

ISSN 2072-0297

МОЛОДОЙ УЧЁНЫЙ

МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ



51 2018
ЧАСТЬ III

16+

ISSN 2072-0297

МОЛОДОЙ УЧЁНЫЙ

Международный научный журнал

Выходит еженедельно

№ 51 (237) / 2018

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

Главный редактор: Ахметов Ильдар Геннадьевич, кандидат технических наук

Члены редакционной коллегии:

Ахметова Мария Николаевна, доктор педагогических наук

Иванова Юлия Валентиновна, доктор философских наук

Каленский Александр Васильевич, доктор физико-математических наук

Куташов Вячеслав Анатольевич, доктор медицинских наук

Лактионов Константин Станиславович, доктор биологических наук

Сараева Надежда Михайловна, доктор психологических наук

Абдрасилов Турганбай Курманбаевич, доктор философии (PhD) по философским наукам

Авдеюк Оксана Алексеевна, кандидат технических наук

Айдаров Оразхан Турсункожаевич, кандидат географических наук

Алиева Тарана Ибрагим кызы, кандидат химических наук

Ахметова Валерия Валерьевна, кандидат медицинских наук

Брезгин Вячеслав Сергеевич, кандидат экономических наук

Данилов Олег Евгеньевич, кандидат педагогических наук

Дёмин Александр Викторович, кандидат биологических наук

Дядюн Кристина Владимировна, кандидат юридических наук

Желнова Кристина Владимировна, кандидат экономических наук

Жуйкова Тамара Павловна, кандидат педагогических наук

Жураев Хусниддин Олтинбоевич, кандидат педагогических наук

Игнатова Мария Александровна, кандидат искусствоведения

Искаков Руслан Маратбекович, кандидат технических наук

Кайгородов Иван Борисович, кандидат физико-математических наук

Калдыбай Кайнар Калдыбайулы, доктор философии (PhD) по философским наукам

Кенесов Асхат Алмасович, кандидат политических наук

Коварда Владимир Васильевич, кандидат физико-математических наук

Комогорцев Максим Геннадьевич, кандидат технических наук

Котляров Алексей Васильевич, кандидат геолого-минералогических наук

Кошербасева Айгерим Нуралиевна, доктор педагогических наук, профессор

Кузьмина Виолетта Михайловна, кандидат исторических наук, кандидат психологических наук

Курпаяниди Константин Иванович, доктор философии (PhD) по экономическим наукам

Кучерявенко Светлана Алексеевна, кандидат экономических наук

Лескова Екатерина Викторовна, кандидат физико-математических наук

Макеева Ирина Александровна, кандидат педагогических наук

Матвиенко Евгений Владимирович, кандидат биологических наук

Матроскина Татьяна Викторовна, кандидат экономических наук

Матусевич Марина Степановна, кандидат педагогических наук

Мусаева Ума Алиевна, кандидат технических наук

Насимов Мурат Орленбаевич, кандидат политических наук

Паридинова Ботагоз Жаппаровна, магистр философии

Прончев Геннадий Борисович, кандидат физико-математических наук

Семахин Андрей Михайлович, кандидат технических наук

Сенцов Аркадий Эдуардович, кандидат политических наук

Сенюшкин Николай Сергеевич, кандидат технических наук

Титова Елена Ивановна, кандидат педагогических наук

Ткаченко Ирина Георгиевна, кандидат филологических наук

Федорова Мария Сергеевна, кандидат архитектуры

Фозилов Садриддин Файзуллаевич, кандидат химических наук

Яхина Асия Сергеевна, кандидат технических наук

Ячинова Светлана Николаевна, кандидат педагогических наук

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций.

Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ № ФС77-38059 от 11 ноября 2009 г.

Журнал размещается и индексируется на портале eLIBRARY.RU, на момент выхода номера в свет журнал не входит в РИНЦ. Журнал включен в международный каталог периодических изданий «Ulrich's Periodicals Directory».

Статьи, поступающие в редакцию, рецензируются. За достоверность сведений, изложенных в статьях, ответственность несут авторы. Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов материалов. При перепечатке ссылка на журнал обязательна.

Международный редакционный совет:

Айрян Заруи Геворковна, кандидат филологических наук, доцент (Армения)

Арошидзе Паата Леонидович, доктор экономических наук, ассоциированный профессор (Грузия)

Атаев Загир Вагитович, кандидат географических наук, профессор (Россия)

Ахмеденов Кажмурат Максutowич, кандидат географических наук, ассоциированный профессор (Казахстан)

Бидова Бэла Бертовна, доктор юридических наук, доцент (Россия)

Борисов Вячеслав Викторович, доктор педагогических наук, профессор (Украина)

Велковска Гена Цветкова, доктор экономических наук, доцент (Болгария)

Гайич Тамара, доктор экономических наук (Сербия)

Данатаров Агахан, кандидат технических наук (Туркменистан)

Данилов Александр Максимович, доктор технических наук, профессор (Россия)

Демидов Алексей Александрович, доктор медицинских наук, профессор (Россия)

Досманбетова Зейнегуль Рамазановна, доктор философии (PhD) по филологическим наукам (Казахстан)

Ешиев Абдыракман Молдоалиевич, доктор медицинских наук, доцент, зав. отделением (Кыргызстан)

Жолдошев Сапарбай Тезекбаевич, доктор медицинских наук, профессор (Кыргызстан)

Игисинов Нурбек Сагинбекович, доктор медицинских наук, профессор (Казахстан)

Искаков Руслан Маратбекович, кандидат технических наук (Казахстан)

Кадыров Кутлуг-Бек Бекмуратович, кандидат педагогических наук, декан (Узбекистан)

Кайгородов Иван Борисович, кандидат физико-математических наук (Бразилия)

Каленский Александр Васильевич, доктор физико-математических наук, профессор (Россия)

Козырева Ольга Анатольевна, кандидат педагогических наук, доцент (Россия)

Колпак Евгений Петрович, доктор физико-математических наук, профессор (Россия)

Кошербаева Айгерим Нуралиевна, доктор педагогических наук, профессор (Казахстан)

Курпаяниди Константин Иванович, доктор философии (PhD) по экономическим наукам (Узбекистан)

Куташов Вячеслав Анатольевич, доктор медицинских наук, профессор (Россия)

Кыят Эмине Лейла, доктор экономических наук (Турция)

Лю Цзюань, доктор филологических наук, профессор (Китай)

Малес Людмила Владимировна, доктор социологических наук, доцент (Украина)

Нагервадзе Марина Алиевна, доктор биологических наук, профессор (Грузия)

Нурмамедли Фазиль Алигусейн оглы, кандидат геолого-минералогических наук (Азербайджан)

Прокопьев Николай Яковлевич, доктор медицинских наук, профессор (Россия)

Прокофьева Марина Анатольевна, кандидат педагогических наук, доцент (Казахстан)

Рахматуллин Рафаэль Юсупович, доктор философских наук, профессор (Россия)

Ребезов Максим Борисович, доктор сельскохозяйственных наук, профессор (Россия)

Сорока Юлия Георгиевна, доктор социологических наук, доцент (Украина)

Узаков Гулом Норбоевич, доктор технических наук, доцент (Узбекистан)

Федорова Мария Сергеевна, кандидат архитектуры (Россия)

Хоналиев Назарали Хоналиевич, доктор экономических наук, старший научный сотрудник (Таджикистан)

Хоссейни Амир, доктор филологических наук (Иран)

Шарипов Аскар Калиевич, доктор экономических наук, доцент (Казахстан)

Шуклина Зинаида Николаевна, доктор экономических наук (Россия)

Руководитель редакционного отдела: Кайнова Галина Анатольевна

Ответственный редактор: Осянина Екатерина Игоревна

Художник: Шишков Евгений Анатольевич

Верстка: Бурьянов Павел Яковлевич, Голубцов Максим Владимирович, Майер Ольга Вячеславовна

Почтовый адрес редакции: 420126, г. Казань, ул. Амирхана, 10а, а/я 231.

Фактический адрес редакции: 420029, г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, д. 25.

E-mail: info@moluch.ru; http://www.moluch.ru/.

Учредитель и издатель: ООО «Издательство Молодой ученый».

Тираж 500 экз. Дата выхода в свет: 09.01.2019. Цена свободная.

Материалы публикуются в авторской редакции. Все права защищены.

Отпечатано в типографии издательства «Молодой ученый», 420029, г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, д. 25.

На обложке изображен *Егор Тимурович Гайдар* (1956–2009), российский либерал-реформатор, государственный и политический деятель, экономист, доктор экономических наук.

Егор Тимурович родился в Москве в семье военного моряка и журналиста Тимура Гайдара и историка Ариадны Бажовой. Он был внуком известных советских писателей Павла Бажова и Аркадия Гайдара. С 1962 года мальчик жил вместе с родителями на Кубе. В их доме бывали Рауль Кастро и Эрнесто Че Гевара. Позже родители переехали в Югославию. Именно там десятилетний Георгий (это имя было дано ему при рождении) заинтересовался экономическими проблемами и запрещенными в то время трудами Маркса и Энгельса. Окончив среднюю школу с золотой медалью, Егор Гайдар в 1973 году поступил в МГУ на экономический факультет.

Защитив кандидатскую диссертацию в 1980 году, Егор Гайдар начал работать во Всесоюзном НИИ системных исследований. Он с коллегами разрабатывал проекты экономических преобразований в стране, причем придерживался пиночетовской модели реформирования. На следующий год Гайдар перешел на работу в журнал «Коммунист», где возглавил отдел экономики. А в 1990 году Егор Тимурович создал Институт экономики переходного периода, позже названный его именем, затем начал работать в газете «Правда» и защитил докторскую диссертацию.

Егор Гайдар был профессором Высшей школы экономики, заведующим кафедрой теории переходной экономики; почётным профессором Калифорнийского университета; членом консультативного совета журнала *Acta Oeconomica* (Венгрия); членом Попечительского совета Международной группы по предотвращению кризисов «Крайсис Груп». Несмотря на то, что он является автором более сотни экономических публикаций и нескольких серьезных трудов, среди которых «Экономические реформы и иерархические структуры», «Гибель Империи» и «Смуты и институты», у Гайдара не было в советское время системных работ по рыночным реформам. По словам Чубайса, «просто потому, что издать это было нельзя».

В период с 1991 по 1994 год Егор Гайдар занимал высокие посты: от министра финансов РФ до председателя правительства России. Тогда под его руководством в стране были начаты экономические реформы: либерализация рыночных цен, преобразование налоговой системы, введение свободной рыночной торговли, приватизация и реструктуризация топливно-энергетического комплекса. В истории России за этими реформами закрепилось устойчивое название «шоковая терапия». В 1994 году на фоне конфликта с действующим на тот момент премьером страны Виктором Черномырдиным Гайдар был вынужден подать в отставку. Несмотря на это, он продолжил свою политическую и научно-экономическую деятельность, следил за политической и экономической обстановкой в стране, продолжал консультировать финансистов российского правительства.

