет» весь рынок. Мировой же рынок не первый год, попеременно, то стагнирует, то растет.

Российская сельхозтехника может конкурировать с зарубежной, и активно это делает.

Список литературы

1. <http://www.ereport.ru/articles/commod/mirovoj-rynok-selskohozjajstvennoj-tehniki.htm>
2. Семененко К.А., Симщикова И.В. // Вестник АПК Ставрополя №2(18), 2015. С 303-307

3. Стратегии развития сельскохозяйственного машиностроения России на период до 2030 года. [Электронный ресурс] — Режим доступа — URL: http://minpromtorg.gov.ru/common/upload/files/strategy_til_2030.pdf
4. Бутов А.М. Рынок сельскохозяйственных машин 2017 год. — Режим доступа — URL: [Электронный ресурс] <https://dcenter.hse.ru/data/2018/02/03>
5. <https://agro.ru/novosti/s-kh-proizvodstvo-fermerstvo/spros-na-rossiyskuyu-selkhoztekhniku-mozhet-upast-v-sleduyushchem-godu/>.

УДК 338.583

АНАЛИЗ СУЩЕСТВУЮЩИХ ПОДХОДОВ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ

СКВОРЦОВ ДМИТРИЙ ВИКТОРОВИЧ,
МОРОЗОВА ЕКАТЕРИНА ЕВГЕНЬЕВНА

Магистранты
Национальный Исследовательский Университет «МИЭТ»

Аннотация: в данной статье произведен анализ существующих подходов к определению системы управления затратами. В процессе работы были изучены труды отечественных авторов на данную тематику и выделены основные подходы к определению изучаемого термина. Далее были определены слабые стороны выделенных подходов и с их учетом, авторами статьи, была предложена собственная трактовка термина «система управления затратами».

Ключевые слова: затраты, подходы, система, проблемы, управление.

ANALYSIS OF EXISTING APPROACHES TO THE DEFINITION OF A COST MANAGEMENT SYSTEM

Skvortsov Dmitry Viktorovich,
Morozova Ekaterina Evgenevna

Abstract: This article analyzes existing approaches to the definition of a cost management system. In the course of work, the works of Russian authors on this subject were studied and the main approaches to the definition of the term studied were identified. Further, the weaknesses of the identified approaches were identified and, with their consideration, the own interpretation of the term "cost management system" was proposed.

Keywords: costs, approaches, system, problems, management.

Подход к объектам исследования как к системам выражает одну из главных особенностей современного научного познания. Системное восприятие сути явлений и процессов в природе и обществе обязывает рассматривать каждую систему как взаимосвязанную, взаимообусловленную совокупность входящих в ее состав элементов.

Как единую сложную систему можно рассматривать и всю деятельность предприятия, которая состоит из сети подчиненных менее сложных систем – подсистем [1, с. 7-8]. Одной из таких подсистем является система управления затратами.

Управление затратами является важнейшим направлением управленческой деятельности, поскольку именно соотношение между доходами и расходами предприятия определяет в конечном итоге его прибыльность и как следствие его финансовое состояние и перспективы его развития.

Также, в связи с постоянным увеличением конкурентного соперничества во всех отраслях экономики, внедрение эффективной системы управления затратами является ключевым инструментом для увеличения уровня конкурентоспособности предприятия. По этим причинам данная тема заслуживает наиболее пристального внимания.

В настоящее время во многих отечественных и зарубежных публикациях, в связи с актуальностью темы исследования, часто используется понятие «система управления затратами». К сожалению, точного его определения до сих пор не существует.

На основании всего этого нами были изучены труды отечественных авторов, занимающиеся изучением подходов к управлению затратами многие годы. В результате анализа публикаций порядка двадцати авторов, мы выделили три основных, на наш взгляд, подхода к определению системы управления затратами. (табл. 1)

Итак, функциональный подход, сторонниками которого являются Рубинштейн, Каплан, Купер и др., рассматривает систему управления затратами через ее основные элементы и ее функции. По своей сути функциональный подход строится на проекции функций управления на систему затрат организации. Выполнение функций управления затратами в полном объеме по всем элементам позволяет составить общую систему управления затратами на предприятии [2, с.25].

Такие ученые как Асаул, Карпова, Сивков придерживаются информационного подхода, который представляет систему управления затратами как сугубо информационную систему, главная цель которой – формирование информации о затратах для руководителей различных уровней управления внутри предприятия с целью принятия ими правильных управленческих решений.

Представителями методологического подхода являются Гунбина, Есакова, Командакова и др. Методологический подход определяет систему управления затратами как органическое единство различных методов управления затратами (нормирование, бюджетирование и т.д.) на всех этапах управления затратами.

Таблица 1

Основные подходы к определению системы управления затратами

Авторы	Подход	Суть подхода
Рубинштейн Е.И., Каплан Р., Купер Р., Данилова Н.Ф., Сидорова Е.Ю., Скоромник В.И., Покропивный С.Ф. и др.	Функциональный	Определение СУЗ дается через основные элементы системы и ее функции
Асаул А.Н., Карпова Т.П., Сивков Е.В., Безбородова Т.И., Герасимов Б.И., Харламова Т.Н., Злобина Н.В. и др.	Информационный	СУЗ определяется как информационная система для принятия управленческих решений
Гунбина Т.Н., Есакова Е.Е., Командакова Е.С. и др.	Методологический	СУЗ определяется как совокупность методов управления затратами (калькулирования, документирования, учета и т.д.)

Далее мы выделили основные проблемы, с которыми столкнулись при изучении данной темы:

1. Отсутствует единое видение как самой системы управления затратами, так и ее основного назначения.

Представители каждого из подходов трактуют, как мы заметили, определение системы управления затратами по-разному, согласно своему подходу. Так же с подходом и изменяется основное назначение системы, ее цель, причем в рамках даже одного подхода. На наш взгляд, вне зависимости от подхода, основной целью управления затратами должно является их сокращение, оптимизация, основным вектором системы должна быть экономия ресурсов предприятия.

2. В функциональном подходе рассматриваются такие функции управления как учет, планирование и контроль. Отсутствует описание реализации функции мотивации.

Специалисты издания «Финансовый директор» сошлись во мнении, что «планирования затрат и жесткого контроля за расходом ресурсов недостаточно, необходимо, чтоб каждый сотрудник был заинтересован в уменьшении затрат» [3, с.31] Это можно сделать с помощью грамотной системы мотивации, например, через систему вознаграждений согласно вкладу работника в снижение затрат.

3. В рассмотренных подходах к построению СУЗ не учитывается такой фактор как специфика предприятия

В рассмотренных подходах и определениях в их рамках систем управления затрат не затрагивался такой фактор как специфика предприятия. Данный момент является крайне важным, т.к. различные методы управления и функции будут по-разному работать на предприятиях разных отраслей, будут иметь совершенно разную эффективность, либо не работать вообще. При построении системы управления затратами на предприятии специфика его деятельности будет играть определяющую роль.

Таким образом, хотим выделить то, что из рассмотренных подходов наиболее интересным нам показался функциональный подход так как только учитывая все управленческие функции можно построить максимально эффективную систему управления затратами.

Тем более, на наш взгляд, остальные подходы можно рассмотреть именно в контексте функционального подхода, где информационный подход будет выполнять информационную функцию, т.е. собирать и предоставлять информацию о затратах для руководства, а методологический подход будет рассматриваться в качестве совокупности инструментов для выполнения управленческих функций – планирования, контроля и проч. Также стоит учитывать и приведенные «слабые места» - специфику предприятия, и четко сформулировать цель, направленность системы.

Так, систему управления затратами мы предлагаем определить как одну из подсистем управления предприятием, построенной с учетом специфики его деятельности, которая через совокупность управленческих функций осуществляет экономию ресурсов предприятия, способствует оптимизации и сокращению затрат.

Список литературы

1. Бардина Н.Ю. Организация и планирование производства: Учебное пособие. – М.: ООП МИИР, 2013.
2. Волкова С.А., Рыжкова М.Н. Система управления затратами высокотехнологичного предприятия // ЭКОНОМИНФО. 2017. №1-2. с.24-27
3. Афанасьев А. Управление затратами: опыт практиков // Финансовый директор. 2006. №4 (46). с.26-32

УДК 332.1

ФОРМИРОВАНИЕ КЛАСТЕРОВ В СТРАТЕГИИ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

КУДРЯШОВ ВАДИМ СЕРГЕЕВИЧ

кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента
Северо-Западный институт управления РАНХиГС при Президенте РФ
(Россия, г. Санкт-Петербург)

Аннотация. В статье рассматриваются вопросы социально-экономического развития региона. Определены основные проблемы при формировании кластеров. Сделано заключение об эффективности развития экономики на основе кластерного подхода.

Ключевые слова: кластер, региональное развитие, социально-экономическое развитие.

THE FORMATION OF CLUSTERS IN THE REGIONAL DEVELOPMENT STRATEGY

Kudryashov Vadim Sergeevich

Abstract. The article deals with the socio-economic development of the region. The main problems in the formation of clusters are identified. The conclusion about the efficiency of economic development on the basis of the cluster approach is made.

Keywords: cluster, regional development, socio-economic development.

Развитие региона - это сложный процесс из множества составляющих, который стоит рассматривать с экономической и социальной сторон. Потребность в этом следует из диалектической связи между социальной и экономической сферой. Состояние экономики напрямую связано с уровнем развития и структурой социальной сферы. Вопрос управления процессом развития региона в социально-экономической сфере все еще остается актуальным.

На данный момент в условиях стремительного развития информационного общества для процесса управления регионом характерна неопределенность, изменяющаяся в геометрической прогрессии ситуация на рынке и сильное влияние глобализации, вследствие чего в приоритете находятся совершенно новые требования [1]. На сегодняшний день не столько важны ресурсы региона, сколько способности местных властей и бизнеса мгновенно адаптировать имеющиеся ресурсы. Не менее важно развивать и создавать новые ресурсы. Главной целью развития региона по-прежнему остается создание привлекательных бизнес условий на территории региона.

Относительно страны, которая развивает свою экономику с целью повышения уровня производительности, необходимо иметь компании и организации разного уровня, которые также занимают разные экономические ниши с высокой производительностью. Об этом свидетельствует опыт других стран. Оно определяется группой соседних и связанных между собой предприятий и сопутствующих им организаций, дополняющих друг друга в своем виде деятельности. Подобные объединения принято называть кластерами [2].

Кластеры - это высокоэффективный инструмент, с помощью которого можно развивать экономику и повышать конкурентоспособность региона. Взаимодействие между группами компаний и организаций, включая в себя высшие заведения, может поднять национальную и региональную конкурентоспособность на мировом рынке [3].

Деятельность кластеров может повлиять на конкурентоспособность в нескольких направлениях:

- кластеры повышают производительность отраслей и фирм;
- кластеры открывают новые горизонты для инновационного и производственного роста;
- кластеры облегчают и стимулируют образование нового бизнеса поддерживающего инновации и расширение кластера [4].

Упорядочив уже существующие в экономике принципы можно выделить основные признаки кластерной системы:

1. Приоритет отдается территориальному подходу к созданию.
2. Географический масштаб кластера варьируется в зависимости от целей создания самого кластера.
3. Многочисленность хозяйствующих субъектов ,находящихся в одной сфере деятельности.
4. Объединение участников, на основании устойчивых и долговременных связей, а также наличие общих экономических интересов;
5. Инновационная направленность общей деятельности;
6. Члены кластера самостоятельны и имеют право на собственное решение. Это и есть основа конкуренции.

7. Относительно внешней среды, кластер - это единый организм.

8. В развитии кластера самое непосредственно участие принимают государственные органы власти соответствующей компетенции. На основе социально-экономических, территориальных и национальных особенностей области кластер выполняет следующие функции:

- объединение усилий всех организаций и учреждений относительно дела формирования рабочего потенциала региона;
- расширение научного, образовательного, а также производственное пространство относительно Федерального округа;
- возможность снижения уровня безработицы;
- увеличение рабочих мест для местных жителей;
- обеспечение прироста молодых кадров в образование и производственную сферу;
- урегулирование и повышение степени культуры молодежи;
- обеспечение трудовой, научной и прочей деятельности;
- повышение эффективности использования интеллектуальных, материальных и информационных благ во время подготовки специалистов и проведении научных исследований по востребованным направлениям развития образования, науки и культуры;
- подготовка кадров и в следствие повышение интеллектуального потенциала области;
- возможность внедрения наукоемких технологий, а также создания наукоемкой продукции;
- повышение конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности на рынках товаров, капитала и труда образовательных учреждений;
- обеспечение условий для общественного сотрудничества в профессиональной подготовке кадров;
- повышение уровня конкурентоспособности региональной экономики, а также обеспечение инновационного развития предприятий и региона в общем;
- обеспечение эффективного функционирования предприятий и организаций региона
- улучшение финансово-экономического положения предприятий за счет укрепления остальных звеньев специалистами.

Региональный кластер – это одна из самых эффективных форм регионального развития, позволяющая поддерживать устойчивый синергетический эффект интенсификации региональной промышленности и бизнеса, а также повышения качества жизни населения. При этом первым звеном образования кластеров являются интеграционные процессы, которые позволяют формировать и развивать устойчивые партнерские взаимоотношения между социально-экономическими субъектами [5].

Чтобы подвести итог, по мнению автора, необходимо рассмотреть понятие интеграции на региональном уровне. В основе интеграционной стратегии лежит разработка принципов формирования объ-

единений, основывавшихся на долгосрочных целях развития, нахождения определенных факторов объединения и формирования экономического механизма интеграции.

Основным инструментом региональной политики должна стать концепция экономической интеграции региона, нацеленная на достижения приведенных ниже целей:

– понижение разрыва относительно уровней социально-экономического развития земли внутри региона и создание равных условий на всей территории региона.

– усиление тенденции экономического и социального развития региона через эффективное использование природных ресурсов, человеческого и производственно-технического потенциала, а также конкурентных преимуществ территорий

– способствование стабильному росту экономики региона, улучшение качества жизни и поднятие реальных доходов, основываясь на увеличении масштаба межрегиональной кооперации, и выгодного сотрудничества с другими государствами.

Список литературы

1. Титова Н.Ю. Идентификация промышленных кластеров, среда и факторы их формирования//Экономика и предпринимательство. 2015. С. 13-15.

2. Кудряшов В.С. Анализ создания и функционирования моделей промышленных кластеров зарубежных стран в целях повышения конкурентоспособности регионов России// Дизайн. Материалы. Технология. 2013. № 1 (26). С. 123-125.

3. Хайкин М.М., Кудряшов В.С. Взаимодействие кластера с детерминантами конкурентного преимущества нефтехимической промышленности Омской области// Записки Горного института. 2013. Т. 205. С. 271-274.

4. Щепкова И.В. Кластерная политика как инструмент повышения конкурентоспособности региона//Вестник Балтийского федерального университета им. И.Канта, 2012. №3. С. 23-25.

5. Кудряшов В.С. Реализация кластерной политики в целях экономического развития регионов России// Экономика и управление: проблемы, решения. 2017. № 1. С. 33-38.

УДК 330

УПРАВЛЕНИЕ ВНЕОБОРОТНЫМИ АКТИВАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

СЕВЕК Р.М.,**к.э.н., доцент кафедры финансы и кредит
ИРГИТ ЧИМИС АЛЕКСАНДРОВНА,
ОЮН ОРЛАН АЛЕКСЕЕВИЧ**студенты 5курса 3-113-Ф группы
Тувинский государственный университет

Управление внеоборотными активами - достаточно серьезная задача для располагающих ими предприятий. Оно требует не только систематического анализа их состояния, но и применения мер по поддержанию эффективности работы.

Внеоборотные активы выступают одним из ключевых факторов, определяющих инновационный потенциал и конкурентные позиции любого предприятия. Без новейшего оборудования и технологий невозможно выпускать продукцию высокого качества, обеспечить существенное снижение ее себестоимости, которое является базой для обоснованного снижения продажной цены, то есть невозможно создавать ключевые конкурентные преимущества товара, предлагаемого покупателю [3, С.56].

Внеоборотные активы – важнейший объект бухгалтерского и налогового учета, которые образуют производственно-техническую базу и определяют производственную мощь предприятия, являются важной составляющей интеллектуального потенциала хозяйствующего субъекта.

Таким образом, внеоборотные активы - это долгосрочно (больше года) используемое в процессе деятельности имущество фирмы и затраты на его создание.

К внеоборотным активам относятся основные средства (здания, сооружения, оборудование), нематериальные активы (программное обеспечение, зарегистрированные товарные знаки, права на использование изобретений), незавершенное производство, доходные вложения и материальные ценности, долгосрочные финансовые вложения и прочие внеоборотные активы [4, С.225].

В этот перечень обычно не включают отложенные налоговые активы, числящиеся в составе внеоборотных согласно плану счетов, которые, по сути, не являются имуществом.

Особняком стоят финансовые вложения, которые участия в основной деятельности не принимают, но, будучи отвлеченными от нее, приносят фирме внереализационный доход. Их доля в общей сумме рассматриваемого имущества, как правило, невелика. А определяющую роль во внеоборотных активах играют основные средства (прежде всего) и нематериальные активы, а также (при существенной сумме затрат) вложения в их создание.

Основные средства и нематериальные активы отличает:

1) длительность и многократность использования; 2) постепенность списания их стоимости на затраты.

Вместе с тем им присущ физический (ОС) и моральный (ОС и НМА) износ, что приводит к необходимости их поддержания во время эксплуатации на должном уровне и неизбежности периодического обновления. Эти 2 составляющие служат основой процесса управления внеоборотными активами.

Управление внеоборотными активами предприятия - комплекс мер, направленных на оптимизацию их количественного и качественного состава. Главной целью управления внеоборотными активами является обеспечение:

1) рационального количества активов; 2) высокой отдачи; 3) соответствия необходимым требованиям.

Управление внеоборотными активами предполагает, прежде всего, анализ их [1, С.230]:

- состава;
- эффективности;
- загруженности; - изношенности;
- целесообразности принятия мер по поддержке функционирования.

Дальнейшими шагами в управлении внеоборотными активами будут:

- принятие решений о продаже неиспользуемого или неэффективно используемого имущества;
- оптимизация производственных процессов;
- принятие решений о мерах поддержки имеющихся активов на уровне, обеспечивающем должный экономический эффект от их применения;
- принятие решений о приобретении нового имущества взамен изношенного или морально устаревшего;
- определение источников финансирования покупки нового имущества.

Управление внеоборотными активами должно быть планируемым и регулярным. Вместе с тем рекомендации по управлению внеоборотными активами могут иметь только общий характер в силу существования на каждом предприятии своей специфики.

Анализ - определяющая составляющая процесса управления внеоборотными активами [2, С.347]. От того, насколько глубоким и детальным он будет, зависит эффект управления внеоборотными активами. Основное внимание при анализе уделяют основным средствам, которые, как правило, доминируют по объему над нематериальными активами и несравненно сильнее подвержены старению. В связи с этим приводимая далее информация будет касаться главным образом основных средств.

Для реализации процесса управления внеоборотными активами необходимо знать [2, С.348]:

- о наличии имущества, которое не используется или применяется крайне редко. Если планов на его загрузку в ближайшем будущем нет, разумнее избавиться от него и при необходимости брать в аренду;
- не полностью загруженных основных средств. Если нет возможности перенести операции, выполняемые на таких основных средствах, на другое оборудование, выходом может стать замена нескольких единиц на 1, осуществляющую все необходимые операции, или периодическая аренда не полностью загружаемого основного средства у сторонней организации;
- не введенном в эксплуатацию новом имуществе. Оно, как правило, имеет более высокую эффективность по сравнению со старым;
- реальных показателей эффективности используемых основных средств, рассчитываемых через систему коэффициентов;
- уровне износа основных средств (в целом по виду имущества, по группам и отдельным единицам);
- применяемых способах начисления амортизации и их влиянии на себестоимость и финансовый результат;
- объемах вложений, которые потребуются для поддержания имеющихся ОС на должном техническом уровне;
- перспективных планах развития производства или смены направления деятельности.

Обработка этой информации даст ключ к дальнейшим действиям по управлению внеоборотными активами - принятию решений о путях сохранения и повышения их эффективности. При этом задача по управлению внеоборотными активами будет очень непростой: соблюсти разумный баланс между наличием необходимых средств производства и расходами на их поддержание на нужном уровне.

Если предприятие при управлении внеоборотными активами миновало стадию создания с нуля и обеспечения новым имуществом, то дальнейший процесс управления внеоборотными активами при условии периодического анализа состояния активов будет заключаться в следующем:

- проведении текущих и капитальных ремонтов для поддержания работоспособности;
- проведении реконструкции (модернизации) с целью повышения эффективности работы;
- приобретении нового имущества взамен морально устаревшего или изношенного, ремонт или реконструкция которого уже нецелесообразны;
- выборе оптимального способа и срока начисления амортизации.
- планировании расходов на поддержание имущества на нужном техническом уровне;
- обосновании технического обеспечения расширения производства.

Принятие решения о приобретении нового имущества неразрывно связано с определением источников финансирования этого процесса. Ими могут быть:

- накопленная амортизация, которая обычно не составляет большой суммы и обеспечивает приобретение недорогих основных средств или нематериальных активов;
- собственные средства предприятия (чистая прибыль), за счет которой чаще всего приобретаются отдельные основные средства;
- заемные средства, с привлечением которых, как правило, создаются дорогостоящие объекты;
- финансовая аренда (лизинг), которая сводится, по сути, к покупке в рассрочку.

Таким образом, внеоборотные активы – это совокупность имущественных ценностей предприятия, многократно участвующих в промышленных циклах хозяйственной деятельности предприятия и переносящих использованную стоимость на вновь созданный продукт по частям. Управление внеоборотными активами предприятия предполагает грамотную систему финансового менеджмента на предприятии и привлечение квалифицированных специалистов.

Список литературы

1. Кондраков Н.П. Бухгалтерский учет (финансовый и управленческий): учебник / Н.П. Кондраков. - 5-е изд., перераб. и доп. - М.: ИНФРА-М, 2016. - 584 с.
2. Незнамова И.А. Управление внеоборотными активами // Сборник докладов IX международной научно-практической конференции студентов, аспирантов и молодых ученых: в 4 томах. – Губкин, 2016. – С.346-349.
3. Смоленцева Е.В. Управление внеоборотными активами как элемент финансового менеджмента предприятия // Вятская государственная сельскохозяйственная академия. Проблемы современной науки и образования. – 2014. - №7. – С.56-58.
4. Чараева М.В., Кориневский Д.В. Управление внеоборотными операционными активами предприятия // Ростовский государственный экономический университет. Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. – 2014. - №12-1. – С.224-228.

УДК 330.13

ПОДХОДЫ К ИССЛЕДОВАНИЮ ОТНОШЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ К РЕКЛАМЕ ПАРФЮМЕРНОЙ ПРОДУКЦИИ

ЛОГИНОВА ВАЛЕРИЯ СТАНИСЛАВОВНА,

Студентка 2 курса,

Воловская Нина МихайловнаНаучный руководитель, д.социол.н., профессор
ФГБОУ ВО «Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»

Аннотация: В статье изучен опыт проведения исследований в области рекламы парфюмерной продукции, обоснована необходимость проведения маркетингового исследования, предложена теоретическая и эмпирическая модели исследования рекламы парфюмерной продукции.

Ключевые слова: реклама, парфюмерная продукция, реклама парфюмерной продукции, теоретическая модель, эмпирическая модель.

APPROACHES TO THE STUDY OF CONSUMER ATTITUDES TO ADVERTISING PERFUMES

**Loginova Valeria Stanislavovna,
Volovskaya Nina Mikheilovna**

Abstract: the article examines the experience of research in the field of advertising perfume products, the necessity of marketing research, theoretical and empirical models of research advertising perfume products.

Keywords: advertising, perfume products, consumers, advertising perfume products, theoretical model, empirical model.

Исследование отношения и мнения потребителей к рекламе парфюмерной продукции приобретает особую значимость на сегодняшний день. Это связано с тем, что с развитием экономики на рынке парфюмерии возрастает конкуренция между торговыми марками и становится сложнее отдавать предпочтение какой-либо из них. Выстраивая коммуникацию с потребителем, реклама парфюмерной продукции призвана привлекать его путем апелляции к воображаемым особенностям объекта позиционирования и стимулировать при принятии решения о покупке.

Сфера отношения потребителей к рекламе парфюмерной продукции и их мотивов изучается в маркетинговых исследованиях. Наиболее часто они направлены на выявление отношения потребителей к конкретным особенностям, на которых строится реклама парфюмерной продукции и то, что стимулирует к покупке этой продукции, а также насущным проблемам. В данном случае посредством проведения маркетингового исследования будут изучены специфические свойства рекламы парфюмерной продукции с целью представления и осознания логики разработки и рассмотрения ее особенностей, а в дальнейшем - выработка критериев, необходимых для эффективного размещения рекламы парфюмерной продукции.

На начальном этапе разработки подходов к исследованию [2] и его программы следует изучить опыт проведения исследований по данной теме. Благодаря анализу полученных данных, станет возможным установление структуры маркетинговых исследований и выявление мнений потребителей в отношении особенностей и мотивов рекламы парфюмерной продукции. Рассмотрим несколько результатов проводимых исследований. Целью маркетингового исследования Л.В. Уховой являлось выявление рекламных образов и факторов, влияющих на формирование выбора покупателей [5]. В результате исследования были подведены итоги и сделан вывод, что при создании рекламных образов чаще всего используются архетипы, которые стимулируют к покупке, а наиболее популярным среди потребителей оказался архетип «любовник». В исследовании А.А. Мышляевой, целью которого было выявление семантических особенностей рекламы парфюмерной продукции, мотивирующих к покупке, и анализ содержания рекламных образов, а также реакции потребителей на них [4, с. 56]. По результатам исследования был сделан вывод, что в большинстве случаев сопоставление рекламных персонажей с образами, возникающими в сознании потребителей на основе их обонятельных впечатлений, совпадения не выявлено, что является проблемой. Характерными семантическими особенностями, которые потребители выделили в рекламе парфюмерной продукции, были:

- стиль одежды персонажа;
- цветовое и музыкальное сопровождение изображения;
- невербальные выражения и др.

Проведенные исследования помогли нам в дальнейшем при разработке рабочей программы [1] изучении мнения потребителей в отношении особенностей и мотивов рекламы парфюмерной продукции.

Целью исследования является изучение отношения потребителей к рекламе парфюмерной продукции, выявление существующих проблем и разработка рекомендации по совершенствованию рекламы. В соответствии с поставленной целью были разработаны следующие задачи: изучение мнения потребителей по основным особенностям и специфике рекламы парфюмерной продукции, установление мотивов, стимулирующих к покупке продукции, выявление проблем рекламы парфюмерной продукции и разработка рекомендаций по совершенствованию рекламы парфюмерной продукции.

Таблица 1

Теоретическая модель исследования

Переменные	Теоретические понятия
1. Особенности и специфика рекламы парфюмерной продукции	1.1 Определяющие факторы парфюмерной продукции 1.2 Отношение к рекламе парфюмерной продукции 1.3 Доверие потребителей к рекламе парфюмерной продукции 1.4 Влияние рекламы парфюмерной продукции на покупательское поведение 1.5 Запоминаемость рекламы парфюмерной продукции на определенном носителе
2. Проблемы рекламы парфюмерной продукции	2.1 Проблема визуализации объекта позиционирования в рекламе парфюмерной продукции 2.2 Проблема смыслообразования рекламы парфюмерной продукции 2.3 Проблема адресата в рекламе парфюмерной продукции 2.4 Проблема канала распространения рекламы парфюмерной продукции
3. Совершенствование рекламы парфюмерной продукции	3.1 Рекомендации по разрешению проблем рекламы парфюмерной продукции 3.2 Рекомендации по совершенствованию разработки рекламы парфюмерной продукции 3.2 Рекомендации по повышению эффективности рекламы парфюмерной продукции

Теоретическая модель исследования разработана нами с учетом рекомендаций, имеющихся в литературе [3], и включает такие переменные и теоретические понятия как: особенности и специфика рекламы парфюмерной продукции (определяющие факторы, отношение к рекламе, доверие потребителей, влияние рекламы на покупательское поведение, запоминаемость рекламы на определенном носителе), а также проблемы рекламы парфюмерной продукции и рекомендации по ее совершенствованию (см. таблица 1).

В эмпирическую модель нашего исследования включены следующие операциональные понятия: факторы, влияющие на покупку парфюмерной продукции, оценочное суждение, характер воздействия рекламы на потребителя, степень доверия респондентов к рекламе парфюмерной продукции, влияние на потребительское поведение, запоминаемость рекламы в СМИ, наружной рекламе, в Интернете и местах продаж, степень и факторы запоминаемости рекламы, перечень проблем и рекомендаций.

Предполагается, что представленные теоретическая и эмпирическая модели маркетингового исследования позволят получить полное представление об особенностях и специфике рекламы парфюмерной продукции в глазах потребителей, существующих проблемах и составления рекомендаций по совершенствованию рекламы.

Список литературы

1. Воловская Н.М. Рабочая программа как необходимый стратегический документ маркетинговых исследований// Теория и практика общественного развития.- 2017. - №2 – С. 37-39
 2. Воловская Н.М. Этапы проведения маркетинговых исследований//Проблемы и перспективы развития науки в России и мире: Сборник статей Международной научно - практической конференции, 1 декабря 2016, г. Уфа. – С. 78-82.
 3. Воловская, Н.М. Методология и методика социологического исследования: Учеб. пособие/ Н. М. Воловская; НГУЭУ. – Новосибирск: Изд-во НГУЭУ, 2011 – 192 с.
 4. Мышляева А. А. Семиотические аспекты рекламы парфюмерной продукции: квалификационная работа – М.: НИУ БелГУ, 2016. – 86 с.
 5. Ухова Л.В. Эффективность рекламного текста – М.: Директ-Медиа, 2014. – 220 с.
- © В.Л. Логинова, Н.М. Воловская, 2018

УДК 338.23

ПРОБЛЕМА БЕДНОСТИ В РОССИИ: ПРЕДПОСЫЛКИ И ПУТИ ЕЕ РЕШЕНИЯ

МАТВИЕНКО ЕЛЕНА НИКОЛАЕВНА,

старший преподаватель

ЗАБОЛОЦКАЯ АЛЕКСАНДРА АЛЕКСЕЕВНА

Студентка

ФГБОУ ВО «Сибирский государственный университет путей сообщения»

Аннотация: Статья посвящена одной из ключевых проблем РФ – проблеме бедности. В статье приведены понятие бедности, статистика изменения ее уровня в РФ, сравнительный анализ уровня бедности в России с некоторыми европейскими странами. Статья раскрывает предпосылки и факторы, непосредственно влияющие на развитие бедности в России, а также определяет меры по ее искоренению.