Единомышленники прозвали Егора Тимуровича Железным Винни-Пухом. Это прозвище он получил в собственной партии «Демократический выбор России». Последователи его экономических взглядов называли его реформатором № 1. Национал-патриоты, в свою очередь, сравнивали Гайдара с антигероем произведения его деда, продавшего Родину за банку варенья и печенье, и прозвали Мальчишом-плохишом.

У людей сложилось довольно противоречивое отношение к нему — даже спустя много лет после смерти экономиста его деятельность вспоминают как с положительной, так и с отрицательной стороны. Одни уверены, что гайдаровские реформы спасли россиян от голода и гражданской войны, а другие считают, что деятельность экономиста привела к падению уровня жизни и сознательному разрушению экономики России.

Политик ушел из жизни в возрасте 53 лет. Причиной смерти был сердечный приступ. В 2013 году в здании Высшей школы экономики был установлен памятник Егору Гайдару.

*Екатерина Осянина,
ответственный редактор*

СОДЕРЖАНИЕ

ГЕОГРАФИЯ

- Марченко С. В., Белоусова Н. В.**
Культурный облик Иркутска:
этапы формирования 217

ГЕОЛОГИЯ

- Аммосов В. Е., Будаева Ж. А.**
Способы эксплуатации месторождений
в Якутии 219
- Мильков Л. В.**
Методы увеличения нефтеотдачи
и технология ASP 222

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

- Галстян Б. Г.**
Транспортная логистика, ее сущность
и задачи 224
- Гришкевич Д. А.**
Анализ сущности и особенности реализации
маркетинговых коммуникаций 225
- Дергачев Н. В.**
Актуальные направления государственной
политики Российской Федерации по уменьшению
масштабов теневой экономики 228
- Емельянова Ю. В.**
Анализ структуры динамики активов на примере
ПАО Банк «ФК Открытие» 230
- Емельянова Ю. В.**
Анализ структуры динамики пассивов на примере
ПАО Банк «ФК Открытие» 232
- Кадирова Л. А., Ортиков З. У.**
Анализ процесса автоматизации производства
в различных областях народного хозяйства
Республики Узбекистан 235
- Калинина А. А.**
Анализ целевой аудитории компании
«Эскимос» в г. Томске 237
- Крикливец А. А., Сухомыро П. С.**
Основные дискуссионные проблемы
и современные тенденции развития
российского фондового рынка 239

- Крикливец А. А., Сухомыро П. С.**
Определение направления повышения
эффективности финансово-хозяйственной
деятельности предприятия 241
- Кулешов И. А.**
Развитие Арктической зоны Российской
Федерации 243
- Латыпова М. А., Давлетбаева Н. Б.**
Система внутреннего контроля и ее влияние
на финансовую отчетность 245
- Леонова И. В.**
Участие государства в структуре капитала
компании 248
- Малахова Д. Е.**
Современные методики оценки дебиторской
задолженности в организациях 251
- Мусаев Э. Э.**
Безопасность финансово-хозяйственной
деятельности сельскохозяйственных организаций
как фактор обеспечения их экономической
безопасности 254
- Осиповская А. В.**
Особенности конкуренции на российском
рынке банковских услуг 259
- Пипчук С. А.**
Управление конкурентоспособностью
инновационных проектов в индустрии
развлечений 262
- Пихун В. А.**
Моделирование бизнес-процессов
на автозаправочной станции (АЗС) с помощью
программы Business Studio 266
- Пономарева Г. Т., Рафикова А. Р.**
Государственная поддержка инновационной
деятельности малого и среднего
предпринимательства в России 269
- Прохорова Е. А.**
Эластичность по доходу с учетом
демонстративного мотива 273
- Радионова Г. П.**
Возникновение и развитие учета как основы
для формирования учетной политики 275

Рахимкулова А. А. Сравнительная характеристика ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов» и МСФО 2 «Запасы».....	280	Широбокова Ю. М., Толмачева О. И. Методические аспекты корректировки показателей отчета о финансовых результатах организации в условиях инфляционной экономики на примере ООО «Апрель 2014»	310
Раюшкин Э. С., Колесникова В. О., Куликов С. А., Раюшкина А. А. Цифровая экономика: технологии будущего в современном мире	283	Щербакова К. А. Механизм формирования региональной инвестиционной политики в Республике Татарстан и рекомендации по ее совершенствованию	312
Розанова В. О. Система парковки.....	285	Щербакова К. А. Инвестиционная политика РФ на современном этапе.....	313
Савостина К. С. Повышение удовлетворенности элементами мерчендайзинга и обслуживанием покупателей книжного магазина.....	286	Юлина А. Е. Теоретические аспекты текучести кадров и её минимизация	315
Симакова Я. В. Создание системы ресурсных образовательных центров как способ решения проблемы подготовки специалистов в сфере обращения лекарственных средств в Российской Федерации.....	289	КУЛЬТУРОЛОГИЯ	
Титов А. А. Роль и место системы управления человеческими ресурсами в деятельности предприятия	296	Самиев А. Я. Узбекистан — Казахстан: новый этап культурно- духовного сотрудничества.....	318
Трещева А. М. Государственная кадастровая оценка с учетом региональных особенностей.....	298	ИСКУССТВОВЕДЕНИЕ	
Фатихова Л. Э., Волосянков С. А., Махмутов Ф. А. Экономические проблемы и пути их решения .	301	Нерсиян Л. Р. Особенности преподавания курса национального орнамента в колледже	321
Фунтиков А. Ю. О современных проблемах поддержания конкуренции на рынке банковских продуктов и услуг.....	302	ФИЛОСОФИЯ	
Цегельникова А. А., Лукина Е. С. Порядок исчисления земельного налога. Сравнение России с зарубежными странами на примере США, Германии и Швеции	308	Годовиков А. В., Савельева М. Д., Некишев В. Л. Политико-правовые аспекты всероссийского военно-патриотического движения «Юнармия».....	323
		ПРОЧЕЕ	
		Лоссь А. И. Процесс создания дизайн-проекта загородного клуба. Этапы проектирования	326

ГЕОГРАФИЯ

Культурный облик Иркутска: этапы формирования

Марченко Светлана Васильевна, студент магистратуры;
Белюсова Наталья Владимировна, студент магистратуры
Иркутский государственный университет

Статья посвящена вопросу становления культурного облика города Иркутска. На протяжении всей истории города существовало множество этапов, оказавших свое влияние на формирование культуры города.

Ключевые слова: культурный ландшафт, культурный облик, городское пространство, культурная общность, торговый зоны сибирского города.

Существует множество подходов в изучении культурного ландшафта. По мнению Рагулиной М. В. культурный ландшафт — одна из основных активно разрабатывающихся и дискуссионных тем, его исследования отличаются многообразием методологических подходов, спектр которых простирается от сциентизма до постмодернизма, включая их различные сочетания и взаимные пересечения [9]. До сих пор в географии нет однозначной трактовки понятия «культурный ландшафт». В зарубежной географической науке теоретические основы «ранней» культурной географии были заложены в немецкой школе антропогеографии (работы Фридриха Ратцеля, Отто Шлютера), во французской школе географии человека (работы Поля Видаля де ла Блаша, Жана Брюна); в американской школе географического детерминизма (работы Эллена Сэмпл, Эдди Хантингтона). Культурная география, как самостоятельное научное направление, возникает

в 1920-е гг. в американской географической науке в результате перехода от использования детерминистских идей и описательного подхода к применению системно-структурного подхода в изучении культурно-географического пространства на основе концепции культурного ландшафта К. Зауэра [1]. Один из последователей К. Зауэра К. Фен так определил культурный ландшафт: «Культурный ландшафт — это территория, освоенная и преобразованная людьми, представляющими определенную культурную общность» [8]. Мы склонны придерживаться этого определения. На развитие культуры г. Иркутска оказали свое влияние множество факторов, начиная от постройки острога и до сегодняшних дней. Каждый исторический период оказал значительное влияние на современный облик г. Иркутска.

В российской географии можно выделить три основных подхода к изучению культурных ландшафтов.

Таблица 1. Подходы к изучению дефиниции «культурный ландшафт» [3, 4]

Концепции культурных ландшафтов и ведущие организации	Информационно-аксиологический подход (Институт природного и культурного наследия)	Этнолого- географический подход (МГУ им. М. В. Ломоносова)	Классический географический подход (МГУ им. М. В. Ломоносова, Санкт- Петербургский государственный университет)
Авторы	Ю. А. Веденин, М. Е. Кулешова, Р. Ф. Туровский	В. Н. Калущков, Ю. Г. Симонов и др.	В. А. Низовцев, А. Н. Иванов, В. А. Николаев, Г. А. Исаченко
Трактовка культурного ландшафта	Культурный ландшафт — природно-культурный территориальный комплекс, сформировавшийся в результате эволюционного взаимодействия природы и человека, его социокультурной и хозяйственной деятельности, и состоящий из характерных сочетаний природных и культурных компонентов, находящихся в устойчивой взаимосвязи и взаимообусловленности	Культурный ландшафт как сумма взаимодействующих подсистем — природного ландшафта, системы расселения, хозяйства, языка, духовной культуры и т. д. Культурный ландшафт (КЛ) — это освоенный этносом природный ландшафт. КЛ включает в себя семантический слой, создаваемый этносами и фиксируемый в топонимике и фольклоре	Культурный ландшафт рассматривается как частный случай антропогенного ландшафта — комфортный, исторически адаптированный к природным условиям, целенаправленно измененный антропогенный ландшафт

I период «Острог». Долгие годы, начиная с 30-х годов XVIII в. существовала официальная версия об основании города Иркутска в 1652 г. Единственным источником данной версии служило упоминание И. Э. Фишером в его книге «Сибирская история с самого открытия Сибири до завоевания сей земли российским оружием» о том, что сын боярский Иван Похабов, отправляясь в 1652 г. на Байкал, «сделал в устье реки Иркуты хижину для казаков, чтобы способнее собирать ясак» [6]. Первый Иркутский острог, несмотря на свои сравнительно малые размеры, представлял собой целостный архитектурно-пространственный ансамбль и произвел благое впечатление на многочисленных купцов и приезжих, число которых с каждым годом росло благодаря постоянно расширяющейся торговле с Китаем [7].

II период «Купечество». Удаленность от главных российских рынков, неразвитость дорожных и водных путей сообщения долгие годы позволяло держать оптовую торговлю в руках местного купечества. Кроме того, в 1728–1792 гг. в городе размещалась таможня и вся караванная торговля с Монголией и Китаем осуществлялась через Иркутск. [2]. Во все времена основой экономики Иркутска была торговля, купцы-меценаты строили в городе особняки, учреждения, храмы. Купеческие строения образовывали особую структуру, формирующую торговые зоны города, входящие в состав его общегородского центра. Роль купечества в формировании облика сибирских городов выражалась в том, что многие влиятельные купцы своими именами и фамилиями дали название городским улицам и переулкам [6].