Ключевые слова: проблема бедности в России, уровень бедности, борьба с бедностью, решение проблемы бедности, безработица, социально-экономическая политика.

THE PROBLEM OF POVERTY IN THE RF: PREREQUISITES & WAYS OF SOLUTIONS

Matvienko Elena Nikolaevna,
Zabolotskaya Alexandra Alekseevna

Abstract: The paper is devoted to the key problem of the RF – the problem of poverty. The paper presents the concept of poverty, provides the statistics of changes in poverty level in the RF and carries out a comparative analysis of the poverty level in Russia and some European countries. The article reveals the prerequisites and factors directly influencing the development of poverty in Russia, and also determines measures to eradicate it.

Keywords: the problem of poverty in Russia, the poverty level, the fight against poverty, the solution of the poverty issue, unemployment, socio-economic policy.

The problem of poverty is one of the most critical socio-economic problems in Russia. It is worth noting that poverty has always been an urgent problem for many countries, but in modern Russia this issue is particularly acute. Currently, a great part of the population is below the poverty line or close to the 'social bottom'.

The aim of this research is therefore to determine the ways that contribute to overcoming poverty in the country. To achieve this goal, it is necessary to identify the relevant tasks. Firstly, to give the concept of poverty as a socio-economic phenomenon; secondly, to provide the statistics of poverty in the RF in different years; thirdly, to carry out a comparative poverty analysis in our country and in some European countries; further, it is necessary to determine the factors that influence the poverty increase and the finally identify measures to eradicate poverty [1].

First of all, it is necessary to understand what poverty is on the scale of the state. Poverty is the inability to provide the simplest and most accessible living conditions for most people in a given country. This is the - an individual or social group - economic position under which they can't satisfy a certain range of minimum needs.

The highest level of poverty in the Russian Federation was registered in 1992, amounting to 33.5% (Fig.

1). At that time, the number of the poor reached 50 millions. In 2012, the poverty level stopped at 12.6%. The following year the percentage of the poor in the country decreased up to 11.2%, in 2011 - 11.5%, in 2015 - 13.4%, in 2016 - 14.6%, and in 2017 decreased up to 13.9% [2].

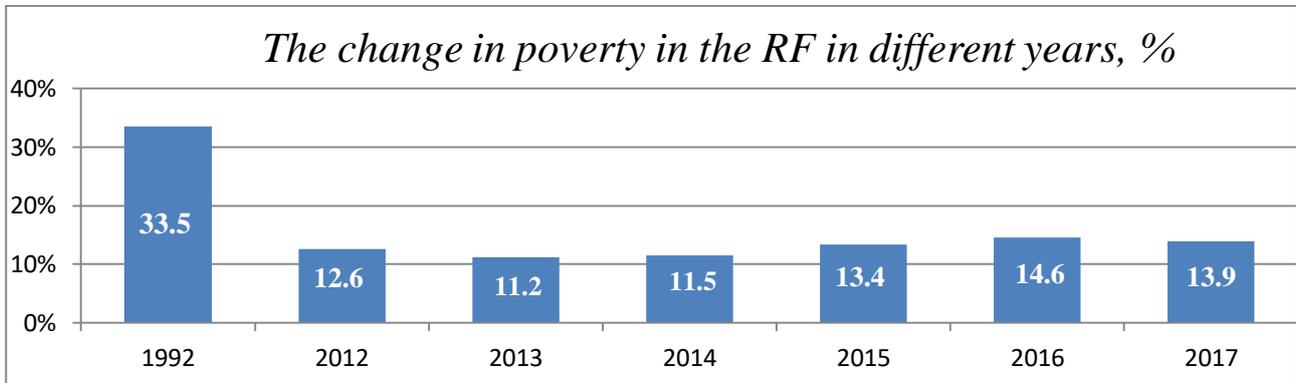


Figure 1. Changes in poverty in the RF

It is important to note that in Russia, 59% of the population is classified as the poor. 16% of these do not live up to the subsistence level, and 43% belong to the poor. Every fifth citizen of the RF is below the poverty line. Below is a comparison of the poverty level in Russia with some countries in Europe (Fig. 2).

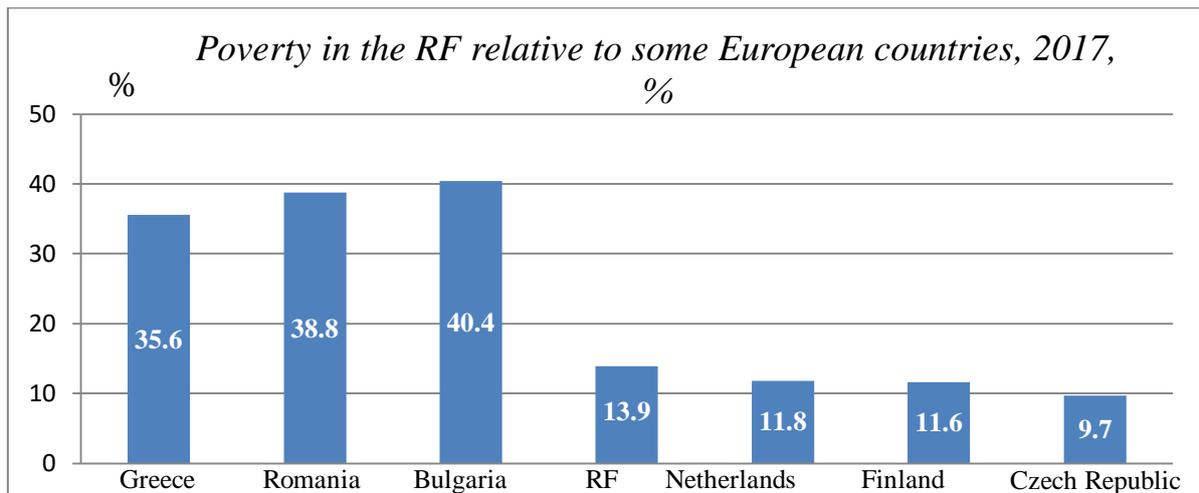


Figure 2. Poverty in the RF and European countries

The graph shows that the level of poverty in Russia is not the most critical. The highest one is observed in Bulgaria, almost 40.5%, and the lowest level of all EU countries is in the Czech Republic, 9.7%.

So, it's time to figure out what factors in our country influence the emergence of poverty and its further growth.

First of all, with Russia's transition to a market economy, active participation in economic life becomes a prerequisite for earning a living. This is often ignored by some layers of society. In its turn, poverty is a factor of social tension [2]. Fighting unfair, according to the poor people's opinion, the distribution of income, they are prone to commit crimes and use violent methods of political struggle.

Secondly, the concept of political determinism influenced the development of the economy and due to this fact the result of economic reforms was unsuccessful. The consequences of the war in Afghanistan and Chechnya also left their negative impact, and the disintegration of the USSR was one of the main reasons for the emergence of poverty in our country.

The next factor that influences the poverty is the criminality associated with anti-social behavior (theft, extortion, violence, robbery).

One more factor that is worth noting is a personal bad luck in a person's life, i.e. getting on the 'social bottom', which can be explained by the loss of health, poor upbringing in the family and by some other reasons.

The fifth factor is somebody's own fault, propensity to vices, which is exposed by drunkenness, drug addiction and prostitution.

And, finally, the last but not the least factor is social isolation caused by refusal to obey social norms, homelessness, isolation from society as a whole.

Thus, we managed to identify six main factors that have a direct impact on the problem of poverty in Russia. The significant fact is that the solution of the poverty problem in each country should be determined on an individual basis, because the prerequisites for its emergence depend on the historical experience of the state.

Poverty in our country is one of the key problems. The welfare of the population, raising the standard of its living and, as a result, the development of the country's economic and social spheres depends on the solution of this problem [3]. Attempts to eradicate the poverty have been undertaken for a long time, they are an inalienable element of the country's policy in social and financial spheres. Nevertheless, it has still not been possible to find an effective universal method for eliminating poverty and social inequality.

It is important to remember that the fight against poverty is a complex of thoughtful actions by state institutions, these measures should complement each other and work as one mechanism.

So, what measures should the government undertake in order to eliminate poverty among the population?

First of all, Russia needs to reach the level of developed countries in terms of labor productivity and economic growth in general. This is determined by the level of education and creativity of an individual, i.e. by increasing competitiveness of the workforce and thus, contributing to the increase in incomes of the population. This option can only take place under universal access to education and health services, corresponding to the level of the most developed countries and high living standards.

Often the government links the solution of the problem of poverty to a direct increase in the rate of economic growth. But it is important to note here that the redistribution of incomes in favor of low-paid categories of population and the legalization of informal earnings can be carried out even under the conditions of economic stagnation.

Furthermore, as a measure to combat poverty, it is necessary to point out the state support of the disabled and those able-bodied who cannot get out of this situation themselves [2]. This measure is directly related to the economic well-being in the country. Special solutions should be adopted in cases of mass unemployment caused by bankruptcies of enterprises, by man-made and natural disasters.

At present, the possible way of salvation from poverty is a strong authoritative but not authoritarian power that will set as its main goal - to improve the standard of living of the population with the full support of those who earn a living by honest work. At the same time the power must strengthen punitive measures against those who steal.

The next measure is connected with long-term forecasting and programming of specialists training in higher and secondary vocational schools, as well as introducing the practice of specialists' distribution according to state and organizations order [2]. All this will significantly reduce the level of poverty and hinder its growth. This measure is necessary because of the change in technology and the emergence of new professions and specialties.

The last possible option of fighting against poverty is the exemption people with the minimum wages from income tax. This is quite consistent with international practice as a measure that stimulates the labor motivation of low-paid workers [3]. But taking into account the size of the minimum wage in Russia, which at the moment is 9.489 roubles, this method is currently losing its socio-economic meaning.

Summarizing all of the above-said, we would like to say that today Russia, with its powerful human capital, rich natural resources, great scientific and technical achievements, has lost all its social achievements and has been thrown off socially and economically almost to the level of developing countries. But we are convinced that the situation can be changed by developing a long-term strategy for modernizing society, identifying long-term goals and comprehensive measures to achieve them. One of such ways to reduce the level of poverty may be the applying measures described earlier, which, in turn, will lead to social stability and eco-

conomic development.

As already noted, the fight against poverty is a complex work, that is why it is necessary to unite the efforts of people in the leadership of the country and regions, in the management of companies, as well as representatives of culture, science, education and religious confessions [4].

References

1. Матвиенко Е.Н., Кобелева Е.П. Повышение эффективности иноязычной подготовки студентов-экономистов на основе междисциплинарной интеграции // Проблемы современного педагогического образования. - 2016. - № 51-1. - С. 104-110.
2. Овчарова Л. Н. Уровень и профиль бедности в России: от 1990-х годов до наших дней - М.: НИУ ВШЭ. - 2014. - 35 с.
3. Шанин В. Подходы к решению проблемы бедности // Человек и труд. - 2011. - №9. - С. 71-75.
4. Матвиенко Е.Н. Организационно-педагогические условия эффективности самостоятельной работы студентов-экономистов // Вестник Сибирского государственного университета путей сообщения. - 2014. - № 31. - С. 179-183.

УДК 338.47.656

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ СЕРВИСНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ ТЯГОВОГО ПОДВИЖНОГО СОСТАВА

ДОБРОТУЛИНА М.А.Магистрант
ФГБОУ ВО «Уральский государственный университет путей сообщений»

Аннотация: В статье при исследовании сервисного обслуживания локомотивного парка разработан пакет концептуальных моделей: общей, базово-уровневой и модифицированной. Проведённое моделирование является базисом для дальнейшего структурно-функционального, алгоритмического, информационного моделирования, что может быть положено в основу создания и развития интеллектуальной системы управления знаниями в сервисном обслуживании локомотивного парка.

Ключевые слова: сервисное обслуживание локомотивов, зарубежный опыт, реформа железных дорог.

FOREIGN EXPERIENCE IN SERVICE MAINTENANCE OF ROLLING STOCK

Dobrotulina M.A.

Abstract: Abstract the article is devoted to the study of foreign experience in service maintenance of rolling stock. The factors of the reorganization of the system of technical maintenance of traction rolling stock of foreign railways, the key concepts of service maintenance of locomotives used in different countries are analyzed.

Keywords: Service the locomotive fleet, foreign experience, reform of the railways.

В общем бюджете железных дорог мира на сервис приходится примерно половина их доходов от продаж. Большая часть этого огромного рынка еще закрыта для третьих сторон, иначе говоря, техническое обслуживание и ремонт недвижимого и движимого имущества находятся в руках традиционных национальных операторов.

Однако ситуация меняется. Активными игроками в этой сфере стали компании-изготовители подвижного состава, рынок остается жестко диверсифицированным имеет значительный потенциал роста. Несомненно, одно – растущая конкуренция и передача некоторыми операторами ремонтных функций сторонним организациям создают основу для новых подходов в этой сфере.

Некоторые операторы полагали, что их основной бизнес – это перевозка пассажиров и грузов, но оказалось, что при этом не менее важно обеспечение надлежащего состояния и экономически эффективного использования подвижного состава за счет его качественного обслуживания и ремонта. Поэтому при закупке нового тягового подвижного состава операторы стали обращать все больше внимание на такой показатель, как общие затраты в течение всего срока службы (затраты жизненного цикла) [1].

Это послужило тому, что многие железные дороги и компании-операторы, давно обслуживающие собственный парк подвижного состава, реорганизовали свои отделения по техническому обслуживанию или заключили контракты с внешними партнерами, компаниями-изготовителями локомотивов в

части обеспечения эксплуатационной надежности тягового подвижного состава на длительный период.

Так, например, зарубежные железные дороги (BNSF – железная дорога Северной Америки, Canadian Pacific – Канадская тихоокеанская железная дорога, Green Cargo – Шведская транспортная компания) передают приобретаемый тяговый подвижной состав на сервисное обслуживание производителю. По такой схеме с клиентами работают GE Transportation (дочерняя компания американской General Electric), Alstom Transport (французская машиностроительная компания), Siemens Mobility (немецкий производитель железнодорожной техники) и Bombardier (канадская машиностроительная компания).

Немецкая компания «Voith Turbo Rail Service» в июне 2015 г. организовала на принадлежащем ей заводе вблизи Киля (Германия) конференцию для презентации своей деятельности в области технического обслуживания подвижного состава. Такие мероприятия проводятся каждые два года. Сотрудники компании встречаются со своими клиентами, чтобы обсудить вопросы поставок и послепродажного обслуживания подвижного состава [4].

При анализе концепций организации сервисного обслуживания тягового подвижного состава, применяемых в различных странах Европы и Северной Америки, в зависимости от объема предоставляемых услуг можно выделить шесть основных направлений, представленных на рисунке 1.



Рис. 1. Основные направления сервисного обслуживания локомотивов за рубежом

1. Схема полного сервиса – контракт на обслуживание подвижного состава, предусматривающий весь спектр услуг от ежедневного технического осмотра и крупных видов ремонта до оптимизации технологических процессов производства и материально-технического обеспечения.

2. Сервис на мощностях заказчика в отличие от схемы полного сервиса исключает некоторые услуги. Особенностью данного направления является выполнение работ на производственных мощностях железнодорожного оператора с возможностью привлечения персонала заказчика.

3. Текущее обслуживание – концепции, подразумевающие передачу работ, связанных с текущим обслуживанием и мелкими видами ремонта. Подобные контракты имеют различные варианты исполнения, особенности реализации и названия. Данные концепции имеют широкое применение на рынках сервисного обслуживания.

4. Тяжелые виды ремонта – концепция сервиса, предусматривающие только крупные виды ремонта. Основным отличием от ремонтного соглашения с ремонтным предприятием является определение в договоре ответственности заказчика за гарантированный объем и график поставки на ремонт.

5. Материально-техническое обеспечение процессов технического обслуживания и ремонта на протяжении определенного времени.

6. Концепция выполнения работ пооперационно – проведение разовой операции или нескольких операций технического обслуживания ремонта. Данная концепция не подразумевает заключения долгосрочного контракта на сервисное обслуживание, т.е. конкретная операция сервисного обслуживания оплачивается по факту выполненных работ согласно установленным ценам.

Вне зависимости от принимаемой концепции условия контракта индивидуальны и зависят от проекта. Стоимость контракта находится в прямой зависимости от уровня ответственности сервисной компании, который обуславливает распределение рисков между владельцем тягового подвижного состава (железная дорога, грузовой оператор) и сервисной организацией.

Когда ответственность за состояние подвижного состава берут на себя компании-изготовители, эффективность этой работы намного выше. Изготовители предлагают операторам помощь, выдвигая неопровержимый аргумент – повышение эксплуатационной готовности локомотива на 20 % означает увеличение расходов на несколько процентов, однако на 20 % возрастают доходы. Операторы и изготовители должны сотрудничать, чтобы добиться максимального использования подвижного состава в течение его срока службы.

Компании-изготовители заинтересованы в предоставлении услуг по сервисному обслуживанию своего подвижного состава, чтобы он не выпадал из их поля зрения, так как это приводит к отсутствию информации о поведении подвижного состава в эксплуатации. Эта информация необходима изготовителям для разработки подвижного состава следующего поколения с улучшенными характеристиками [1].

Недавно принят термин MRO (Maintenance, Repair, Overhaul – техническое обслуживание, ремонт, капитальный ремонт/модернизация). Контракты типа MRO планируются на основе периодичности технического осмотра и ремонта разного объема: их условия, как правило, не пересматривались. Однако, как показывает опыт, в среднем до 40 % времени тратится на устранение неисправностей, а не на плановое обслуживание. Новые модели подвижного состава основаны на осуществлении технического обслуживания и ремонта по «техническому состоянию», что позволяет оптимизировать готовность подвижного состава и сократить время, в течение которого он выводится из эксплуатации на обслуживание. Предпочтение отдается не плановому техническому обслуживанию и ремонту, а практике отслеживания функционирования подвижного состава в эксплуатации по поступлению сигналов, когда компонент или система проявляют определенные признаки износа или приближения к отказу, т.е. «техническому состоянию» [5].

За образец перехода на ремонт «по техническому состоянию» можно принять систему технического обслуживания и ремонта тепловозов на железной дороге Северной Америки [2]. Вместо существующих плановых видов технического обслуживания и ремонта внедрена фирменная система Condition Based Maintenance (CBM – техническое обслуживание и ремонт с учетом технического состояния локомотива) компании Alstom, которая опирается на опыт, накопленный в 25 центрах технического обслуживания и ремонта на 19 предприятиях модернизации подвижного состава, находящихся в 29 странах мира.

Alstom внедряла свою систему CBM в два этапа. На первом этапе предусматривалось в относительно короткое время сократить число отказов и аварий на основе мониторинга технических объектов. На втором этапе были определены сокращение объема ремонтных работ, увеличение пробегов между периодическими обслуживаниями и ремонтами в депо, снижение расходов на техническое обслуживание и ремонт, в том числе за счет уменьшения потребности в запасных частях, определение оптимальных режимов работы агрегатов и узлов локомотивов [3].

Как показывает мировая практика сервисного обслуживания, основными условиями нормального функционирования технического обслуживания и ремонта локомотивов являются:

– оптимальная система управления;

- достаточное финансирование сервиса, в том числе соответствующие ставки по кредитам;
- наличие необходимой документации и соответственно полного комплекта технологического оборудования согласно требованиям соблюдения технологий;
- наличие системы качественной подготовки и переподготовки специалистов;
- наличия рынка поставки качественных запчастей и оборудования;
- взаимная заинтересованность операторов и компаний, осуществляющих сервис;
- система мотивации, направленная на сокращение затрат по обеспечению жизненного цикла локомотивов.

На рисунке 2 представлены примеры зарубежных компаний, которые помимо поставок новых локомотивов, обеспечивают его послепродажное обслуживание и ремонт, на основе заключенного контракта с железной дорогой (владельцем тягового подвижного состава).

Железная дорога Северной Америки	• GE Transportation
Канадская тихоокеанская железная дорога	• Bombardie
Железная дорога Германии	• Voith Turbo Rail Service • Siemens
Железная дорога Франции	• Alstom

Рис. 2. Зарубежные компании по сервисному обслуживанию тягового подвижного состава

Таким образом, сервисная система технического обслуживания и ремонта тягового подвижного состава нашла широкое применение за рубежом, как основная форма хозяйствования в локомотиво-ремонтном комплексе, а также как один из конкурентных механизмов закупки новых локомотивов.

Список литературы

1. Техническое обслуживание подвижного состава в странах Европы // Железные дороги мира. – 2009 г. – № 4. – С. 50-52.
2. Организация ремонта подвижного состава в Северной Америке // Железные дороги мира. – 2003 г. – № 3. – С. 43-45.
3. Техническое обслуживание и ремонт локомотивов на BNSF // Железные дороги мира. – 2007 г. – № 4. – С. 57-59.
4. International Railway Journal [Электронный ресурс]. Режим доступа - <http://www.railwaygazette.com/> (дата обращения: 15.10.2017).
5. Railway Gazette International E-newsletter [Электронный ресурс]. Режим доступа - <https://www.railjournal.com/> (дата обращения: 17.01.2018).

УДК 314.7

КОЛИЧЕСТВЕННЫЙ АНАЛИЗ МИГРАЦИОННЫХ ПОТОКОВ ИЗ СТРАН ПОСТСОВЕТСКОГО ПРОСТРАНСТВА В РОССИЮ

БАТИЩЕВА ГАЛИНА АНДРЕЕВНА,

д.э.н., доцент, профессор

ЖУРАВЛЕВА МАРИЯ ИВАНОВНА,

к.ф.-м.н., доцент

ТРОФИМЕНКО ЕЛЕНА АНДРЕЕВНА,

магистрант

ФГБОУ ВО Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)

Аннотация: Миграция, влияющая на формирование численности, структуры и состава населения, развитие региональных рынков труда, является одним из важнейших процессов, эффективное регулирование которого может способствовать решению как экономических, так и демографических проблем. В этой связи в статье представлены результаты исследования миграции из стран постсоветского пространства в Россию.

Ключевые слова: миграция населения, заработная плата, денежные переводы, эконометрические модели.

QUANTITATIVE ANALYSIS OF MIGRATION FLOWS FROM FORMER SOVIET REPUBLICS TO RUSSIA

Batishcheva Galina Andreevna,**Zhuravleva Maria Ivanovna,****Trofimenko Elena Andreevna**

Abstract: Migration, which affects the formation of the number, structure and composition of the population, the development of regional labor markets, is one of the most important processes, effective regulation of which can contribute to solving both economic and demographic problems. In this regard, the article presents the results of a study of migration from the post-Soviet countries to Russia.

Key words: migration, wages, remittances, econometric models.

Миграция населения, способствуя перераспределению трудовых ресурсов, является важнейшим процессом, влияющим на развитие экономики любой страны. Число международных мигрантов с начала века увеличилось на 49% и составило в 2017 г. 258 млн человек. Россия является одной из самых привлекательных для мигрантов стран (четвертое место в мире в 2017 г. по числу проживающих на ее территории мигрантов – 11,7 млн человек). Наибольшее число мигрантов прибывает в Россию из стран постсоветского пространства. В 2016 г. их доля в общем числе прибывших мигрантов составила 91,2% (рис. 1).

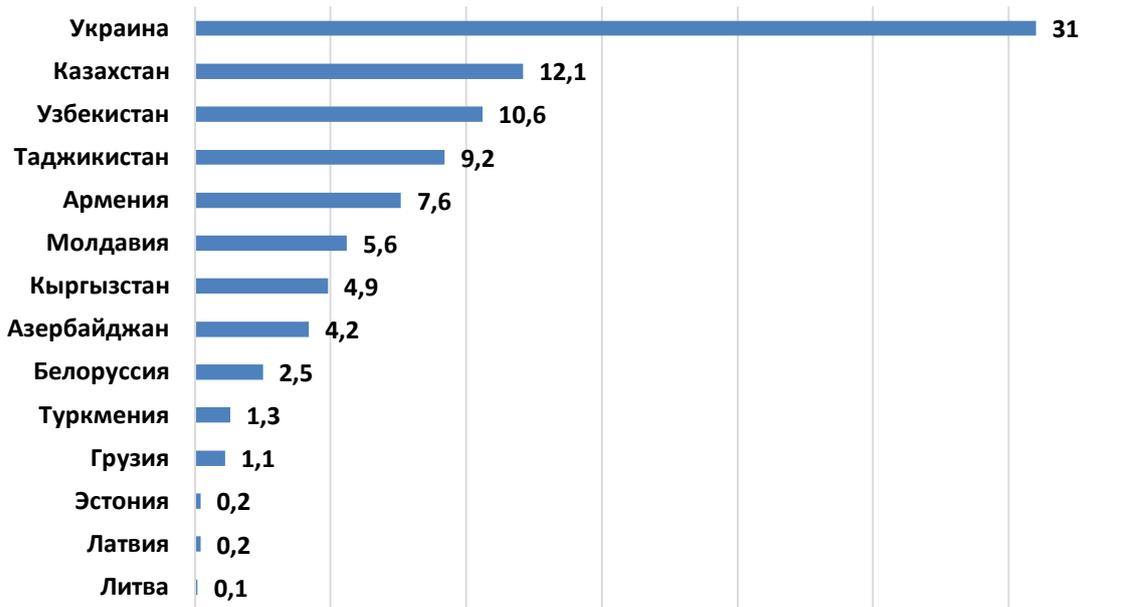


Рис. 1. Распределение мигрантов, прибывших в РФ в 2016 г,
% от общего числа прибывших*

*Составлен авторами по данным Росстат

Подвляющее большинство мигрантов составляют люди трудоспособного возраста. В 2017 году средний возраст мигрантов – 39,2 лет, а доля международных мигрантов в возрасте от 20 до 64 лет в общей численности мигрантов составила 74% [1].

Для многих жителей постсоветского пространства Россия является экономически привлекательной. Сравнение среднемесячной заработной платы в России и странах ближнего зарубежья показывает, что из стран постсоветского пространства лишь в странах Балтии данный показатель выше российского, а именно: в 2017 г. среднемесячная заработная плата наемных работников (долларов США) составляла в России 615\$, в Литве – 630\$, в Латвии – 622\$, в Эстонии – 978\$ (рис. 2).

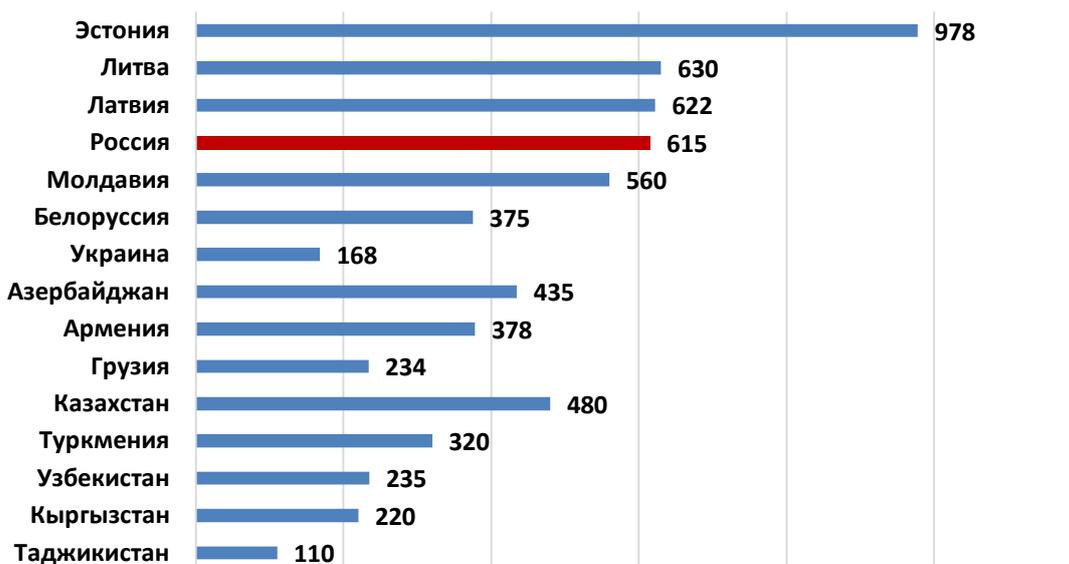


Рис.2. Среднемесячная заработная плата в России и странах
постсоветского пространства в 2017 г, \$ США*

*Составлен авторами по данным World Bank

Совершенно иная ситуация складывается в остальных странах ближнего зарубежья: среднемесячная заработная плата в Украине – 27% от среднемесячной заработной платы в России, соответственно в Белоруссии – 61%, в странах Средней Азии: Таджикистане - 18%, Узбекистане – 38%, Кыргызстане – 36%, Туркмении – 52%, Казахстане – 78%, в странах Закавказья: Грузии – 38%, Армении – 61%, Азербайджане – 71%. Столь большие различия в уровнях заработной платы делают Россию привлекательной для миллионов жителей постсоветского пространства.

Для проведения количественного анализа внешней миграции в России авторами были рассмотрены следующие факторы миграции: «различия в реальной заработной плате», «вероятность трудоустройства», «издержки миграции», «обеспеченность жильем»; «доступность общественных благ», таких как здравоохранение, транспортная инфраструктура [2, 3, 4]. Исходной информацией по миграции и отобраным факторам послужили данные Росстата, Федеральной миграционной службы за период 2000–2016 гг. Информация представляет собой панельные данные. Расчеты проводились с использованием эконометрического пакета EVIEWS. Статистическая оценка значимости коэффициентов регрессии проводилась по t-критерию Стьюдента, оценка значимости уравнения в целом – по критерию Фишера. Проверка на автокорреляцию в остатках осуществлялась с помощью теста Бреуша-Годфри. Проверка на гетероскедастичность проводилась с помощью теста Уайта [5]. Всего построено пять моделей (табл.1). Статистический анализ построенных уравнений регрессии позволил заключить что все построенные модели значимы. Полученные модели характеризуются достаточно высокой степенью детерминации R^2 , отсутствием автокорреляции в остатках и отсутствием гетероскедастичности.