III период «Промышленность» В начале XIX века на реке Лене было найдено золото, и Иркутск быстро ста-

новится одним из центров золотодобывающей промышленности. В 1898 году в Иркутск прибыл первый поезд по Транссибирской магистрали, в связи с чем в городе появились новые промышленные и транспортные предприятия, оживилась добыча угля.

Таким образом, Иркутск в течение длительного времени выступает на исторической арене как крупнейший в Сибири административный и торговый центр [2].

IV период «Декабристы» В культурной жизни Иркутска большое значение приобрело появление в городе ссыльных декабристов и их семейств. Декабристы наметили программные требования в борьбе за подъем культуры и просвещения Сибири: 1) создание широкой сети начальных школ за счет добровольных пожертвований местного населения, 2) официальное предоставление ссыльным права на обучение детей, 3) увеличение числа средних учебных заведений, 4) предоставление казенного содержания в высших учебных заведениях столицы для выпускников сибирских гимназий, 5) создание при Иркутской гимназии специального класса по подготовке людей для службы в Сибири, 6) открытие сибирского университета [10].

V период «XX век» XX век принес Иркутску большие перемены: Революция, Гражданская война, Вторая мировая война, Сталинские репрессии — все это не способствовало улучшению жизни простых горожан. Город оставался деревянным и одноэтажным. Лишь в 70-е годы началось масштабное городское и промышленное строительство. Сейчас Иркутск — крупный туристический, промышленный и научный центр Восточной Сибири [2].

Литература:

1. Sauer K. Morphology of Landscape / K. Sauer // University of California. — Publications in Geography, 1925.
2. История Иркутска [Электронный ресурс] // URL: <https://www.votpusk.ru/story/article.asp?ID=7459>
3. Калущков В. Н. Основы этнокультурного ландшафтоведения / — М.: Издательство Московского университета, 2000.
4. Культурный ландшафт: Теоретические и региональные исследования. Третий юбилейный выпуск трудов семинара «Культурный ландшафт» / Под ред. В. Н. Калущкова, Т. М. Красовской. — М.: Издательство Московского университета, 2003
5. Купеческие усадьбы Иркутска [Электронный ресурс] // URL: http://irkipedia.ru/content/kupcheskie_usadby_irkutska
6. О предыстории Иркутского острога [Электронный ресурс] // URL: http://pribaiikal.ru/kirenskiy_item/article/10916.html
7. Ополовников А. В., Ополовникова Е. А. Земля Иркутская, деревянная... — Москва: Ополо, 2004.
8. Понимание культурного ландшафта в зарубежной географии [Электронный ресурс] // URL: <http://www.studfiles.ru/preview/6326617/page:10/>
9. Рагулина М. В. Культурный ландшафт: интегральный взгляд: монография. — Ульяновск: Зебра, 2015.
10. Шатрова Г. П. Декабристы и Сибирь. — Томск: Издательство Томского университета, 1962.

ГЕОЛОГИЯ

Способы эксплуатации месторождений в Якутии

Аммосов Владимир Егорович, студент;

Будаева Жаргалма Андреевна, студент;

Научный руководитель: Яблокова Виктория Сергеевна, кандидат технических наук, доцент
Дальневосточный федеральный университет (г. Владивосток)

Введение
Север на данный момент основная база добычи энергетического сырья — нефти и газа, и по прогнозным оценкам на ближайшую перспективу 25–30 лет это положение не изменится. К отличительным чертам данного субъекта относят неблагоприятные климатические условия и вечную мерзлоту.

Многолетнемерзлые породы (ММП) распространены в основном на территории Восточной Сибири и Дальнего Востока, занимая общую площадь 10 млн км², что составляет более половины всей территории России. Долгое время считалось, что максимальная глубина ММП составляет 600–700 м. Однако в северо-западной части Якутии бурением было установлено распространение ММП до глубины 1400 м. В районе расположения крупнейших месторождений ОАО «Газпром» (Уренгойского и Ямбургского) глубина ММП в среднем составляет 500–600 м.

По вертикали ММП подразделяются на три слоя:

1. Слой сезонного оттаивания и промерзания мощностью до 5 метров. Непостоянство температур приводит к сезонным пучениям и осадке грунтов.

2. Слой годовых колебаний температур мощностью до 30 метров. Известно, что данному слою свойственна высокая степень льдистости, а также перманентность отрицательных температур в нижней части слоя (до минус 4–5°C) и сезонные скачки низких температур в главной части слоя от 0С до минусовых температур, тяготеющих к среднезимним.

3. Многолетнемерзлая толща (вечная мерзлота). Отличается перманентностью минусовых температур, которые не зависят от сезонных скачков температур на дневной поверхности. Наиболее низкие температуры обычно характерны для верхней части толщи (до минус 4–5°C). По силе эта толща составляет основную и большую часть разреза многолетней мерзлоты.

В составе ММП может быть незамерзающая вода с различной степенью минерализации. Количество данной воды зависит от температуры, вещественного состава и солености. Полагается, что тонкодисперсные мерзлые глины

также могут иметь незамерзшую воду даже при отрицательной температуре в –50°C.

Основная часть

При бурении в толще многолетнемерзлых пород возникают следующие осложнения:

Интенсивное кавернообразование в промежутках залегания ММП и низкотемпературных талых пород (НТП), обвалы породы, осыпи, приводящие к прихвату, слому бурильного инструмента; размыв, провалы фундамента под буровой установкой в результате протаивания мерзлых пород, которые прилегают к поверхности.

Размыв ММП и МТП за направлением, протаивание, кондуктором, проникновение БР в затрубное пространство, в том числе соседних скважин, которые близко расположены при бурении с поглощением БР с 26 частичной или полной утратой его циркуляции в стволе, грифонообразовании.

Недопуск обсадных колонн вплоть до проектной глубины, неподъем цемента за направлением, кондуктором, смятие осадных колонн, разгерметизация резьбовых соединений, насосно-компрессорных труб в случае обратного промерзания при длинных простоях, консервации скважин.

Примерзание спускаемых обсадных колонн к стенке скважины в промежутке залегания ММП в зимний период.

Выбросы воды, БР, газа содержащие гидраты, которые зажаты между мерзлых вод и пропластов.

Исследователи, которые занимаются проблемами бурения и эксплуатации скважин в Якутии, выделяют необходимость использования промысловых жидкостей, охлажденных до температуры плавления льда, термоизолирующего оборудования, материалов и покрытий, также обеспечения возможности замораживания приустьевой площадки. Использование термоизолирующего оборудования, к примеру термокейсов, применение самых современных материалов и покрытий в условиях полного оттаивания ММП только урезает скорость роста площади талой зоны. Решение проблемы растепления зоны ММП состоит, сперва, в учете данного явления при расчете прочностных характеристик обсадных колонн

на смятие внешним давлением, а с другой — регулирование температуры нагнетаемого в скважину бурового раствора до значений, близких к температуре плавления льда, укрепляющего частицы ММП.

Для предотвращения кавернообразования используются следующие рекомендации:

Эксплуатация для бурения ММП охлажденных до температуры плавления льда буровые растворы (практически, их температура должна быть не выше $+0,5^{\circ}\text{C}$);

Сведение к минимуму способности буровых растворов растворять лед;

Соблюдение умеренных скоростей циркуляции промывочного бурового раствора в кольцевом пространстве скважины.

Решения проблем

1. Применение термоизолирующего направления обсадной трубы

Сближение устьев скважин значительно снижает расходы на отсыпку кустовых площадок из-за существенного уменьшения размеров самой площадки. За рубежом при разработке месторождений в зоне вечной мерзлоты, применяют технологии, позволяющие максимально уменьшить размеры кустовых площадок. Например, при бурении месторождений на Аляске, расстояние между устьями со-

ставляло 9—15 м. Там задействовались теплоизолированные конструкции нефтяных скважин, пресекающие интенсивное оттаивание многолетнемерзлых пород (ММП) вокруг кустовых скважин и обеспечивающие эффективные тепловые режимы их эксплуатации. Данная установка также используется на Чаяндинском месторождении в Якутии.

Термоизолирующее направление обсадной трубы, иначе говоря, термокейс — запатентованная технология тюменского завода «Сибпромкомплект» — одного из ведущих российских производителей трубопроводов в заводской изоляции.

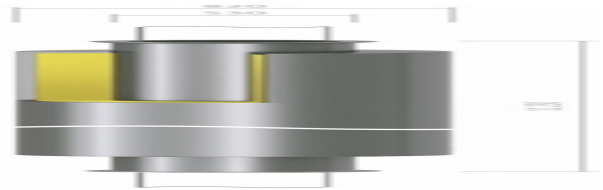


Рис.1. Термоизолирующее направление обсадной трубы

Преимущества

10% экономия на капитальных расходах в сравнении с традиционными неизолирующими направлениями обсадной трубы.

Таблица 1. Сравнение капитальных затрат на обустройство оснований кустовых площадок

Типовая конструкция скважины с применением:	
Вариант 1: Нетермоизолирующее направление обсадной трубы	Вариант 2: Термоизолирующее направление обсадной трубы (термокейса)
Допустимое расстояние между устьями скважин (согласно проектному расчету)	
18 метров	10 метров
Затраты (по конкретному проекту на 2013 г.)	
67,4 млн руб	51,8 млн руб
Итого затраты (включая СМР, оборудование)	
97,1 млн руб	87,9 млн руб

Главные достоинства применения термокейсов:

— Снижение расходов на отсыпку грунтов и сокращение размера кустовой площадки вследствие уменьшения допустимого расстояния между устьями. Особенно, если сравнить термокейсы со стандартными нетеплоизолированными направлениями, использование разработки тюменского завода позволяет снизить это расстояние с 18 до 10 метров при одинаковых условиях.

— Предотвращение порчи насосного оборудования вследствие растепления многолетнемерзлых грунтов.

— Снижение размера кустовой площадки уменьшает площадь негативного воздействия на окружающую природу.

— Обеспечение защиты окружающей среды в районе расположения скважин

Изъяном известного устройства является сложность сборки термоизолирующего корпуса, связанная с необходимостью центрования верхней части корпуса относительно нижней.

Дополнительным недостатком известного устройства является то, что фланцевое соединение требует дополнительной изоляции с помощью уплотнительной прокладки, а также требует высокой точности изготовления.

2. Применение термостабилизаторов

Они способствуют уменьшению площади насыпей и сокращению проектных промежутков между устьями скважин. За рубежом ведутся исследования по созданию аналогичных устройств. Но эффективность работы естественно действующих термостабилизаторов зависит от 2 перепадов температуры в течение года, а точных данных о погодных условиях через 20—30 лет на данный момент не существует. В данной ситуации весьма актуальным является разработка оборудования, предназначенного для замораживания приустьевой площадки, работа которого не зависит от температурных условий. В Сибирском Федеральном университете создано устройство, работа которого основывается на эксплуатации термоэлектрического эффекта Пельтье.

Устройство может быть выполнено в качестве сплошного цилиндрического кольца (рисунок 2) или в виде сегментов цилиндрического кольца.

3. Применение буровых промывочных агентов

В настоящее время наилучшим способом соблюдения описанных выше рекомендаций является выбор специальных промывочных сред. Лучшими промывочными агентами с точки зрения предотвращения растепления ММП являются осушенный воздух и пена. Сжатый воздух не замерзает при бурении, не фильтрует жидкость в поры мерзлоты, обладающей низкой удельной теплоемкостью и по сему считается наиболее предпочтительным промывочным агентом при бурении в ММП. Массовые расходы воздуха, которые необходимы для очистки скважины обычно в 15–25 раз, а теплоемкость — в 4 раза меньше, нежели чем для промывочной жидкости. Это разительно уменьшает опасность осложнений, связанных с протаиванием мерзлых пород. При этом, полностью опасность осложнений при использовании сжатого воздуха не снимается. На выходе из компрессора воздух имеет повышенную температуру (70–80°C), в результате чего случаются случаи протаивания мерзлоты. Помимо этого, имеются специфические осложнения, связанные с выпадением конденсата из воздуха (слипание частиц шлама, образование сальников, намер-

зание конденсата в соединениях, прихваты и т. д). Требуется использование эффективной системы принудительного охлаждения и осушения сжатого воздуха. Наиболее рационально охлаждение сжатого воздуха в результате теплообмена с атмосферным. На практике данный способ применяется в зимнее время (например, с помощью использования компактного ребристо-трубчатого холодильника). В летний период в таких регионах, как Якутия охлаждение таким способом не слишком эффективно, но тем не менее полезно. Снижение температуры сжатого воздуха от 80 (на выходе из ресивера компрессора) до 25°C (на выходе из теплообменника) позволяет более чем втрое снизить внутреннюю энергию воздушного потока. При этом в зимний период может использоваться лишь первая ступень охлаждения, достаточная для получения сжатого воздуха с температурой минус –10°C, а в летний период стоит сочетать ее со второй ступенью охлаждения

Заключение

В ходе выполнения работы были выявлены основные проблемы, возникающие при строительстве и эксплуатации скважин в вечномерзлых грунтах, и последствия, к которым они могут привести. Было уделено особое внимание анализу достоинств и недостатков всех предложенных решений проблемы растепления вечномерзлых пород.

Литература:

1. Медведский Р.И. Строительство и эксплуатация скважин на нефть и газ в вечномерзлых породах. — М.: Недра, 1987, — 230 с., ил.
2. З. Н. Черкай, Е. Б. Гридина. Технологические проблемы и основные положения методики инженерно-геокриологических исследований при строительстве и эксплуатации скважин в многолетнемерзлых породах. — Записки Горного института. 2017. Т. 223. С. 82–85. DOI: 10.18454/PMI.2017.1.82
3. Кудряшов Б. Б., Чистяков В. К., Литвиненко В. С. К 88 Бурение скважин в условиях изменения агрегатного состояния горных пород. — Л.: Недра, 1991. — 295 с.: ил.
4. Бурение зависит в вечной производителей мерзлоте больше программы не проблема. закономерностей [Электрон. ресурс] развитие — 2014. — Режим доступа: <http://neftegaz.ru/science/view/963-Burenie-v-vechnoy-merzlote-bolshe-neproblema> одинаковых
5. Термоизолирующие обсадные время трубы. [Электрон. расходах ресурс] — 2014. — Режим доступа: скоростей <http://www.zaospk.ru/catalog/termoizoliruyushchee-napravlenie-obsadnoy-truby/>
6. Быков И. Ю. Термозащита конструкций скважин в мерзлых породах / И. Ю. Быков, Т. В. Бобылева; Ухтинский государственный технический университет. Ухта, 2007. 131 с.
7. Гульков А. Н, Лапшин В. Д, Соломенник С. Ф, Гулькова С. Г, Васянович Ю. А, Никитина А, В. О транспортировке нефти из месторождений, расположенных в вечной мерзлоте — Горный информационно-аналитический бюллетень (Научно-технический журнал), 2014. 7–13 с.
8. Корниенко С. Г — Особенности применения теплового метода для изучения и мониторинга мерзлых грунтов — Бурение и нефть, 2007. 73–74 с.
9. Шанаенко В. В — Бурение в вечной мерзлоте — Экспозиция нефть и газ, 2013. 38 с.
10. Ваганова Н. А, Махнаева В. В, Филимонов М. Ю — Моделирование последствий воздействий на вечную мерзлоту от технических систем на северных нефтегазовых месторождениях — Математическое моделирование в естественных науках, 2017. 54–55с.

Методы увеличения нефтеотдачи и технология ASP

Мильков Лазарь Викторович, студент
Тюменский индустриальный университет

Ключевые слова: ASP, нефть, пластовая вода, МУН

Возрастающая мировая потребность в энергии требует более эффективной выработки традиционных ресурсов. Один из способов повышения эффективности является внедрение методов повышения нефтеотдачи, которые позволят улучшить существующие техники добычи (таких как заводнение) и добавят новые методы извлечения нефти. Последнее относится к усовершенствованным методам извлечения нефти, которые будут рассмотрены в дальнейшем.

Важность усовершенствования методов извлечения нефти обусловлена тем, что большинство главных месторождений находятся на последней стадии разработки, а нефтедобыча с них снижается примерно на 5% в год [2]. Кроме того, задачи по нахождению новых залежей становятся всё сложнее, вынуждая искать их в труднодоступных областях как на суше, так и на море. В последнее время увеличилось количество извлекаемой нефти, что обусловлено технологическими прорывами в бурении и заканчивании скважин, которые подарили возможность коммерчески выгодно извлекать нефть с нетрадиционных источников, то есть сланцевую нефть и битуминозную. Однако, разработка труднодоступных и нетрадиционных залежей имеет дополнительные риски, что заметно увеличивает себестоимость добычи.

В настоящее время большая часть нефти добывается с месторождений, открытых около четверти века назад. Конечный коэффициент нефтеотдачи с данных месторождений составляет примерно 35%, что значит, что почти две трети всей нефти остаётся в залежи. Исследования показывают, что если повысить сегодняшний коэффициент нефтеотдачи хотя бы на 1%, это увеличит извлекаемые запасы на 88 триллионов баррелей, что эквивалентно трехгодовому объёму сегодняшней добычи. Также немаловажным является тот факт, что старые месторождения хорошо изучены с геологической точки зрения, а еще имеют хорошо развитую инфраструктуру, что уменьшает финансовые риски при внедрении новых технологий по увеличению нефтеотдачи.

В данной статье мы рассматриваем те МУНы, которые подразумевают под собой ввод в пласт некоторого количества флюида (в зависимости от пористости резервуара), которого не было в пласте изначально [4]. Это меняет весь процесс разработки. Такие действия как обработка ствола скважины (например, закачка геля для изоляции высокопроницаемого интервала) не считаются МУНами из-за небольшого количества вводимой жидкости. Методы увеличения нефтеотдачи могут быть отнесены к третичным методам, но несмотря на это могут быть применены на любой стадии разработки месторождения. Данные методы

предпочтительнее всего применять на поздних стадиях разработки, когда традиционные методы постепенно теряют эффект, а также когда залежь хорошо геологически изучена, что позволяет также уменьшить риски при разработке. Из-за этого МУНы и относят к третичным методам добычи.

Большую часть методов увеличения нефтеотдачи можно разделить на 3 группы: тепловые, газовые и химические. Некоторые методы, такие как аэрация и закачка пены, могут быть в разных категориях одновременно. Тепловые методы представляют собой ввод различных теплоносителей (в основном пара) в пласт, чтобы уменьшить вязкость нефти и облегчить ее извлечение. Газовые методы подразумевают ввод соответственно газа (природного, азота или углекислого) для улучшения подвижности нефти. В зависимости от взаимодействия нефти и газа, может как образоваться смесь нефти и растворенного газа, так и сосуществование нефти и газа отдельно в залежи. Эффективность ввода газа, смешивающего с нефтью, выше, чем ввод газа несмешивающегося. Ввод жидких растворителей — это отдельная группа МУН, которая может применяться в различных условиях. Химические МУН представляют собой ввод в пласт водных растворов химических соединений, например полимеров, ПАВ, щелочей или их комбинаций. На сегодняшний день наиболее распространено заводнение с помощью водных растворов полимеров. В то же время признано, что ASP — ввод одновременно трех компонентов: щелочи, ПАВ и полимеров есть наиболее перспективная технология увеличения нефтеотдачи. Ввод ASP улучшает охват и делает нефть, оставшуюся в ловушках после заводнения, подвижной. Синергетический эффект химических и физических процессов, происходящих в пласте после ввода ASP позволяет вдвое увеличить коэффициент нефтеотдачи по сравнению с тем же полимерным заводнением. Однако высокая стоимость ПАВ и сложность технологии пока сдерживают внедрение данной технологии.

Решение, использовать данную технологию или нет, зависит от свойств залежи (в основном глубина залегания и вязкость нефти), а также от опыта эксплуатации операторами данной технологии.

Технология ASP была придумана в начале 80-х годов в Исследовательском центре компании Shell в Хьюстоне. Как указывалось ранее, она включает в себя ввод водного раствора трех компонентов: щелочи, поверхностно-активных веществ и полимеров. ПАВ уменьшает поверхностное натяжение между нефтью и водой, что увеличивает подвижность нефти, которая иначе могла бы остаться после процесса извлечения в ловушках. Щелочи вводят для двух целей. Первая из них — уменьшить адсорбцию дорогостоящего ПАВ

породой. После ввода в пласт, щелочь взаимодействует с породой и увеличивает отрицательный электрический заряд, что и уменьшает адсорбцию ПАВ. Второй функцией щелочей является гидролиз содержащихся в сырой нефти кислот, что создает дополнительные поверхностно-активные вещества в залежи. Полимер в данном растворе служит для увеличения охвата нефти, на которую будет воздействовать ПАВ. Обычно заводнение с помощью технологии ASP состоит из следующих этапов:

1) Предварительное заводнение. Вода с заданной минерализацией в залежи в коллекторе влияет на минерализацию пластовой воды, что уменьшает потери ПАВ в ходе самого ASP заводнения, а также уменьшает риск выпадения

солевых осадков в ходе взаимодействия пластовой воды и водного ASP-раствора.

2) Закачка ASP-раствора. Максимальный объем закачки в коммерческих проектах составляет около 30 % от порового пространства коллектора. После закачки данный раствор мобилизует оставшуюся в ловушках нефть, формируя нефтяной вал.

3) Ввод раствора полимера. Данный раствор вводится для проталкивания ASP и нефти в сторону добывающих скважин.

4) Заключительное заводнение. Закачка воды для поддержания пластового давления, необходимого для продвижения ASP и нефти к скважинам.