Таблица 1

Модели внешней миграции из стран постсоветского пространства*

№	Уравнение регрессии	R^2
1	$\ln M_{jt} = 0,129 + 0,989 \cdot \ln M_{jt-1} + \varepsilon_t$	0,955
2	$\ln M_{jt} = 1,614 + 0,972 \cdot \ln M_{jt-1} - 0,680 \cdot \ln U_{jt} + \varepsilon_t$	0,963
3	$\ln M_{jt} = -0,828 + 0,953 \cdot \ln M_{jt-1} + 0,041 \cdot \ln(W_{jt} / W_{it}) + 0,332 \cdot \ln SH_{jt} + \varepsilon_t$	0,970
4	$\ln M_{jt} = -0,843 + 0,944 \cdot \ln M_{jt-1} + 0,069 \cdot \ln(YH_{jt} / YH_{it}) + 0,349 \cdot \ln SH_{jt} + \varepsilon_t$	0,963
5	$\ln M_{jt} = 5,587 + 0,807 \cdot \ln M_{jt-1} + 0,435 \cdot \ln(RD_{jt} / RD_{it}) + 0,175 \cdot \ln(SH_{jt} / SH_{it}) - 0,430 \cdot \ln D_{ij} + \varepsilon_t$	0,963

i – индекс отправляющей страны; j – индекс принимающей страны – России;
 M_{jt} – число людей, мигрирующих из страны i , в страну j , человек
 M_{jt-1} – лаговая переменная миграции;
 U – уровень безработицы, %;
 YH – валовой региональный продукт на душу населения, руб.;;
 W – среднемесячная номинальная заработная плата наемных работников, руб.;;
 SH – число построенных квартир на 10 000 человек;
 RD – густота автомобильных дорог, км на 1000 квадратных км.;;
 D_{ij} – расстояние в километрах между столицами стран

*Составлено по результатам исследования

На уровень миграции в Россию из стран постсоветского пространства оказывают положительное влияние сложившиеся миграционные сети на территории постсоветского пространства (M_{jt-1}); возможность в принимающей стране трудоустройства (U), получения более высоких заработков (YH , W); наличие жилья (SH), развитость транспортной инфраструктуры (RD). Отрицательно влияют на миграцию расходы на переезд (D_{ij}).

Вывод: определены основные группы факторов внешней миграции, оказывающие влияние на мобильность трудовых ресурсов, в том числе:

- 1) существование миграционных сетей, сложившихся на территории постсоветского пространства;
- 2) ситуация на региональном рынке труда – более высокая вероятность трудоустройства в России по сравнению со страной-донором;
- 3) уровень жизни населения;
- 4) ситуация на жилищном рынке;
- 5) развитость транспортной инфраструктуры;
- 6) издержки миграции.

Построенные эконометрические модели иммиграционных потоков в Россию позволили выявить факторы, под воздействием которых формируются основные входящие международные миграционные потоки в Россию, знание которых необходимо для развития эффективного механизма регулирования трудовой миграции.

Список литературы

1. Щербакова Е.М. Международная миграция, 2017 // Демоскоп Weekly. 2017. № 753-754. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://demoscope.ru/weekly/2017/0753/barom01.php>
2. Батищева Г.А., Маслова Н.П., Хандога С.А. Статистический анализ и моделирование иммиграционных потоков в Россию // Учет и статистика. 2014. – № 3 (35). – С. 40–46.
3. Батищева Г.А., Маслова Н.П. Исследование факторов, влияющих на приток трудовых ресурсов в Ростовскую область // Вестник РГЭУ (РИНХ). 2013. – №3 (43). – С.167–175.
4. Батищева Г.А. Миграция и инвестиционная привлекательность региона // Российское предпринимательство. 2010. – № 2 (1). – С.142–146.
5. Эконометрика: учебник для бакалавриата и магистратуры / И.И. Елисеева[и др.]: под ред. И.И. Елисеевой. – М.: Юрайт-Издат, 2015.– 449 с.

© Г.А. Батищева, М.И. Журавлева, Е.А. Трофименко, 2018

УДК 331.101.386

МОТИВАЦИЯ ПЕРСОНАЛА В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

САВИНОВА ОЛЬГА ВИКТОРОВНА,

к.э.н. доцент кафедры «Экономика и финансы»

ПШЕНИЧНАЯ ДИАНА АНДРЕЕВНА,**УСАНОВА ИРИНА АНДРЕЕВНА**

Студенты

ФГБОУ ВО «Пензенский государственный университет»

Аннотация: Данное исследование направлено на изучение сущности и роли мотивации трудовой активности как ключевого направления менеджмента в системе стратегического управления организацией. В работе исследованы различные точки зрения в рамках проблемы исследования. Также автором предложены свои доводы и комментарии относительно системы мотивации персонала.

Ключевые слова: мотивация, мотивы, цели, внутренняя мотивация, внешняя мотивация, стимулирование, стратегия развития.

MOTIVATION OF PERSONNEL UNDER THE CONDITIONS OF MODERN ECONOMY

**Savinova Olga Viktorovna,
Pshenichnaya Diana Andreevna ,
Usanova Irina Andreevna**

Abstract: This research is aimed at studying the essence and role of motivation of labor activity as a key direction of management in the system of strategic management of the organization. In the work different points of view within the research problem were investigated. The author also offers his arguments and comments on the system of staff motivation.

Key words: motivation, motives, goals, internal motivation, external motivation, stimulation, development strategy.

Реализация целей организаций (стратегических, тактических и оперативных, различной степени сложности, трудности и напряженности, целей функционирования и развития) требует развития мотивационного механизма и усиления и поддержания устойчивости мотивации к достижению высоких конечных результатов деятельности на индивидуальном, групповом и коллективном уровнях. Важнейшим аспектом данной научно-практической проблемы является поиск соотношения между внешней и внутренней мотивацией.

Мотив, как основа мотивации, по мнению профессора Т.Ф. Бурнса, находится внутри человека [1, с. 65]. Другими словами, мотив – это совершенный образ во внутреннем плане сознания человека, но это не просто безупречное представление, а энергетически насыщенный образ важного, потребностно-значимого предмета. С полным основанием можно утверждать, что мотивы - позитивные и негативные (оптимистические и пессимистические) ожидания сотрудником степени удовлетворения собственных потребностей при конкретных действиях или бездействии. А.С. Лифшиц отмечает, что мотив - психоло-

гическое состояние (вера, надежда, опасение, страх) [2, с. 39]. Такое понимание мотива позволяет избежать противопоставления содержательных и процессуальных теорий мотивации.

В.М. Шепель термин «мотивация» рассматривает как [3, с. 19]:

- осмысление индивидом ситуации, выбор и оценка всевозможных моделей поведения, их предполагаемых итогов и формирования на данной базе мотивов;

- относительно стабильная система мотивов, определяющая поведение данного субъекта.

В.И. Курбатов трактует понятие «мотивация», как внешнее или внутреннее побуждение экономического субъекта к деятельности во имя достижения каких-либо целей, наличие интереса к такой деятельности и методы его инициирования, побуждения [4, с. 16].

По мнению Э.А. Уткина, мотивация - это состояние личности, определяющее уровень активности и направленности действий человека в определенной ситуации [5, с. 30].

Принципиально различают две формы мотивации – внешнюю и внутреннюю [6, с. 42]. Внешняя мотивация – это средство достижения цели, например, заработать деньги, получить признание, занять вышестоящую должность. При этом она может использоваться в двух направлениях: как стимул при ожидании преимуществ – принцип надежды; как средство давления при ожидании недостатков – принцип страха.

Внутренняя мотивация – это понимание смысла, убежденность. Она возникает в том случае, если идея, цели и задачи, сама деятельность воспринимаются как достойные, содержательные и целесообразные. В основе внутренней мотивации лежат активность, совершенствование и развитие. Как отмечают А.В. Карпова и Н.В. Ключева, это - активность, выполняемая ради нее самой и того чувства удовольствия, которое возникает от ее процесса [7, с. 57]. При этом создается конкретное состояние, определяющее направленность действий, а поведение станет результатом соответствующей внутренней установки, причем это справедливо не только для человека, но и организаций. Многие организации начинали создавать систему качества из-за внешней мотивации: надежды на преимущества в конкурентной борьбе и укрепление позиции на рынке, страх несоответствия продукции будущим стандартам качества и потери рынка создавали ее основу.

Другие предприятия решаются на внедрение философии качества, основываясь на убеждении, что предупреждение появления бракованных изделий должно стать их принципиальной позицией в мире производства [8, с. 22]. Такая позиция справедлива для многих сфер жизни. В этом случае речь идет о внутренней мотивации.

Правомерна постановка вопроса о сочетании внешней и внутренней мотивации. Если превалирует внешняя мотивация, то высок риск того, что работа превращается в «погоню за результатом», и, следовательно, за вознаграждением. Она все более утрачивает характер самостоятельного мотиватора. Гипертрофия внутренней мотивации может вести к снижению внутренней мотивации, когда человек настолько поглощен самим процессом деятельности и получает от него столь сильное удовлетворение, что результаты отходят на задний план, становятся субъективно незначимыми [9, с.59 - 60].

Функция внешней мотивации - обеспечение четкой направленности трудов сотрудников и рабочих групп на достижение целей организации. Функция внутренней мотивации - обеспечение надежности и системности трудового поведения человеческих ресурсов организаций. Внутренняя мотивация в отличие от внешней обладает признаком устойчивости.

Рассмотрим возможности применения общеизвестных методов менеджмента для решения задачи повышения мотивации трудовой активности в рамках стратегии управления.

К экономическому методу мотивации можно отнести все виды финансового стимулирования сотрудников к труду. Среди них можно выделить: надбавки, премии, денежные компенсации и пр. Совсем еще недавно считали, что указанный метод мотивации наиболее эффективен [10, с. 15]. Но в экономическом методе мотивации к работе существуют свои особенности при использовании в стратегии развития организации:

- во-первых, он должен четко синхронизироваться с рабочими планами организации;

- во-вторых, уровень материального вознаграждения должен отражать степень сложности и напряженности плановых заданий, а также объем трудовых усилий, необходимый для их выполнения;

- в-третьих, финансовый характер мотивации нужно определенно обосновать;
- в-четвертых, все сотрудникам организации необходимо конкретно понимать, за какой именно вид деятельности им были начислены дополнительные финансовые средства;

Организационно-административный метод мотивации сотрудников компании к работе, другими словами называют «властным». Он основан не только на исполнении существующего законодательства и трудового кодекса Российской Федерации, а также на исполнении указов руководства организации, которые являются верными и такими, которые не подлежат обсуждению или сомнениям. Морально-психологические (социально - психологические) методы, несомненно, является самыми сложными для воплощения в жизнь. В основе лежит формирование у персонала устойчивого мнения относительно работы, которую им поручено исполнить. Центральными задачами в этом случае являются: формирование чувства ответственности у сотрудника за свою работу, осведомление ее важности для организации, профессиональная гордость за качество работы, которую исполнил.

В заключение, приведем некоторые общие принципы формирования и мотивации трудовой активности как фактора, влияющего на стратегическое развитие организации:

- мотивация трудовой активности должна формироваться на фоне обязательности выполнения поставленных задач, большинство которых должно носить творческий, не рутинный характер;
- должны быть прописаны (озвучены) четкие цели и задачи, определен ожидаемый результат работы;

Вне всяких сомнений, эффективно построенная система мотивации в организации, сочетаемая с общей стратегией развития, даст возможность достичь конкурентных преимуществ, экономического и социального эффекта от деятельности организации.

Список литературы

1. Лифшиц, А.С. Концепция развития потенциала управленческого потенциала промышленных предприятий: монография / А.С. Лифшиц. - М.: Наука, 2003. - 234 с.
 2. Яковлев, А.А. Психология команды / А.А. Яковлев // Социум. - 2015. - №4. - С.21-26.
 3. Кибанов, А. Я. Управление персоналом в организации / А.Я. Кибанов, А.И. Сапега. - М.: Наука, 2011. - 450 с.
 4. Ильин, Е. П. Мотивация и мотивы: монография / Е.П. Ильин. -СПб.: Питер, 2011. - 371с.
 5. Глухов, В. В. Менеджмент: учебник для экономических специальностей / В.В. Глухов. -СПб: Питер Пресс, 2011. - 463 с.
 6. Курбатов, В.И. Судьба лидера в коллективе / В.И. Курбатов // Социум. - 2014. - №4. - С. 15-21.
 7. Ильин, Е. П. Мотивация и мотивы: монография / Е.П. Ильин. -СПб.: Питер, 2011. - 371с.
 8. Яковлев, А.А. Психология команды / А.А. Яковлев // Социум. - 2015. - №4. - С.21-26.
 9. Лифшиц, А.С. Стратегия и тактика развития персонала в организации: учеб. пособие / А.С. Лифшиц. - Иваново: Иван. гос.ун-т, 2013. - 114 с.
 10. Бурнс, Т. Ф. Культура менеджмента: монография / Т.Ф. Бурнс.- М.: ИНФРА-М, 2014. - 385 с.
- © О.В. Савинова., Д.А. Пшеничная., И.А Усанова., 2018

УДК 338.24.01

ОСОБЕННОСТИ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ПОЛИТИКИ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В ОТНОШЕНИИ ФИНАНСОВЫХ ОПЕРАЦИЙ НА ФОНДОВОМ РЫНКЕ

КАМАЛОВ СТАНИСЛАВ МАРАДОВИЧ

аспирант Департамента Анализа данных, принятия решений и финансовых технологий
Финансовый университет, Москва, Россия

Аннотация: Кризисные явления последних показали необходимость поиска дополнительных инструментов контроля и регулирования мировой финансовой системы. Одной из наиболее популярных мер последних лет принято считать налог Тобина, в современной действительности больше известный как налог на финансовые операции (НФО). Несмотря на большой потенциал такого налога, нет единого мнения в отношении целесообразности его применения. Кроме того, существующий опыт показывает, что такая мера может оказать как положительное, так и крайне негативное влияние на финансовый рынок. Таким образом, проблемы определения налоговой базы, сферы применения налога и оптимальных ставок, рассматриваемые в статье, крайне важны при разработке налога.

Ключевые слова: Налог на финансовые операции (НФО); дополнительное налогообложение на фондовом рынке, налог на операции с ценными бумагами, проблемы определения налоговой базы, налоговая политика на фондовом рынке

THE MAIN FEATURES OF THE ADDITIONAL TAXATION POLICY IN RELATION TO FINANCIAL TRANSACTIONS ON STOCK MARKET

Kamalov Stanislav Maradovich

Abstract: Crisis phenomena of the recent years shows the necessity of additional instruments for control and regulation of the global finance system. One of the most popular measures is Tobin tax, in modern reality is better known as the financial transactions tax (FTT). Despite the great potential of such tax, there is no consensus on the appropriateness of it. In addition, the existing experience shows that such measure can have both positive and extremely negative impact on the financial market. Thus, the problems of determining the tax base, the scope of application of the tax and optimal rates that are considered in the article are extremely important in the process tax designing.

Keywords: Financial transaction tax (FTT); the additional taxation on the stock market, securities transaction tax, financial transaction tax design, tax policy on the stock market

Для принятия решение о необходимости введения налога на финансовые операции (далее, НФО) необходимо проработать ряд вопросов, решение которых непосредственно влияет на экономи-

ческий эффект для государства от данной меры регулирования. Спецификация налога на операции с финансовыми инструментами на фондовом рынке имеет огромное влияние на эластичность налоговой базы и бюджетную политику. Более широкая налоговая база с точки зрения включения в нее большого количества компонент способствует более стабильному процессу налогообложения. Кроме того, налогообложение долговых и долевого финансовых инструментов снижает диспропорцию в принятии инвестиционных решений. Широкая налоговая база позволяет применять более низкую ставку налога, что в свою очередь снижает желание спекулятивно настроенных участников рынка искать пути ухода от уплаты налога.

В целом, достаточно проблематично сконструировать НФО таким образом, чтобы облагать налогом финансовые контракты со схожим экономическим эффектом по одной ставке. Финансовая теория «пут – колл паритета» показывает, что равные по экономическому эффекту финансовые инструменты могут иметь разную транзакционную интенсивность и, как следствие, генерировать большие налоговые поступления. По этой причине при выборе налоговой базы и ставки для различных финансовых инструментов необходимо учитывать арбитражные возможности производных финансовых инструментов.

Определение налоговой базы

При конструировании спецификации НФО в первую очередь необходимо понять, операции с какими финансовыми инструментами должны попадать под налоговое бремя: акции, бумаги с фиксированной доходностью, валюта, производные финансовые инструменты. При этом важно изучить взаимосвязь между облагаемыми и необлагаемыми налогом финансовыми инструментами. Например, не облагая налогом долговые финансовые инструменты, можно усложнить налогооблагаемую базу на валютнообменные операции, поскольку такие продукты, как валютные свопы, сочетают в себе элементы торговли иностранной валютой с инвестициями в бумаги с фиксированной доходностью. Налогообложение ценных бумаг без налогообложения производных от них деривативов может привести к миграции части торгов со спотового рынка на рынок деривативов, что влечет увеличение кредитного риска.

Для исключения такого рода проблем налог на финансовые операции следует применять как можно к большему количеству долевого, долгового и производных ценных бумаг. С другой стороны, сложно сказать, насколько целесообразно облагать налогом операции с долговыми бумагами государственного сектора. Введение более высоких транзакционных издержек на внутренний долг повысит затраты по государственным займам и, таким образом, потенциально может генерировать чистые финансовые потери. Кроме того, налогообложение долговых ценных бумаг на неразвитых рынках вообще снизит возможности экономических субъектов привлекать денежные средства. Однако если государственные облигации не будут облагаться налогом аналогично облигациям частного сектора, это приведет к снижению ликвидности бумаг частных эмитентов и повышению для них стоимости капитала.

Как отметили выше, налог на финансовые операции нужно вводить, в том числе и на производные финансовые инструменты для сохранения баланса в объеме торгов между спотовым рынком и рынком деривативов. Примером может быть так называемый «контракт на разницу цен» (CFD), введенный в Великобритании в начале 1990 годов. По сути CFD являются производным финансовым инструментом на базовый актив, который позволяет получать доход как на повышении, так и на понижении цены базового товара или ценной бумаги. Например, применительно к акциям, CFD является производным от договора покупки акций, что позволяет спекулировать на движении цен акций, без необходимости оформления прав собственности на эти акции и, следовательно, не облагается гербовым сбором. Доля рынка «контрактов на разницу цен» стремительно выросла в течение буквально нескольких лет, что снизила инвестиционную привлекательность самих акций как инструмента долгосрочного вложения.

Какой должна быть налоговая база сделок с деривативами? Рыночные фьючерсы, форварды и свопы имеют нулевую рыночную стоимость при запуске, которая не может приниматься за налогооблагаемую базу. Фьючерсы и форварды, которые несут определенное обязательство по поставке базового актива в определенный момент в будущем, могут облагаться налогом как по спотовой цене, так и по цене поставки базового актива. Эти две цены тесно связаны: цена поставки в теории равна первоначальной спотовой цене, составленной до даты погашения по безрисковой процентной ставке плюс лю-

бые затраты на транспортировку базового актива. К примеру, Великобритания и Индия взимают гербовый сбор с фьючерсов по цене поставки.

Свопы, которые представляют из себя инвестиции в базовый актив, могут облагаться налогом по их условной стоимости. Теоретически, свопы должны облагаться налогом по ставке в два раза выше, поскольку представляют из себя взаимозачет длинных и коротких позиций по базовому активу.

Опционы имеют несколько параметров: начальную рыночную стоимость опциона, или премию, цену исполнения, по которой владелец опциона может купить или продать базовый актив, и спотовую цену – номинальную стоимость ценной бумаги. Таким образом, опцион может облагаться налогом по стоимости премии в момент его приобретения, а также в момент его исполнения (например, такая схема используется в Индии). В качестве альтернативы, налогом может облагаться только сделка, связанная с исполнением обязательств по опциону (такая схема применяется в Великобритании). Помимо этого, налогом может облагаться номинальная стоимость базового актива в момент транзакции. При выборе налогового режима для опционов необходимо учитывать возможности налогового арбитража среди производных финансовых инструментов.

На рынках с фиксированной доходностью вопрос налогообложения эмиссии и вторичных сделок подчеркивает разницу между кредитными средствами и облигациями. Традиционно на вторичном рынке торговались только облигации, тогда как кредиты (включая ипотеку) принадлежали кредитору. Таким образом, на рынках с фиксированной доходностью будет применяться только к сделкам с облигациями на вторичном рынке. Эмиссия здесь аналогична эмиссии акций: для эмитентов малого и среднего бизнеса стоимость выпуска облигаций ниже, чем стоимость выпуска долга, поэтому введение налога на вторичном рынке повысит стоимость капитала для крупных компаний. Современная практика на рынках с фиксированной доходностью усложняет различие между неторговыми кредитами и торговыми облигациям. С появлением понятия секьюритизации многие виды кредитов – ипотечные, автокредиты, потребительские – стало возможным оформлять в виде ценной бумаги, обеспеченной платежами по кредиту.

Условия применения НФО

Определение налога на операции с ценными бумагами предполагает не только описание объектов налогообложения, но и при каких обстоятельствах имеет место быть налоговый сбор. Важным решением при конструировании налога является понимание, должен ли он применяться к внебиржевым финансовым инструментам. Большинство налогов на финансовые операции применяются к биржевым ценным бумагам, что значительно облегчает налоговое администрирование, поскольку вся информация о сделках с такими бумаги контролируется клиринговыми палатами. Кроме того, освобождение внебиржевых бумаг от налогообложения может привести к увеличению доли торговли на внебиржевом рынке, поскольку такого рода сделки имеют меньшую степень прозрачности с точки зрения налогового контроля. Таким образом, для стимулирования торговли на биржевых рынках, имеет смысл применять более высокую ставку именно к внебиржевым сделкам, однако важно понимать, что налог на внебиржевые сделки будет более дорогостоящим для государства с точки зрения его администрирования в виду отсутствия комплексного контроля за внебиржевыми сделками.

Страны, решающие вопрос о введении налога на финансовые операции, должны определить, облагать ли налогом первоначальную эмиссию, только операции на вторичном рынке или и то, и другое. К примеру, налог на операции с ценными бумагами в США, упраздненный в 1965 году, предполагал взимание налога как на вторичном рынке, так и при первоначальной эмиссии, но по более высокой ставке (10 базисных пунктов против 4 для вторичного рынка). Разница между привлечением капитала при первоначальной эмиссии и операциями на вторичном рынке заключается в том, что в последнем случае торговля имеет несравнимо больший оборот, и, как следствие, генерирует больше налоговых поступлений. Это дает возможность применять меньшую ставку. Таким образом, единой налог на эмиссию ценных бумаг выглядит более справедливым, поскольку уравнивает стоимость капитала для всех типов компаний. С другой стороны, более высокая ставка налога для эмиссии ценных бумаг компаний крупного бизнеса дает дополнительные возможности привлечения капитала для малого и среднего бизнеса, поскольку эти компании зачастую сталкиваются с более низкой ликвидностью ценных бумаг и,

как следствие, с более высокой стоимостью капитала.

Определение налоговой базы важно для сохранения эластичности и стабильности налоговых поступлений в бюджет. Например, шведский налог на операции с акциями, действующий с 1984 по 1991 год, взимался только со сделок, размещенных через зарегистрированных шведских брокеров и, таким образом, функционировал как налог с продаж на шведские брокерские услуги. Такой налог легко было избежать, не пользуясь услугами шведских брокеров. Это привело к миграции большей части объема торгов на лондонскую биржу. Напротив, гербовый сбор в Великобритании предполагал взимание налога на операции с акциями компаний, зарегистрированных на территории Великобритании. Это означает, что инвесторы, приобретающие акции компании в любой точке мира, должны платить гербовый сбор, чтобы подтвердить законность их требования на акции. Вообще говоря, налоговая база должна предполагать максимальное покрытие финансовых инструментов, чтобы исключить возможность ухода от налога.

Еще одним важным соображением в определении налоговой базы является территориальность. Налог на финансовые операции может применяться на территории совершения транзакции, по национальности участников сделки или месту регистрации эмитента ценных бумаг. Определение территориальности важно, поскольку говорит о способности участников рынка уходить от уплаты налогов, а также напрямую влияет на административные затраты по взиманию налога. Налог, применяемый к финансовым биржам конкретной страны, стимулирует торговую деятельность на рынках других стран. В случае применения налога ко всем операциям, совершаемым налогоплательщиками страны, встает вопрос о контроле за сделками, совершаемыми на территории других стран.

Ставка налогообложения

Решение в отношении размера ставки налога должно включать в себя использование простой или адвалорной структуры ставок, налогообложение на различных рынках по разным ставкам в зависимости от эластичности налоговой базы и административных издержек. Большинство реально существующих примеров налога на финансовые операции предполагают адвалорную структуру ставок. Например, штат Нью-Йорк взимает налог до 5 центов за акцию на внутригосударственных биржевых торгах с лимитом в 350\$ сделку, а в 1993 году администрацией Клинтона был предложен фиксированный 14% - ый налог на торги фьючерсами и опционами. По сравнению с более распространенной структурой адвалорных ставок, фиксированная ставка предполагает обложение налогом небольших сделок. Такая схема налогообложения стимулирует инвесторов совершать сделки большими объемами против текущей тенденции «разбивать» вложение в ценную бумагу на несколько более мелких сделок, что стало возможным в результате появления механизмов, позволяющих автоматизировать процесс торговли на рынке. С другой стороны, увеличение количества сделок с большими объемами приведет к увеличенному влиянию сделок на волатильность и поведение трейдеров.

Еще одним важным соображением при определении ставки налога на финансовые операции является их связь с неналоговыми транзакционными издержками. Появление ставки налога на рынках, имеющих достаточно высокие транзакционные издержки, еще больше повысят стоимость капитала. С другой стороны, затраты инвесторов могут быть связаны и с внешними факторами. Если считать кредитное плечо источником системного риска, то налоговая политика не предполагает применения низких ставок к производным финансовым инструментам, структура которых и так содержит кредитное плечо. Аналогичным образом, внебиржевые рынки, как правило, менее прозрачны, что затрудняет доступ инвесторов и регуляторов ко всему объему сделок. Отчасти из – за этой информационной асимметрии спреда на внебиржевых рынках, как правило, выше, поскольку низкая информированность участников рынка предполагает больший риск при совершении операций. Таким образом, равные ставки на биржевых и внебиржевых рынках приведут к увеличению стоимости капитала на внебиржевом рынке значительно меньше, что спровоцирует уход части инвесторов с биржевых рынков, и, как следствие, понизит бюджетные поступления от налога. Таким образом, регуляторным органам необходимо принимать во внимание более высокие административные расходы на соблюдение и обеспечение законодательства в отношении сделок на внебиржевых рынках.

На рынке облигаций единая ставка налога по – разному повлияет на операции с инструментами,

имеющими разный срок погашения. К примеру, в случае обложения налог первоначальной эмиссии, по одной десятилетней облигации сумма налога будет в десять раз меньше, чем при выпуске 10 однолетних облигаций с тем же номиналом. Это может побудить эмитентов выпускать более длинные финансовые инструменты. Эта проблема так же относится и к свопам. По этой причине ряд стран, в том числе и Швеция, установили налог на эмиссию по более низкой ставке для краткосрочных бумаг.

Заключение

Введение налога на операции с ценными бумагами на фондовом рынке получило широкое распространение после финансового кризиса как средство повышения доходов и регулирования финансовых рынков. К числу аргументов в поддержку его принятия относятся его прогрессивность и простота осуществления. Потенциально огромная налогооблагаемая база способна генерировать существенные поступления в бюджет государства, по последним оценкам около 0,05% ВВП только на операциях с валютой. В свою очередь, один процентный пункт на операции с акциями, производными ценными бумагами и облигациями способен принести по всему миру около 0,4% мирового ВВП.

Тем не менее, известны и активно изучаются сложности, с которыми сталкиваются страны, решившие пойти по пути НФО. Нет единого мнения в отношении того, действительно ли НФО снижает краткосрочную волатильность цен. Кроме того, очевидно, что такой налог повысит транзакционные издержки и приведет к оттоку инвесторов на другие рынки. Таким образом, проблемы, обозначенные в работе, являются необходимыми к решению каждой страной, рассматривающей возможность дополнительного налогообложения на финансовых рынках.

Список литературы

1. Coelho, Maria, 2014. "Dodging Robin Hood: Responses to France and Italy's Financial Transaction Taxes." Manuscript. University of California, Berkeley, Berkeley, CA.
2. Deng, Yongheng, Xin Liu, and Shang-Jin Wei, 2014. "One Fundamental and Two Taxes: When Does a Tobin Tax Reduce Financial Price Volatility?" NBER Working Paper No. 19974. National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
3. Hanke, Michael, Huber J., Kirchner, M. and Sutter, M., 2010, "The Economic Consequences of A Tobin Tax – An Experimental Analysis", *Journal of Economic Behavior & Organization*, 74(1-2), 58-71.
4. Lanne, Markku, and Vesala, Timo, 2010, "The Effect of A Transaction Tax on Exchange Rate Volatility", *International Journal of Finance & Economics*, 15(2), 123-133.
5. Leonard E. Burman, William G. Gale, Sarah Gault, Bryan Kim, Jim Nunns, and Steve Rosenthal. Financial Transaction Taxes in Theory and Practice. *National Tax Journal*, March 2016, 69 (1), 171–216
6. Matheson, Thornton, 2012. Security Transaction Taxes: Issues and Evidence. *International Tax and Public Finance* 19 (6), 884–912.
7. Schwert, William G. and Seguin, Paul J., 1993, "Securities Transaction Taxes: An Overview of Costs, Benefits, and Unresolved Questions", *Financial Analyst Journal*, Sept/Oct, 27-35.