Литература:

1. Методы увеличения нефтеотдачи и технология АСП, Я. Е. Волокитин, М. Ю. Шустер, В. М. Карпан
2. Статистика Международного Энергетического Агентства (IEA)
3. «Enhanced Oil Recovery» брошюра концерна «Шелл»
4. Lake, L. W., «Enhanced Oil Recovery», Prentice-Hall, 1989
5. Sheng, J. J., Leonhardt, B., & Azri, N. «Status of Polymer-Flooding Technology.» SPE-174541 (2015)
6. Алварado, В., Манрик, Э., «Методы Увеличения Нефтеотдачи Пластов. Планирование и Стратегии Применения», Technopress Ltd, 2011

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Транспортная логистика, ее сущность и задачи

Галстян Бениамин Гагикович, студент
Государственный университет управления (г. Москва)

По мере развития рыночной экономики в стране повышение эффективности транспортного процесса требует новых подходов к организации перевозок. Это привело к появлению нового направления — транспортной логистики. Цели работы — рассмотреть основы развития транспортной логистики, выявить сущность и задачи национальной транспортной логистики, а также рассмотреть влияние логистики на политику в области транспорта. Объяснить преимущества и недостатки отдельных транспортных цепей, рассмотреть перспективы развития транспортной логистики. промежуточные этапы.

Ключевые слова: транспорт, логистические перевозки, сущность транспортной логистики, транспортные тарифы

Логистика — это наука и область практической деятельности по управлению потоками, как интегрированными процессами преобразования вещества, энергии, финансов, информации, услуг и момента импульса в социально-экономических средах, во времени и пространстве [1,2]. Логистика по специфике своей организации на международном, региональном и национальном уровне подразделяется на ресурсную, функциональную и отраслевую [3–5]. Как показывает анализ внешнеторговой статистики международного маркетинга и логистики перевозки товарных грузов транспортными средствами ежегодно возрастает [6].

Транспортная логистика представляет собой отраслевую логистику — это организация функционирования и управление материальными потоками и соответствующими обеспечивающими и сопровождающими потоками в процессе движения товаров, которая заключается в перемещении продукции транспортными средствами по определенной технологии, маршрутами в цепи поставок, и состоящая из логистических, технологических, операций, активностей и функций включая экспедирование, грузовую переработку, упаковку, передачу прав собственности на груз, предотвращение угроз, страхование рисков, таможенные процедуры и т. п.

Оптимальным считается выбранный маршрут, по которому возможно доставить логистический объект, в кратчайшие сроки (или предусмотренные контрактом сроки) с минимальными затратами, а также с минимальным вредом для объекта доставки.

Задачи транспортной логистики в настоящее время заключаются в следующем.

— Анализ конечных пунктов. На данном этапе происходит выявление возможностей и пропускной мощности пунктов. Производится проектирование и прокладка пред-

варительного маршрута в зависимости от расстояния между пунктами. При этом учитываются особенности выбранного отрезка пути, на основе чего производится выбор наиболее подходящего типа и вида транспортного средства.

— Анализ свойств товарного груза. После детального анализа технических и эксплуатационных характеристик транспортируемого груза производится выбор подходящего транспорта, а также создается наиболее удобный маршрут перемещения.

— Выбор подходящего транспорта. Сущность транспортной логистики заключается в обеспечении своевременной доставки груза. Без выбора наиболее подходящего типа и вида транспорта, со своими специфическими характеристиками разрешить такую задачу не предоставляется возможным.

— Построение оптимального маршрута. Логистика транспортных систем включает в себя построение оптимального маршрута доставки товарного груза, по которому транспортировка будет выполняться в сжатые сроки, указанные в контракте. При этом обязательно учитывается необходимая скорость доставки, оговоренная с заказчиком на предварительном этапе сотрудничества.

— Контроль груза при транспортировке. Для выполнения установленных временных рамок следует тщательно отслеживать передвижение груза, возможно и в режиме реального времени и при необходимости вносить некоторые правки в маршрут.

— Адаптация, интеграция и гармонизация национальной логистической системой с международными логистическими системами и национальными транспортными системами других государств.

Роль транспортной логистики. Подводя итоги, можно сделать вывод, что логистика — это самостоятельная на-

ука и специфическая сфера практической человеческой деятельности, которая формировалась и изменялась, начиная ещё с древних времён. Как и любая другая наука логистика имеет различные направления, среди них выделяют и транспортную логистику — наука о правильной и рациональной доставке транспортных грузов. [8]

Роль, которую играет транспортная логистика на предприятии, гораздо более сложная, чем просто осуществление отгрузки товарных продуктов заказчиком. Только посредством хорошо организованной системы транспортировки продукция может быть качественно доставлена в нужное

время в нужное место с оптимальными затратами строго в соответствии с требованиями клиента. Такая транспортная логистика становится между производителем и заказчиком своего рода специфическим дружественным мостом.

Таким образом, система транспортной логистики является базой для эффективного и целесообразного бизнеса в целом, давая толчок к интеграционному, гармонизированному развитию и всем остальным логистическим службам компании. Умелая транспортная логистика, способствуя улучшению качества обслуживания клиентов, делает предприятие намного конкурентоспособней. [10]

Литература:

1. Лысенко Л. В., Шаталов В. К., Минаев А. Н., Лысенко А. Л., Горбунов А. К., Коржавый А. П., Кашинский В. И., Воронов В. И., Гульков А. Н., Паничев А. М., Лысенко С. Л. Закон телепортации — единство транспортных и хронометрических (кинетических) процессов переноса вещества, энергии и момента импульса. Депонированная рукопись № 23. 25. 09. 2013 г.
2. Воронов В. И., Лысенко Л. В., Андреев В. В. Теоретические основы логистических, финансовых транспортно-кинетических процессов. Вестник Пермского национального исследовательского политехнического университета. Электротехника, информационные технологии, системы управления. 2007. № 7. С. 139.
3. Абдулабекова Э. М. Развитие логистики в России. Гуманитарные науки: новые технологии образования. Материалы 10-й Региональной научно-практической конференции 19–20 мая 2005 г. Махачкала: ИПЦ ДГУ, 2005.
4. Воронов В. И. Международная логистика (Электронный ресурс). Вестник университета (Государственный университет управления). 2014. с.700.
5. Логистика и управление цепями поставок. Теория и практика. Основы логистики. Аникин Б. А.; Родкина Т. А.; Волочиенко В. А.; Заичкин Н. И.; Межевов А. Д.; Федоров Л. С.; Вайн В. М.; Воронов В. И.; Водянова В. В.; Гапонова М. А.; Ермаков И. А.; Ефимова В. В.; Кравченко М. В.; Серова С. Ю.; Серышев Р. В.; Филиппов Е. Е.; Пузанова И. А.; Учирова М. Ю.; Рудая И. Л. Учебное пособие / Москва, 2014.
6. Воронов В. И., Воронов А. В., Ермаков А. А. Внешнеторговая статистика в развитии международного маркетинга и логистики. Маркетинг. 2014. № 1 (134). С. 90–96.
7. Гайдаенко А. А. Логистика / А. А. Гайдаенко. — М.: КноРус, 2014. — 267 с.
8. Гаджинский, А. М. Логистика: учебник для высших учебных заведений по направлению подготовки «Экономика» / А. М. Гаджинский. — М.: Дашков и К^о, 2013. — 420 с.
9. Неруш, Ю. М. Логистика: учебник / Ю. М. Неруш. — М.: Проспект, 2011. — 517 с.
10. Мельников, В. П. Логистика / В. П. Мельников, А. Г. Схирладзе, А. К. Антонюк. — М.: Юрайт, 2014. — 288 с.

Анализ сущности и особенности реализации маркетинговых коммуникаций

Гришкевич Дарья Александровна, студент
Национальный исследовательский Томский политехнический университет

Данной статьей отражена тема сущности коммуникаций в маркетинговой деятельности, которые исполняют особенно важную роль, поскольку в современных условиях они выступают ключевым фактором конкурентоспособности организации, создавая позитивный образ компании среди потребителей и распространяя информацию о товарах и услугах фирмы.

Ключевые слова: реклама, стимулирование сбыта, паблик рилейнз, прямой маркетинг, личная продажа, специальные средства для стимулирования торговли.

Анализ последних исследований и публикаций

Исследование особенностей влияния предпосылок и факторов формирования на развитие рынка Интернет-коммуникаций по всему миру, еще не достаточно хорошо

освещены в образовательной и профессиональной литературе, но достаточно много ученых занимаются разработкой и изучением данного вопроса. Данный вопрос, достаточно хорошо, освещен в работах ученых: Лукьянец Т. И.

[1], Титоренко Г. А. [2], Ромат Е. [3], Бернет Дж. [4], Армстронг Г. [5], Смит П.

Основные результаты исследования. Как социально-экономическому явлению маркетинговым коммуникациям

дано много определений. Практически все отечественные и зарубежные авторы работ по маркетингу, дают попытку дать им собственное определение. Наиболее известные из них приведены в таблице 1.

Таблица 1. **Определение сущности маркетинговых коммуникаций**

№ п/п	Автор	Определение
1	Армстронг Г.	Маркетинговые коммуникации — это комплекс мероприятий информационной деятельности, направлен на то, чтобы убедить потребителя искать и покупать продукцию фирмы, стимулировать его покупательскую активность.
2	Бернет Дж.	Коммуникация — процесс взаимосвязанных элементов, работающих вместе, чтобы достичь необходимого результата или цели.
3	Смит П.	Маркетинговая коммуникация фирмы — это комплексное воздействие фирмы на внутреннюю и внешнюю среду с целью создания благоприятных условий для стабильной прибыльной деятельности на рынке.

На основании систематизации определений «маркетинговых коммуникаций», можно предложить более актуальное определение, согласно которому маркетинговые коммуникации представляют собой механизмы выработки и донесения информации необходимого компании содержания ее целевой аудитории. Конечной целью маркетинговых коммуникаций является формирование и динамичное поддержание определенного положительного имиджа, бренда, компании-производителя, ее товарных марок, побуждение целевой аудитории к совершению покупок.

Предложенное определение сущности маркетинговых коммуникаций базируется на диагностике функций, которые выполняет система маркетинговых коммуникаций в маркетинговой деятельности предприятий. В частности, исследователь Лукьянец Т. И. выделяет следующие функции маркетинговых коммуникаций: информативную, наглядную, убеждающую [1].

Информативная функция обеспечивает информирование целевой аудитории о товаре, который выпускает фирма, его преимущества относительно конкурентных товаров, свойства и качества.

Цель наглядной функции заключается в напоминании целевой аудитории об определенных принципах и методах компании, торговой марки, преимуществах товара.

Убеждающая функция заключается в убеждении целевой аудитории в принятии решений в пользу положительного отношения к товару, который выпускает фирма.

Эффективное стратегическое управление предприятием функционирует в условиях развитых рыночных отношений и конкуренции, приоритетности потребностей потребителя, может быть реализовано только с помощью хорошо организованной коммуникационной системы.

Коммуникации в маркетинговой деятельности выполняют особенно важную роль, так как они выступают ключевым фактором конкурентоспособности организации, создавая положительный образ компании среди потребителей и распространяя информацию о товарах и услугах компании.

Понятие коммуникаций находится в непосредственной зависимости от того, из каких элементов строится авторами модель процесса коммуникаций. Так, П. Смит, К. Берри и А. Пулфорд выделяют основную базовую коммуникационную модель, что, по их взгляду, имеет три составляющие, которые выступают необходимым условием реализации коммуникационного процесса (рис. 1): отправитель сообщения; сообщения; получатель сообщения [2].



Рис. 1. **Базовая модель коммуникационного процесса**

По этой модели получатель должен понимать, что ему отправлено сообщение, а также знать, кто его отправил.

Для доставки запланированных коммуникационных обращений используются следующие инструменты коммуникаций:

Реклама — это любая оплаченная конкретным лицом форма коммуникаций, предназначенная для продвижения товаров, услуг или идей и распространяются такими средствами массовой информации, как радио, телевидение, газеты и журналы [3].

Стимулирование сбыта — это разные виды маркетинговой деятельности, на время увеличивают исходную ценность товара или услуги и прямо стимулируют покупательскую активность потребителей [3].

Паблик рилейшнз (связи с общественностью) — это скоординированные усилия по созданию благоприятного представления о товаре и компании в сознании населения.

Они реализуются путем поддержки определенных программ и видов деятельности, не связанных прямо с продажей товаров [3].

Прямой (директ) маркетинг — это интерактивная система маркетинга, позволяющая потребителям легко получать интересующие их сведения, а также приобретать товары, используя различные каналы распространения информации [3].

Личная продажа — это установление личного контакта с одним или несколькими потенциальными покупателями с целью продажи товара.

Специальные средства для стимулирования торговли — использование средств, которые доставляют маркетинговую коммуникацию непосредственно в места продажи и повышают вероятность приобретения товаров покупателями (купоны) [3].

Также Микитина Л. В. выделяет нестандартные маркетинговые коммуникации. К ним относятся: вирусный маркетинг, флешмоббинг, партизанский маркетинг, мемы, SMM, Product Placement, эмбиент.

Всю совокупность используемых в практике маркетинговых коммуникаций можно разделить на две основные группы: прямые и косвенные маркетинговые коммуникации. В группу косвенных маркетинговых коммуникаций относятся методы маркетинговых коммуникаций, которые не предусматривают установление индивидуального персонализированного контакта с партнерами и потребителями, а распространяют информацию сразу на большую группу целевой аудитории. К методам косвенных маркетинговых коммуникаций относятся: реклама, стимулирование продаж, PR, спонсорство.

В современном управлении маркетинговыми коммуникациями необходимо выделить концепцию интегрированных маркетинговых коммуникаций. Тенденция к интеграции маркетинговых коммуникаций с другими элементами комплекса маркетинга — одно из наиболее значительных маркетинговых достижений конца 90-х годов.

Необходимость внедрения такой концепции также указывает большое количество исследователей, в частности — Лукьянец Т., Ромат Е., Берет Дж., Шарков В. [5].

По мнению Лукьянец Т., понятие ИМК объединяет в себе все инструменты маркетинговых коммуникаций, предназначенные для формирования обращений, направляемых целевой аудитории и служащим для продвижения товара фирмы к потребителю [1].

Ромат Е. отмечает, что интегрированные маркетинговые коммуникации концепцией, объединяют все способы и средства коммуникации в единый комплекс [4].

По мнению ученого, ИМК позволяет повысить эффективность всей системы продаж компании, так как в отличие от всех других отдельных организационных форм, они объединяют различные ее подразделения и отделы под одним флагом — имиджем марки.

На основании анализа литературных источников, наиболее перспективным подходом к решению проблемы построения эффективной системы маркетинговых коммуникаций является применение концепции интегрированных маркетинговых коммуникаций, на основе которой должна строиться система управления маркетинговыми коммуникациями современных предприятий, в том числе и Интернет — коммуникациями, как частью интегрированных маркетинговых коммуникаций.

Литература:

1. Лукьянец Т. И. Маркетинговая политика коммуникаций: Навч. пособие. / Киев. нац. экон. ун-т. — М., 2000. — 377с.
2. Информационные технологии в маркетинге: Учеб. для студентов, обучающихся по экон. спец. / [Титоренко Г. А., Макарова Л., Дайитбегов Д. М. и др.]; Всерос. заоч. фин.-экон. ин-т]; Под ред. Г. А. Титоренко. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. — 333 с.
3. Информационные технологии в бизнесе: [Энциклопедия] / [Дженкинс, Анна, Витцель, Морген, Желены, Милан и др.]; Под ред. М. Желены. — СПб. и др.: Питер, 2002. — 1117 с.
4. Бернет Дж. Маркетинговые коммуникации: Интегрированный подход. / [Пер. с англ. Н. Габенова, В. Кузина; Под общ. ред. С. Г. Божука] — СПб: Питер, 2001. — 860 с.
5. Армстронг Г. Котлер Ф. Маркетинг: общ. курс: [Пер. с англ.] / Армстронг, Гарри, Котлер, Филипп; [Под ред. Н. В. Шульпина]. — пятый вид. — М.; СПб; К.: Диалектика, 2001. — 601С.

Актуальные направления государственной политики Российской Федерации по уменьшению масштабов теневой экономики

Дергачев Н. В., студент магистратуры

Северо-Западный институт управления — филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (г. Санкт-Петербург)

Теневая экономика является одной из постоянно действующих угроз социально-экономического развития государства. Изменение масштабов теневой экономики свидетельствует об эффективности государственного управления и регулирования социально-экономических процессов. В рамках данной статьи определены основные социально-экономические последствия теневой экономики в России. Рассмотрены основные направления политики государства по уменьшению масштабов теневой экономики.

Ключевые слова: социально-экономическое развитие, теневая экономика, государственное регулирование, нелегальный бизнес.

Социально-экономические условия развития теневой экономики

В России теневая экономика приобрела качество устойчивого социального явления. Основной причиной высокой доли теневой составляющей в экономике России является низкий уровень доходов населения, и необходимость по-

иска его увеличения. Так, по данным Росстата реальные доходы населения в 2016 году составили 94,2% к 2015 году, 91,2% к 2014 году и 98,6% к 2011 году [4]. И по оценкам Центра мониторинга НИУ ВШЭ в 2017 году отрицательная тенденция динамики доходов не только сохранилась, но и усилилась [3].

Таблица 1. Номинальные и реальные денежные доходы населения [4]

	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Номинальные денежные доходы населения						
Среднедушевые денежные доходы населения (в месяц), руб.	20 780	23 221	25 928	27 767	30 467	30 744
В процентах к:						
2011 г.	100,0	111,7	124,8	133,6	146,6	147,9
2012 г.		100,0	111,7	119,6	131,2	132,4
2013 г.			100,0	107,1	117,5	118,6
2014 г.				100,0	109,7	110,7
2015 г.					100,0	100,9
Реальные денежные доходы населения						
В процентах к:						
2011 г.	100,0	105,8	110,9	110,4	105,8	99,9
2012 г.		100,0	104,8	104,3	100,0	94,5
2013 г.			100,0	99,5	95,4	90,1
2014 г.				100,0	95,9	90,5
2015 г.					100,0	94,4
Реальные располагаемые денежные доходы населения						
В процентах к:						
2011 г.	100,0	104,6	108,8	108,1	104,6	98,6
2012 г.		100,0	104,0	103,3	100,0	94,2
2013 г.			100,0	99,3	96,2	90,6
2014 г.				100,0	96,8	91,2
2015 г.					100,0	94,2

Реальные располагаемые доходы подавляющего количества россиян не предоставляют возможности для улучшения качества жизни. А зачастую — просто не покрывают всех необходимых расходов. Именно по этой причине значительное количество работников предпочитают скрывать свои доходы от налоговых органов, тем самым нахо-

дить решения для компенсации своего неудовлетворительного финансового положения.

По оценкам Центра социального и политического мониторинга Института социальных наук РАНХиГС число россиян-участников теневое сектора экономики в 2017 году увеличилось до 44,8%, а это — примерно 33 млн человек,

а число занятых в теневой экономике на постоянной основе возросло с 28,8% до 31,4%, это примерно 23 млн человек. [5] Такие цифры говорят о весьма опасной тенденции.

Следствия отсутствия со стороны органов власти должного внимания к росту теневой экономики

Отсутствие должного внимания органов власти к росту доли теневого сектора экономики дискредитирует деятельность государства. Эта модель взаимоотношений общества и государства наблюдалась в России 1990-х годов, и этот опыт свидетельствует о неприемлемости безответственного отношения к проблеме роста теневой экономики, рассмотрения ее как механизма скрытого обеспечения социальной стабильности в условиях кризиса экономики и системы государственного регулирования. Отметим наиболее существенные негативные последствия недостаточного внимания к роли теневого сегмента в экономике страны.

Во-первых, участники теневого сектора уплачивают часть налогов, а в некоторых случаях не платят их вовсе, что влияет на объем поступлений денежных средств в бюджет, и на возможность государственного управления и регулирования.

Во-вторых, субъекты, которые добросовестно исполняют свои налоговые обязательства, фактически содержат участников теневого сектора экономики. Получается, что легальный бизнес теряет свои ресурсы для развития, и, чтобы поддерживать свою конкурентоспособность, он ищет способы оптимизации сокращения издержек, в том числе — уходя в тень от налогообложения.

В-третьих, органы государственного контроля и надзора не могут игнорировать установленные стандарты ведения бизнеса, что значительно увеличивает риск возникновения коррупции.

В-четвертых, становится сложнее принимать какие-либо меры по предотвращению коррупции, в том числе по формированию социальной нетерпимости и отвращению к коррупции [1], поскольку такое объяснение находит у возмущенной части общества обоснования необходимости;

В-пятых, увеличение теневого сектора экономики практически формирует материальную основу для развития криминальных структур [2].

Направления политики по сокращению теневого сектора экономики

Резкое введение ограничений и ужесточение мер в отношении теневой экономики в первую очередь скажется на наименее защищенной части российского общества. Использование этих мер не вызовет протестов и будут положительно оценены только, когда фактически располагаемый доход, получаемый в легальном секторе, будет увеличен. Конечно, эта ситуация не распространяется на незаконную деятельность. Они никоим образом не связаны с домашними хозяйствами, деятельность которых превышает сферу рассматриваемой проблемы. Решение вышеуказанных проблем и устранение последствий развития теневой экономики требует реализации долгосрочной госу-

дарственной политики и целенаправленной работы в следующих областях.

Во-первых, эта работа должна быть направлена на увеличение реально располагаемого дохода населения. Ориентиром уровня доходов должны стать средние значения этого показателя, характерные для экономик ведущих стран мира. Увеличение доходов должно быть обеспечено соблюдением макроэкономической стабильности и недопущением роста инфляции.