УДК 659.186.3

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ВИРУСНОГО МАРКЕТИНГА

ШАЙБАКОВА ДИАНА ИЛЬЯСОВНАСтудент
ФГБОУ ВО «МГТУ им. Г.И. Носова»

Аннотация: в статье рассмотрены психологические основы вирусного маркетинга. Автором даны основные понятия и выделена суть вирусного маркетинга. Описаны отличия вирусного маркетинга от традиционного. Рассмотрены пути распространения и психологическое воздействие вирусного маркетинга в целом.

Ключевые слова: вирусный маркетинг, интернет-реклама, продвижение, товар, психологическое воздействие.

PSYCHOLOGICAL FOUNDATIONS OF VIRAL MARKETING

Shaybakova Diana Il'yasovna

Abstract: the article deals with the psychological foundations of viral marketing. The author gives the basic concepts and highlights the essence of viral marketing. The differences between viral marketing and traditional marketing are described. The ways of distribution and psychological impact of viral marketing in General are considered.

Keywords: viral marketing, Internet advertising, promotion, product, psychological impact.

На сегодняшний день раскрутить какой-либо бренд - дело не из легких. В современном мире наблюдаются настоящие войны за покупателей среди компаний и фирм не только в реальной жизни, но и в сети Интернет. Однако высокая конкуренция является отнюдь не главным врагом любого коммерческого сайта. Главной проблемой предпринимателей по всему миру является перенасыщение потенциального потребителя информацией, продуктами, товарами и т.д. И, как результат, слабая реакция на рекламу в целом.

Именно поэтому, в некоторых случаях, наилучшим выходом из такой ситуации может стать использование инструментов вирусного маркетинга, они должны подействовать на человека как шоковая терапия – сразу завоевать его внимание и заинтересованность.

Что же отличает вирусный маркетинг от традиционного? В случае вирусного маркетинга, передает не информация, а скорее влияние. Вместе с фактом адресат получает право на последующую передачу информации с любой, по желанию, интерпретацией адресата. Так же, здесь используются возможности креативного мышления, наряду с простыми методами продвижения товаров или услуг, вместо того, чтобы тратить значительные средства на рекламу. В вирусном маркетинге основное место занимают эмоции, такие как: недоумение, ненависть, смех, ирония, возмущение.

Вирусом так же могут стать своеобразные удовлетворения чьих-либо потребностей. Желание привлечь внимание новых потребителей и сохранить старых. Различные товары и акции, привлекающие внимание и помогающие распространять информацию о компании. Но, каким бы не придумали этот вирус, главное, чтобы он выполнял свой план.

Довольно многие рекламные агентства ведут борьбу за неординарность и креативность приду-

манной идеи вирусного маркетинга, но с каждым разом это становится сложнее. Однако, фантазия людей безгранична. Довольно часто используют данный принцип: в сеть выкладывается определенный файл, в котором делается акцент на конкретный лозунг компании. Но совершенно неважно, кто снимается в этом видео и о чем ролик. Чем скандальнее вирус, тем быстрее он получит свое распространение.

Главное преимущество использования вирусного маркетинга – это повышение кредита доверия к компании (товару, либо услуге), т.к. информация поступает из достоверных источников (от знакомых или друзей). Мы получаем возможность узнать об опыте использовавших этот товар или услугу потребителей. Так же, вирусный маркетинг не требует значительных затрат времени и денег, и предоставляет возможность потребителям самим участвовать в процессе, зачастую, неосознанно[1].

Процесс распространения вирусной информации схож с вирусными эпидемиями: распространяется очень быстро, в геометрической прогрессии, его довольно сложно остановить, и часто возникают рецидивы, когда уже кажется, что интерес к информации затух, но он поднимается новой волной распространения. Вирусная информация распространяется в сети Интернет с помощью самих пользователей.

Сродни биологическим вирусам медиа-вирусы ведут себя как репликаторы, копируют самих себя. Вирус будет существовать, пока есть хотя бы один его носитель. Воспроизводство вируса напрямую зависит от наличия его носителя, который его и распространяет. Вирусные сообщения вполне могут видоизменяться, разделяться либо комбинироваться для того, чтобы сформировать новые вирусы. Так же как и вирусы в природе, вирусные сообщения подвержены естественному отбору, недостаточно яркие умирают быстрее.

Вирусный маркетинг представляет рекламную стратегию, которая направлена на стихийное распространение информации о рекламодателе между пользователями Интернета.

Но спонтанному неконтролируемому распространению от одного пользователя сети Интернет к другому подвержена не любая информация, а только та, которая каким-либо образом оставляет многих пользователей равнодушными к ней[2]. Это можно считать одной из основных закономерностей распространения вирусной информации.

Суть вирусного маркетинга в том, что пользователи транслируют сообщение, содержащее нужную информацию, добровольно – за счет того, что она им интересна. Человек заражается идеей распространения контента, который ему понравился, и становится активным участником процесса распространения. Информация, которая ранее не привлекала особого интереса потребителей, но теперь настолько сильно завладевшая их вниманием, что все обыденные жизненные интересы и стереотипы оттесняются на второй план, называется информационным вирусом. Другими словами, вирус создается из таких идей, которые на данный момент близки, может быть неосознанно, многим.

Вирусной информация становится тогда, когда процесс распространения информации начинает подчиняться биологическим законам распространения вирусов. В этом случае получатель информации заинтересовывается ею и «заражается» идеей передать ее максимально быстро и максимально большому количеству знакомых, используя при этом самые оперативные каналы. Самым чаще всего используемым и самым доступным каналом для этого становятся социальные сети и интернет-мессенджеры.

В основе данного способа продвижения товара или услуги лежит подсознательное желание человека поделиться со знакомыми интересной информацией. Специалисты вирусного маркетинга используют различные рычаги влияния на человека, такие как юмор, удивление, шок, познавательную информацию и т.д. И, если компоненты рекламы подобраны правильно, она самостоятельно распространяется среди пользователей сети Интернет за наиболее короткий промежуток времени.

Созданный ажиотаж вокруг вирусной рекламы подхлестывает интерес к продукту рекламодателя, и его продажи неумолимо растут. На сегодняшний день, вирусный маркетинг используют компании по всему миру, достигая своих целей с минимальными финансовыми затратами и в считанные дни.

Стоимость эффективного вирусного ролика, конечно, не может быть низкой, но если сравнить расходы на создание одной качественной рекламы вирусного характера, с крупной рекламной кампа-

нией, для которой конечной целью будет трансляция рекламы для такого же количества пользователей, то становится предельно ясно, что использование вирусного маркетинга позволяет рекламодателю значительно сократить свои затраты.

Далеко не все понимают, чем именно отличаются приемы вирусного маркетинга от обычной рекламы в Интернете.

Для начала, раскручиваемый с помощью ролика продукт не демонстрируется прямо пользователю сети Интернет. Здесь тонкостью является балансирование между незаметностью и примечательностью, товар должен быть подан, как бы невзначай, но, в то же время, заинтересовать человека.

Так же, вирусный ролик должен всегда вызывать у просмотревшего его пользователя сильные эмоции, такие как смех, удивление, радость и т.д. Самое главное, чтобы человек хотел поделиться этими эмоциями со своими друзьями и знакомыми [3, с. 250].

Человеку не должно быть очевидным, что перед ним рекламный ролик, нужно завлечь своего потенциального покупателя интересным и захватывающим сюжетом рекламы. Не стоит навязывать ему суждения, нужно создать нечто большее, чем просто представление товара (флэш-моб, короткометражка, научный эксперимент, веселый ролик и т.п.).

Самостоятельное распространение рекламной информации в сети Интернет, неожиданные решения и нестандартная подача информации, которые должны подтолкнуть человека делиться этой рекламой с другими пользователями сети, это именно то, что делает вирусный маркетинг таким эффективным.

Список литературы

1. Студенческая библиотека онлайн [Электронный ресурс]: <http://studbooks.net/>
2. Наука о рекламе [Электронный ресурс]: <http://www.advertology.ru/>
3. Амблер Т. Поведение потребителей и вирусный маркетинг. - СПб: , 2002г. - с. 250.

УДК 338.26

ПОДДЕРЖКА МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕГИОНЕ

КОТИК ТАТЬЯНА АНТОНОВНА

студентка
ФГБОУ ВО «Пензенский государственный университет»

Аннотация. В статье рассматривается необходимость развития малого и среднего предпринимательства в Пензенской области путем достижения целей и показателей, содержащихся в государственной программе «Развитие инвестиционного потенциала, инновационной деятельности и предпринимательства в Пензенской области на 2014-2020 годы». А также проводится анализ эффективности реализации данной программы.

Ключевые слова: малое и среднее предпринимательство, государственная программа, эффективность реализации.

SUPPORT TO SMALL AND MEDIUM ENTREPRENEURSHIP IN THE REGION

Kotik Tatyana Antonovna

Abstract. The article considers the need for the development of small and medium-sized businesses in the Penza region by achieving the goals and indicators contained in the state program "Development of Investment Potential, Innovation Activity and Entrepreneurship in the Penza Region for 2014-2020". And also an analysis of the effectiveness of the implementation of this program.

Keywords: small and medium business, state program, efficiency of implementation.

Малый и средний бизнес в Российской Федерации, будучи новым экономическим явлением 25 лет назад, в настоящее время состоялся и является важнейшим способом ведения предпринимательской деятельности [1].

Необходимость развития предпринимательства в регионе связана со значительным социально-экономическим эффектом, уменьшением расходов бюджета на трудоустройство граждан, поддержанием социальной стабильности, решением проблемы бедности и безработицы.

Малое предпринимательство позволяет территориальным образованиям:

- мобилизовать финансовые и материальные ресурсы территории наиболее эффективным способом;
- диверсифицировать экономику территории;
- обеспечивать налоговые поступления, в том числе в местные бюджеты;
- формировать конкурентоспособность территории;
- создавать рабочие места, обеспечивая тем самым занятость населения и снижение социальной напряженности;

— поддерживать развитие депрессивных территорий [2].

Государственные программы позволяют скоординировать действия органов власти всех уровней, представителей предпринимательского сообщества и организаций инфраструктуры поддержки и обеспечить на этой основе соответствие принимаемых мер ожиданиям бизнеса и общества в целом.

В целях реализации государственной политики в области инвестиционного развития Пензенской области в соответствии с постановлениями Правительства Пензенской области от 18.04.2012 N 274-пП

«Об утверждении Порядка разработки и реализации государственных программ Пензенской области» утверждена государственная программа Пензенской области «Развитие инвестиционного потенциала, инновационной деятельности и предпринимательства в Пензенской области на 2014-2020 годы» и вступила в силу 1 января 2014 года.

Программа содержит ряд целей:

- повышение инвестиционной привлекательности и устойчивый рост внешнеторгового оборота Пензенской области;
- развитие и поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства на территории Пензенской области;
- развитие инновационного потенциала путем создания условий для развития инновационной деятельности как основы экономического роста Пензенской области [3].

В результате выполнения поставленных задач, ожидаются следующие результаты реализации Программы:

- прирост инвестиций в основной капитал;
- прирост оборота продукции и услуг, производимых малыми предприятиями, в том числе микропредприятиями и индивидуальными предпринимателями;
- удельный вес организаций, осуществляющих технологические инновации в общем количестве организаций [4].

Согласно сводному годовому докладу «Об итогах реализации и оценке эффективности государственных программ Пензенской области», в рамках реализации государственной программы достигнуты следующие результаты:

1 – в сфере малого и среднего предпринимательства в отчетном году создано 12613 рабочих мест, что в 5,5 раз превышает плановые значения, установленные на 2016 год;

2 – оборот продукции (услуг), производимой малыми предприятиями составил 331,9 млрд. рублей или перевыполнен относительно плана на 32,8%;

3 – 34 субъектам малого и среднего предпринимательства оказана государственная поддержка по субсидированию части затрат, связанных с приобретением оборудования в целях создания и (или) развития либо модернизации производства товаров (работ, услуг) на сумму 43,3 млн. рублей;

4 – получателями поддержки было уплачено более 300 млн. рублей в бюджеты всех уровней. Создано более 400 новых рабочих мест;

5 – субъектам малого и среднего предпринимательства в 2016 году выдано 87 микрозаймов на общую сумму 97,5 млн. рублей, предоставлено 40 поручительств на сумму 250,0 млн. рублей, что позволило привлечь кредитных средств в сумме 470,7 млн. рублей;

6 – по итогам 2016 год подтвержден рейтинг Пензенской области со «стабильным» прогнозом, что говорит о правильности расставленных приоритетов в социально-экономическом развитии и бюджетной политике региона и отражает низкий кредитный риск Пензенской области;

7 – объем инвестиций в основной капитал (за исключением бюджетных средств) составил 59531,9 млн. руб. или увеличился относительно плана на 9,7%;

8 – прирост объемов реализованной продукции по предприятиям, воспользовавшимся государственной поддержкой в сфере инноваций, составил 3,5 % к уровню предыдущего года [5].

Несмотря на неисполнение отдельных показателей (в рамках предельных допустимых значений), достигнутые результаты реализации государственной программы, полнота реализации мероприятий и эффективность использования бюджетных средств позволяют в целом признать степень эффективности государственной программы как «высокая».

Список литературы

1. Бляхман Л. Предпринимательство в России. – СПб.: СПб ГУ, 2012. – 512 с.

2. Абаев А.Л. О Стратегии развития малого и среднего предпринимательства в регионах России // Федеральный портал малого и среднего предпринимательства. [Электронный ресурс]. URL: <http://smb.gov.ru/mediacenter/businessnews/17734.html> (дата обращения 31.03.2018).

3. Об утверждении Методических указаний по разработке и реализации государственных программ Российской Федерации: Приказ Министерства экономического развития Российской Федерации (Минэкономразвития России) от 20 ноября 2013 г. N 690 [Электронный ресурс]. Дата обновления: 15.03.2017. Доступ из Справочной правовой системы «Гарант» – 2017 (дата обращения: 31.03.2018).

4. Об утверждении государственной программы Пензенской области «Развитие инвестиционного потенциала, инновационной деятельности и предпринимательства в Пензенской области на 2014-2020 годы»: Постановление Правительства Пензенской области от 21 октября 2013 года N 780-пП [Электронный ресурс]. Дата обновления: 13.10.2017. Доступ из Справочной правовой системы «Гарант» – 2017 (дата обращения: 31.03.2018)

5. О ходе реализации и оценки эффективности государственных программ Пензенской области в 2016 году: Сводный годовой доклад Министерства экономики Пензенской области [Электронный ресурс]. URL: <http://econom.pnzreg.ru/ekonomika/gosudarstvennye-programmy/otchety-ob-ispolnenii-gosudarstvennykh-programm/> (дата обращения 31.03.2018).