Во-вторых, является важным вместе с увеличением реальных располагаемых доходов населения вести планомерное ужесточение мер в отношении субъектов теневой экономики.

В-третьих, справедливое и сбалансированное распределение налогового бремени должно сопровождаться с возвращением бизнеса в легальный сектор экономики.

Снижение уровня теневой экономики страны может расширить налогооблагаемую базу экономики и увеличить поступление денежных средств в бюджет. Однако дополнительный доход бюджета следует рассматривать как средства, ранее предоставленные бюджетной системе предприятиями и организациями, которые добросовестно выполняют свои обязательства перед налоговыми органами. Эти средства могут быть использованы для восстановления баланса при распределении налоговой нагрузки. Одним из способов обеспечения экономической безопасности государства является администрирование налогов. Речь идет о совокупности организационных действий, направленных на укрепление налоговой системы, создания благоприятных условий для физических и юридических лиц, а также воспитанию налоговой культуры и дисциплины налогоплательщиков. Стоит отметить, что сложность и последовательность мероприятий в этих областях имеют решающее значение, и достижение положительных результатов в политике государства крайне важно.

Осуществление политики по сокращению неформального сектора экономики должно осуществляться последовательно, что требует времени и аккуратного точечного воздействия на различные группы субъектов теневой экономики. На наш взгляд, применение запретительных мер и одинаково жестких наказаний для недобросовестных налогоплательщиков, субъектов домашнего хозяйства, производящих продукцию для собственного потребления и субъектов преступного бизнеса, является социально опасным. Такой подход не приведет к желаемому социально-экономическому воздействию. Более того, возрастает риск роста коррупции, так как при отсутствии четкого разделения групп субъектов теневой экономики, в процессе внедрения запретительных мер на местах появляется возможность применения неоправданно жестких мер.

При рассмотрении результатов легализации теневой экономической деятельности особое место занимает работа по предотвращению коррупции. Сокращение доли теневой экономики, прежде всего, скажется на увеличении доли налоговых поступлений. Однако увеличение бюджетных дохо-

дов не должно рассматриваться только как «бонусный ресурс», который может быть использован для увеличения бюджетных расходов. Эти средства должны использоваться для справедливого и сбалансированного распределения налогового бремени и повышения конкурентоспособности реального налогоплательщика. Механизмы повышения

конкурентоспособности налогоплательщика могут предусматривать предоставление льгот [6]. Однако, на наш взгляд, на эти льготы могут претендовать только добросовестные налогоплательщики, чья деятельность связана с получением конкретных положительных социально-экономических последствий.

Литература:

1. О противодействии коррупции. Федеральный закон от 25.12.2008 № 273-ФЗ (ред. от 28.12.2017).
2. Исправников В. О., Куликов В. В. Теневая экономика в России: иной путь и третья сила. — М., 2006.
3. Население России в 2017 году: доходы, расходы и социальное самочувствие. Мониторинг НИУ ВШЭ. Июль 2017 / под ред. Л. Н. Овчаровой. — М.: НИУ ВШЭ. 2017. 37 стр.
4. Социальное положение и уровень жизни населения России. 2017: Стат.сб. / Росстат — М., 2017.
5. Ломская Т., Базанова Е. Россияне переживают кризис в теневом секторе. Ведомости. Экономика. [Электронный ресурс] / Электронное периодическое издание «Ведомости» (Vedomosti). Режим доступа: <https://www.vedomosti.ru/economics/articles/2017/08/24/730769-gossiyane-krizis> (дата обращения 31.10.2018).
6. Коловагин П. М. Борьба с коррупцией в Российской Федерации. Учебник для сотрудников полиции. В двух томах. Том первый. // Коловагин П. М. — УТ МВД России по СЗФО. Западное линейное управление — Калининград — 2017—408 с.

Анализ структуры динамики активов на примере ПАО Банк «ФК Открытие»

Емельянова Юлия Викторовна, студент магистратуры
Санкт-Петербургский университет технологий управления и экономики

В данной статье рассмотрена динамика активов в вертикальной и горизонтальной структуре ПАО Банк «ФК Открытие», проведен анализ изменений за период 2015–2017 гг., выявлены их причины. На основании данного анализа сделан вывод о финансовом состоянии банка на сегодняшний момент.

Ключевые слова: активы, анализ, динамика, структура.

Чтобы оценить финансовое состояние банка необходимо проанализировать баланс коммерческого банка. При анализе учитывают три периода. Данные для анализа активов мы возьмем из официальной отчетности, публикуемой в разделе «раскрытие информации» каждого банка.

Таблица 1. Данные по активам Банка ФК «Открытие» за 2015–2017 гг.

	Наименование статьи	2015		2016		2017	
		тыс.руб	%	тыс.руб	%	тыс.руб	%
1	Денежные средства	47166026	2,67	47009085	1,76	18571739	0,63
2	Средства кредитных организаций в Центральном банке Российской Федерации	12036823	0,68	51548801	1,93	42951435	1,45
2.1	Обязательные резервы	6416173	0,36	12129105	0,45	6476383	0,22
3	Средства в кредитных организациях	12623454	0,71	10091874	0,38	29299855	0,99
4	Финансовые активы, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток	496585961	28,11	441068680	16,47	249157727	8,40
5	Чистая ссудная задолженность	925537748	52,39	1867282269	69,73	2327449486	78,47
6	Чистые вложения в ценные бумаги и другие финансовые инструменты, имеющиеся в наличии для продажи	104773886	5,93	69947173	2,61	145792226	4,92
6.1	Инвестиции в дочерние и зависимые организации	55266458	3,13	42935485	1,60	45941284	1,55

	Наименование статьи	2015		2016		2017	
		тыс.руб	%	тыс.руб	%	тыс.руб	%
7	Чистые вложения в ценные бумаги, удерживаемые до погашения	93487405	5,29	89184123	3,33	65285665	2,20
8	Требования по текущему налогу на прибыль	3417255	0,19	2357731	0,09	3118223	0,11
9	Отложенный налоговый актив	8699200	0,49	8536602	0,32	5751297	0,19
10	Основные средства, нематериальные активы и материальные запасы	30525408	1,73	24420817	0,91	9753901	0,33
11	Долгосрочные активы, предназначенные для продажи	524954	0,03	793689	0,03	0	0,00
12	Прочие активы	31374714	1,78	65535797	2,45	68738856	2,32
13	Всего	1766752834	100	2677776641	100	2965870410	100

По таблице 1 мы видим, что основными источниками активов являются чистая ссудная задолженность, финансовые активы, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток, чистые вложения в ценные бумаги и инвестиции в дочерние компании.

Таблица 2. Динамика активов за 2015–2017 гг.

	Наименование статьи	Изменения			
		В 2016г		В 2017 г.	
		В%	тыс. руб	В%	тыс. руб
1	Денежные средства	153,12	28437346	0,33	156941
2	Средства кредитных организаций в Центральном банке Российской Федерации	20,02	8597366	-76,65	-39511978
2.1	Обязательные резервы	87,28	5652722	-47,10	-5712932
3	Средства в кредитных организациях	-65,56	-19207981	25,09	2531580
4	Финансовые активы, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток	77,02	191910953	12,59	55517281
5	Чистая ссудная задолженность	-19,77	-460167217	-50,43	-941744521
6	Чистые вложения в ценные бумаги и другие финансовые инструменты, имеющиеся в наличии для продажи	-52,02	-75845053	49,79	34826713
6.1	Инвестиции в дочерние и зависимые организации	-6,54	-3005799	28,72	12330973
7	Чистые вложения в ценные бумаги, удерживаемые до погашения	36,61	23898458	4,83	4303282
8	Требования по текущему налогу на прибыль	-24,39	-760492	44,94	1059524
9	Отложенный налоговый актив	48,43	2785305	1,90	162598
10	Основные средства, нематериальные активы и материальные запасы	150,37	14666916	25,00	6104591
11	Долгосрочные активы, предназначенные для продажи	-	793689	-33,86	-268735
12	Прочие активы	-4,66	-3203059	-52,13	-34161083
13	Всего	-9,71	-288093769	-34,02	-911023807

Как мы видим из данного анализа, происходит общее снижение активов (в 2016 г. на 288 093 769 тыс. руб., в 2017 г. на 911 023 807 тыс. руб.), а также снижение в 2016 г. средств в кредитных организациях, чистой ссудной задолженности, чистые вложения в ценные бумаги и другие финансовые инструменты для продажи, инвестиции в дочерние и зависимые организации, требования по текущему налогу на прибыль, прочих активов. В 2017 г. происходит снижение средств кредитных организаций в Центральном банке Российской Федерации, чистой ссудной задолженности, долгосрочных активов для продажи, прочих активов.

Чистая ссудная задолженность — выданные кредиты банком. Их доля велика, если рассматривать их как долю в общей сумме активов, то она уменьшилась с 77 % до 51 %. Это высокая доля кредитования, как и высокие риски. В ситуации кризиса банки не рискуют давать кредиты не проверенным заемщикам, усилилась проверка и параметры клиентов, подходящих под кредитование.

Далее по объему идут активы, которые оцениваются по справедливой стоимости через прибыль и убыток. Их доля увеличилась с 8 % по 27 %. Это краткосрочные вложения в ценные бумаги. Оценивается их сумма исходя

из рыночной стоимости. Учитывая, что кредиты рискованные вложения, а прибыли и вложения необходимы для получения прибыли. Кроме доли увеличилось и их абсолютное значение. В 2016 увеличились на 77,02 % в 2017 г. на 12,59 %. Это хорошая динамика, учитывая процессы, происходящие в банке.

Чистые вложения в ценные бумаги для перепродажи. Это ценные бумаги, которые приобретены на срок более 6 месяцев. Их динамика также имеет положительный характер, если рассматривать их долю в общей сумме пассивов с 2,61 % до 5,93 %. Если рассматривать их сумму, то в 2016 году она уменьшилась на 52,02 %, в 2017 г. увеличилась на 49,79 %. Притока средств в этот период не было, был большой отток. Поэтому вложения на долгий срок были не целесообразны.

Далее по объему идут чистые вложения в ценные бумаги, которые удерживаются до погашения. Их доля в общей сумме активов увеличилась с 2,2 % до 5,29 %. А по чи-

стой стоимости увеличилась до 36,61 % в 2016 г. и на 4,83 % в 2017 г.

Также рассмотрим средства в Центральном банке Российской Федерации. Их доля в течение рассматриваемого срока снижалась. Абсолютное значение в 2016 году увеличилось на 20,02 %. В 2017 году резко уменьшилось на 76,65 %.

Обязательные резервы — отчисления, которые должен банк держать в Центральном банке Российской Федерации (4–5 % от активов). Снижение их доли с 0,22 % до 0,45 %, а также абсолютной величины связано со снижением общей суммы активов банка.