УДК 330.13

ИССЛЕДОВАНИЯ РЕКЛАМЫ В ПОЛИТИЧЕСКОЙ СФЕРЕ

ЕФРЕМОВ ДАНИЛ АЛЕКСАНДРОВИЧ,

Студент 2 курса факультета базовой подготовки,

Воловская Нина Михайловна

Научный руководитель, д.социол.н., профессор

ФГБОУ ВО «Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ»

Аннотация: В статье рассматриваются вопросы актуальности исследований в области политической рекламы, предложены теоретическая и эмпирическая модели исследования политической рекламы.

Ключевые слова: реклама, политическая реклама, теоретическая модель, эмпирическая модель.

RESEARCH OF ADVERTISING IN THE POLITICAL SPHERE

**Efremov Danil Alexandrovich,
Volovskaya Nina Mikheilovna**

Abstract: The article examines the relevance of research in the field of political advertising, proposes a theoretical and empirical model for the study of political advertising.

Keywords: advertising, political advertising, theoretical model, empirical model.

Реклама давно уже стала фактором политической жизни общества. Она всегда была одним из важных рычагов, стимулирующих процесс побуждения людей к участию в каких-либо политических процессах, включая и участие в действиях, связанных с делегированием полномочий, по тому или иному типу политического поведения, в том числе электорального, при наличии политической конкуренции [6].

Специфика политической рекламы заключается, прежде всего, в четкой определенности ее задач и предмета, в активном, «силовом» характере ее коммуникативного воздействия. Политическая реклама – своего рода аккумулятор стратегических идей и разработок рекламной кампании, регулятор электорального поведения. В отличие от коммерческой политическая реклама направлена на привлечение соответствующей аудитории на сторону конкретных политических лидеров и стоящих за ними политических сил.

Содержательное наполнение политической рекламы определяется потребностями электората. Поэтому на сегодняшний день для достижения эффективности политической рекламы, необходимо проводить детальные исследования политического пространства (законодательной, политической, демографической и экономической ситуации, системы власти, расстановки сил на политической арене, в экономической сфере и других сферах). Состояние этого пространства и ситуативные изменения во многом определяют направленность действий избирателей. Чтобы достичь максимальной эффективности коммуникации политической рекламы, особое внимание следует уделять изучению общественного мнения, потребностей, мотиваций и предпочтений избирателей, определению целевых аудиторий, посредством проведения маркетинговых исследований [1]. Результаты маркетинговых исследований

позволят изучить потребности и предпочтения потребителей политической рекламы, рассчитывать эффективность средств продвижения и возможности противодействия конкурентам.

Цель исследования заключается в изучении состояния политической рекламы, выявления факторов, влияющих на ее эффективность, на примере партии «Единая Россия», а также выявление существующих проблем и формулировании рекомендации по совершенствованию рекламы.

С учетом предлагаемых в научной литературе требований [2], в соответствии с поставленной целью были разработана следующие задачи исследования: изучить мнения респондентов о состоянии политической рекламы партии «Единая Россия»; выявить основные факторы, влияющие на эффективность рекламы партии «Единая Россия»; выявить проблемы рекламы партии «Единая Россия»; разработать рекомендации по совершенствованию рекламы.

Гипотеза-основание: эффективность политической рекламы возрастет, если будут учтены различные мнения респондентов о состоянии политической рекламы и ведущие факторы, оказывающие влияние на нее.

Одним из важнейших этапов проведения исследования является теоретическая и эмпирическая интерпретация понятий [4]. В связи с этим нами была проведена дескриптивная, структурная и факторная интерпретация, в результате которой были определены переменные, теоретические понятия и факторы. Учитывая рекомендации [3] мы разработали теоретическую и эмпирическую модели и рабочую программу исследования отношение респондентов к политической рекламе

В теоретическую модель нашего исследования входят следующие переменные и теоретические понятия: состоянии политической рекламы партии (политические предпочтения респондентов, оценка респондентами политической рекламы партии); проблемы и рекомендации по совершенствованию политической рекламы партии (см. рис 1).

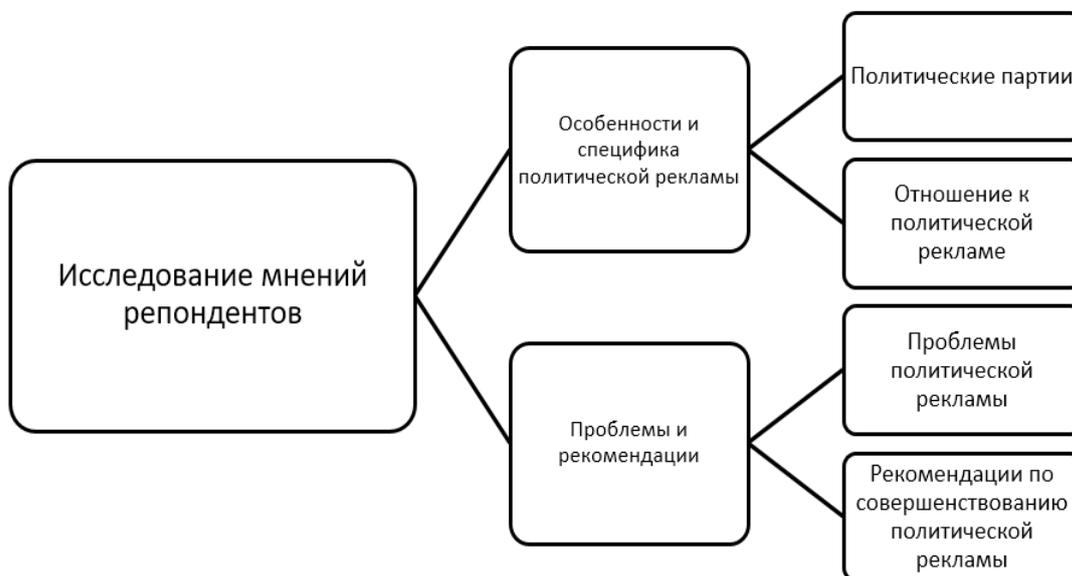


Рис. 1. Теоретическая интерпретация

В эмпирическую модель исследования включены следующие операциональные понятия: привлечение внимания политической рекламы, запоминаемость политической рекламы, интерес к политической рекламе, побуждение к действию.

Предполагается, что представленные теоретическая и эмпирическая модели исследования позволят получить полное представление о состоянии, факторах и проблемах и рекомендациях совершенствования политической рекламы партии «Единая Россия».

Список литературы

1. Аксёнов А.А. Реклама в политике: учеб. пособие / А.А. Аксёнов. - Комсомольск-на-Амуре: ФГБОУ ВПО «КНАГТУ», 2013 – 113 с.
2. Воловская Н.М. Методология и методика социологического исследования: Учеб.пособие / Н.М.Воловская; НГУЭУ. – Новосибирск: Изд-во НГУЭУ, 2011. – 192 с.
3. Воловская Н.М. Рабочая программа как необходимый стратегический документ маркетинговых исследований // Теория и практика общественного развития. – 2017. – №2 – С.37-39
4. Воловская Н.М. Этапы проведения маркетинговых исследований//Проблемы и перспективы развития науки в России и мире: Сборник статей Международной научно - практической конференции, 1 декабря 2016, г. Уфа. - С. 78-82.
5. Коваль П. А. Социологический анализ влияния рекламы на формирование потребительского поведения // Социология. – 2009. – № 3. – С. 90-105
6. Ромат Е., Сендеров Д. Реклама: учебник для вузов / Е. Ромат, Д.Сендеров - 9-е. издание стандарт третьего поколения. - Спб.: Питер. 2016 – 544 с.

© Д.А. Ефремов, Н.М. Воловская 2018

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ПОЛИТИКИ

УДК 30

КОРПОРАТИВНАЯ КУЛЬТУРА КАК ДВИГАТЕЛЬ СТРАТЕГИИ ОРГАНИЗАЦИИ

САПУНОВ А.В.

к.э.н., Академии маркетинга и социально-информационных технологии – ИМСИТ
г. Краснодар, Российская Федерация

ТИХОМИРОВ В. Е.

Студент 4 курса факультета менеджмента
Академии маркетинга и социально-Информационных технологий – ИМСИТ
г. Краснодар, Российская Федерация

Аннотация: Понимание значимости организационной культуры, как одного из ключевых факторов, обеспечивающих эффективное стратегическое управление, заметно возросло. Именно поэтому всё большее внимание в теории и практике стратегического менеджмента уделяется вопросам управления организационной культурой. В данной статье рассмотрены основные аспекты корпоративной культуры в разрезе стратегического управления.

Ключевые слова: организационная культура, организация, стратегический менеджмент, стратегическое управление, стратегия.

CORPORATE CULTURE AS AN ENGINE OF THE STRATEGY OF THE ORGANIZATION

**Sapunov A.V.,
Tikhomirov V. E.**

Abstract: Understanding the importance of organizational culture as one of the key factors ensuring effective strategic management has increased noticeably. That is why more attention is paid in the theory and practice of strategic management to the issues of organizational culture management. This article examines the main aspects of corporate culture in the context of strategic management.

Key words: organizational culture, organization, strategic management, strategic management, strategy.

Сегодня окружающая среда организации меняется настолько стремительно, что без соответствующих стратегических изменений организация обречена. Поэтому встает вопрос не столько о необходимости проведения изменений, сколько о том, как проводить эти изменения. Соответствующая корпоративная культура позволяет безболезненно провести стратегические изменения.

В тоже время динамичные изменения окружающей среды требуют формирования все новых и новых стратегий развития [4].

Корпоративная культура предполагает не только формирование цели и задач предприятия, но и восприятие ее каждым работником, включение ее в систему стратегического менеджмента.

Цель стратегического менеджмента заключается в устойчивом развитии организации, а корпоративная культура обеспечивает устойчивость, если она соответствует стратегии. При разработке и реа-

лизации стратегии нужно заниматься и трансформацией корпоративной культуры. Без создания соответствующей корпоративной культуры система стратегического менеджмента работать не сможет [1].

Корпоративная культура возникает в любой структурированной группе людей. Причем она становится тем мощнее, чем дольше существует данная структура.

Изучение влияния корпоративной культуры на стратегию становится важным, так как эффективное управление развитием корпоративной культуры позволяет экономить время и ресурсы при внедрении новой стратегии.

Сильная корпоративная культура позволит найти новые рычаги преодоления сопротивления изменениям при реализации стратегии и обеспечить эффективную работу всех механизмов и элементов стратегического менеджмента.

Организации с ярко выраженной сложившейся корпоративной культурой гораздо эффективнее используют человеческие ресурсы, причем сама корпоративная культура выступает действенным средством мотивации сотрудников. Корпоративная культура прямо влияет на производительность труда и результативность бизнеса в целом. Благоприятный психологический климат в организации достаточно сильно повышает качество работы [2].

Корпоративная культура всегда связана с прежним опытом организации. Именно опыт принятия решений и действий внутри и вовне организации закрепляется и в ценностных приоритетах и в нормах, и в ритуалах. Меняется среда и ее требования, изменяются цели сотрудников организации, вносятся изменения в технологический процесс, и вместе с ними изменяется организационная культура.

Понимание роли и значения организационной культуры для успеха в реализации не только краткосрочных, но и долгосрочных стратегических целей и умение «выстраивать», выращивать, формировать желательную организационную культуру является важнейшим условием успешных организационных изменений. Российские компании только тогда смогут реально конкурировать с западными компаниями, когда смогут сравняться с ними не только по технической оснащенности, но и по искусству управления социальной структурой, составляющей ядро организации [3].

Один из наиболее ярких примеров компании с сильной организационной культурой - ИКЕА. Компания старается не только внедрить такие ценности как самокритика, скромность, постоянная работа над собой на уровне корпорации, но и донести их до потребителей. Ключевая фигура в корпоративной истории компании - ее основатель Ингвар Кампрад

Именно поэтому каждый новый сотрудник, приходя в компанию, в течение нескольких первых дней «погружается» в культуру ИКЕА. Наряду со своими правами и обязанностями, введением в технику безопасности он знакомится с традициями, миссией, ценностями компании, узнает о деятельности ИКЕА по охране окружающей среды и о том, как он сам может принять участие в решении экологических вопросов - например, сортируя мусор или экономя электричество и воду в процессе работы.

Культура ИКЕА рождалась в процессе развития и становления компании под влиянием сильной личности ее основателя - Ингвара Кампрада. Первый этап - определение миссии компании: ценностные ориентации, внутренняя мораль и философия, определение основных базовых ценностей. На данном этапе важно донести до сотрудников компании, что именно они являются носителями этой культуры. Для этого и практикуются тактика «погружения» новых сотрудников в организационную культуру компании, как было описано ранее. Исследования показали, что люди, работающие в ИКЕА, верят, что трудятся для повышения уровня жизни общества. Поэтому они любят работать для ИКЕА. Они верят, что своей работой помогают улучшать мир. Их бизнес-философия основана на процессе демократизации, главным лозунгом которого является: «Изменить к лучшему повседневную жизнь многих людей».

Исследователи утверждают, что более продуктивными являются коллективы и компании, движимые великой идеей, даже если их конечная цель - заработать денег. ИКЕА изначально руководствовалась высокой идеей, заключенной в слогане «Лучшая жизнь для многих». Уже более 60 лет ИКЕА помогает изменить к лучшему повседневную жизнь многих людей во всем мире, предлагая функциональные товары для дома и офиса по ценам, доступным для большинства людей, в более чем 260 магазинах по всему миру. Успех деятельности ИКЕА определяется продуктивным взаимодействием всех сотрудни-

ков компании и крепкой организационной культурой.

В зависимости от целей компании, внешней среды, в которой она работает, персональной культуры сотрудников, оптимальными, конечно, могут считаться разные культуры. Поэтому не важно, на каких принципах, таких же, как у компании ИКЕА или нет, будет формироваться организационная культура каждой из организаций, но в результате она должна привести к эффективной системе управления. Так как организационная культура играет одну из первых ролей в повышении эффективности и значимости социального управления.

Таким образом, роль корпоративной культуры в развитии стратегии организации, безусловно, очень велика. В данной статье был рассмотрен один из ярких примеров компании с «крепкой» организационной культурой, что в очередной раз доказывает ее огромную роль в эффективном управлении и важность формирования в каждой организации.

Список литературы

1. Ибрагимов Р. Как оценить и выбрать стратегию компании // Менеджмент сегодня. - N 6. - 2015.
2. Костюченко А. Корпоративная культура в деятельности современной российской компании // Менеджмент сегодня. - N 3. - 2015.
3. Винокуров В.А. Организация стратегического управления на предприятии. – М.: Издательство «Финпресс», 2016.
4. Сапунов А.В., Бабаева Н.Р. Анализ внешней среды и его роль в стратегическом управлении фирмой // Сборник статей международной научно-практической конференции, 2017, Уфа, С.16-19.

НАУЧНОЕ ИЗДАНИЕ

**СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИКА:
АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ, ДОСТИЖЕНИЯ И ИННОВАЦИИ**

Сборник статей

XVI Международной научно-практической конференции

г. Пенза, 25 апреля 2018 г.

Под общей редакцией

кандидата экономических наук Г.Ю. Гуляева

Подписано в печать 28.04.2018.

Формат 60×84 1/16. Усл. печ. л. 17,7

МЦНС «Наука и Просвещение»

440062, г. Пенза, Проспект Строителей д. 88, оф. 10

www.naukaip.ru