Таким образом, можно сделать вывод, что структура активов в этот срок не претерпела критических изменений, однако оттоки и уменьшение непосредственно самих статей баланса говорят о серьезных проблемах в банке, оттоках финансовых средств, уменьшении активных операций, отсутствии прибыли, рискованных операциях.

Литература:

1. Публичное акционерное общество Банк «ФК Открытие» [Электронный ресурс] // Банк «Открытие»: офиц. сайт — Режим доступа: <https://www.open.ru/about/bank> дата обращения 10.10.2018
2. Сайт банка России [Электронный ресурс] //: офиц. сайт — Режим доступа: <http://www.cbr.ru/credit/coinfo.asp?id=450000319> дата обращения 01.11.2018
3. Публичное акционерное общество Банк «Финансовая Корпорация Открытие» Пояснительная информация к промежуточной бухгалтерской (финансовой) отчетности за 1-е полугодие 2017 года

Анализ структуры динамики пассивов на примере ПАО Банк «ФК Открытие»

Емельянова Юлия Викторовна, студент магистратуры
Санкт-Петербургский университет технологий управления и экономики

В данной статье рассмотрена динамика пассивов в вертикальной и горизонтальной структуре ПАО Банк «ФК Открытие», проведен анализ изменений за период 2015–2017 гг., выявлены их причины. На основании данного анализ сделан вывод о финансовом состоянии банка на сегодняшний момент.

Ключевые слова: пассивы, анализ, динамика, структура.

Чтобы оценить финансовое состояние банка необходимо проанализировать баланс коммерческого банка. При анализе учитывают три периода. Данные для анализа пассивов мы возьмем из официальной отчетности, публикуемой в разделе «раскрытие информации» каждого банка.

Таблица 1. Данные по пассивам Банка ФК «Открытие» за 2015–2017 гг.

	Наименование статьи	2017 г.		2016 г.		2015 г.	
		тыс.руб	%	тыс.руб	%	тыс.руб	%
14	Кредиты, депозиты и прочие средства Центрального банка российской Федерации	565315786	36,39	366088183	14,51	1241616479	43,72
15	Средства кредитных организаций	82625824	5,32	688517061	27,29	412076366	14,51
16	Средства клиентов, не являющихся кредитными организациями	812179002	52,28	1339295610	53,09	1060432608	37,34
16.1	Вклады (сведства) физических лиц, в том числе индивидуальных предпринимателей	424408882	27,32	520524838	20,63	248902517	8,76

	Наименование статьи	2017 г.		2016 г.		2015 г.	
		тыс.руб	%	тыс.руб	%	тыс.руб	%
17	Финансовые обязательства, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль и убыток	1051282	0,07	47475633	1,88	48523768	1,71
18	Выпущенные долговые обязательства	55901368	3,60	55594866	2,20	44396169	1,56
19	Обязательство по текущему налогу на прибыль	0	0,00	0	0,00	1	0,00
20	Отложенное налоговое обязательство	0	0,00	0	0,00	3137807	0,11
21	Прочие обязательства	19456394	1,25	20650993	0,82	25830362	0,91
22	Резервы на возможные потери по условным обязательствам кредитного характера, прочим возможным потерям и операциям с резидентами офшорных зон	16856350	1,09	5073592	0,20	3822571	0,13
23	Всего обязательств	1553386006	100	2522695938	100	2839836131	100

Из данной таблицы мы видим, что основные статьи, которые формируют пассивы это средства клиентов (не кредитных организаций), кредиты, депозиты от Центрального Банка, средства кредитных организаций и средства вкладчиков. Рассмотрим динамику изменения этих показателей, представленную в таблице 2.

Таблица 2. Динамика пассивов за 2015–2017 гг.

	Наименование статьи	Изменения			
		В 2016г		В 2017 г.	
		В%	тыс. руб	В%	тыс. руб
14	Кредиты, депозиты и прочие средства Центрального банка Российской Федерации	-70,52	-875528296	54,42	199227603
15	Средства кредитных организаций	67,08	276440695	-88,00	-605891237
16	Средства клиентов, не являющихся кредитными организациями	26,30	278863002	-39,36	-527116608
16.1	Вклады (сведства) физических лиц, в том числе индивидуальных предпринимателей	109,13	271622321	-18,47	-96115956
17	Финансовые обязательства, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль и убыток	-2,16	-1048135	-97,79	-46424351
18	Выпущенные долговые обязательства	25,22	11198697	0,55	306502
19	Обязательство по текущему налогу на прибыль	-100,00	-1	0,00	0
20	Отложенное налоговое обязательство	-100,00	-3137807	0,00	0
21	Прочие обязательства	-20,05	-5179369	-5,78	-1194599
22	Резервы на возможные потери по условным обязательствам кредитного характера, прочим возможным потерям и операциям с резидентами офшорных зон	32,73	1251021	232,24	11782758
23	Всего обязательств	-11,17	-317140193	-38,42	-969309932

Как мы видим, динамика пассивов и разница их очень велика, что говорит о проблемах в банке. Далее рассмотрим динамику и состав источников собственных средств.

Таблица 3. Динамика и данные собственных средств за 2015–2017 гг.

Наименование статьи	2017 г.	2016 г.	2015 г.	Изменения			
				В 2016г		В 2017 г.	
				тыс.руб	тыс. руб	В%	тыс. руб
Средства акционеров (участников)	138000000	11021082	8462902	30,23	2558180	1152,15	126978918
Собственные акции (доли), выкупленные у акционеров (участников)	0	2593	261	893,49	2332	-100,00	-2593
Эмиссионный доход	318200000	58646846	58646846	0,00	0	442,57	259553154
Резервный фонд	0	10635360	10635360	0,00	0	-100,00	-10635360

Наименование статьи	2017 г.	2016 г.	2015 г.	Изменения			
				В 2016г		В 2017 г.	
	тыс.руб	тыс.руб	тыс.руб	В%	тыс. руб	В%	тыс. руб
Переоценка по справедливой стоимости ценных бумаг, имеющих в наличии для продажи, уменьшенная на отложенное налоговое обязательство (увеличенная на отложенный налоговый актив)	-22908622	-981344	738205	-232,94	-1719549	2234,41	-21927278
Переоценка основных средств, уменьшенная на отложенное налоговое обязательство	4285895	6104827	3199549	90,80	2905278	-29,79	-1818932
Переоценка обязательств (требований) по выплате долгосрочных вознаграждений	0	0	0	0,00	0	0,00	0
Переоценка инструментов хеджирования	0	0	0	0,00	0	0,00	0
Денежные средства безвозмездного финансирования (вклады и имущество)	0	0	0	0,00	0	0,00	0
Нераспределенная прибыль (непокрытые убытки) прошлых лет	3275	58082213	42048250	38,13	16033963	-99,99	-58078938
Неиспользованная прибыль (убыток) за отчетный период	-224213720	11570312	2303428	402,31	9266884	-2037,84	-235784032
Всего источников собственных средств	213366828	155081889	126034801	23,05	29047088	37,58	58284939

Из всех этих данных мы видим, что общая динамика пассивов — снижение их стоимости. С 2839836131 тыс. руб. снизилась до 1553386006 тыс. руб. Собственные же средства увеличились с 126034801 тыс. руб. до 213366828 тыс. руб. Внебалансовые обязательства же, наоборот, уменьшились.

Наиболее крупная статья за 2016 г. и 2017 г. это средства клиентов, которые не являются кредитными организациями. Сюда включены остатки на картах, счетах юридических лиц, депозитах. Их доля за рассматриваемый период увеличилась с 38 % до 53 %. Абсолютное значение в 2016 г. уменьшилось на 70,52 %, в 2017 г. оно увеличилось на 54,42 %. Это связано с неустойчивым финансовым положением банка в этот период, колоссальным оттоком средств юридических и физических лиц. После санации банка этот показатель вырос, но не на столько чтобы перекрыть убытки.

Далее рассмотрим средства кредитных организаций. В 2015 г. он составлял 15 % от всех пассивов, в 2016 г. он увеличился до 27 %. При этом абсолютное значение их уве-

личилась на 67,08 %. Это связано с тем, что вложения других банков, в отличие от юридических лиц и физических менее подвержены панике, они обладают экономической грамотностью, пониманием текущей ситуации.

Кредиты, депозиты и прочие средства Центрального Банка также играют не маловажную роль. Учитывая, что санация происходила с привлечением средств от Центрального Банка, то ожидаемо, что данный показатель увеличивался в 2017 г., а в момент начала проблем банка в 2016 г. он уменьшился. В абсолютной величине в 2016 году он уменьшился на 70,52 %, в 2017 г. увеличился на 54,42 %. Доля же их с 43,72 % в 2015 г. уменьшилась до 14,51 % в 2016 г. и в 2017 г. увеличилась до 36,39 %

Собственные средства банка, представленные в табл. 4, находятся в положительные динамики. Их абсолютное значение в 2016 г. увеличилось на 23,05 %, а в 2017 г. на 37,58 %. Данные показатели включают в себя первоначальный капитал при учреждении, доход от эмиссионной деятельности, результат переоценки активов.

Литература:

1. Публичное акционерное общество Банк «ФК Открытие» [Электронный ресурс] // Банк «Открытие»: офиц. сайт — Режим доступа: <https://www.open.ru/about/bank> дата обращения 10.10.2018
2. Сайт банка России [Электронный ресурс] //: офиц. сайт — Режим доступа: <http://www.cbr.ru/credit/coinfo.asp?id=450000319> дата обращения 01.11.2018.

3. Публичное акционерное общество Банк «Финансовая Корпорация Открытие» Пояснительная информация к промежуточной бухгалтерской (финансовой) отчетности за 1-е полугодие 2017 года.

Анализ процесса автоматизации производства в различных областях народного хозяйства Республики Узбекистан

Кадирова Лола Алимджановна, старший преподаватель;
Ортиков Занобиддин Улугбекович, преподаватель
Андижанский государственный университет имени З. М. Бабура (Узбекистан)

Автоматизация производства это — контроль и управление автоматизированным производственным процессом запуском автоматических устройств; наивысший этап механизированного производства. Одно из основных направлений развития науки и производства, которое позволяет значительно повысить эффективность производства, качество продукции, культуру труда и другие показатели процесса производства. Существует три степени автоматизации производства: частично автоматизированное (локальное), общее (комплексное) и полностью автоматизированное.

На этапе частично автоматизированного производства автоматически проверяется выполнение отдельных критериев (уровень жидкости в ёмкости, давление, наличие тары и др.).

На этапе общей автоматизации производства управление осуществляется посредством определённой программы над несколькими типами автоматизированных работ в одном отделе, цехе, в качестве взаимосвязанного внутри организации единого автоматизированного комплекса. Управление производством находится под контролем человека (оператора).

Что касается этапа полной автоматизации, то он характеризуется неизменностью производственного процесса, неизменностью типов работ и характеризуется тем, что обеспечивает высокую эффективность производства.

Некоторые автоматизированные устройства известны с давних времён. Однако, в период ремесла, в условиях мелкого производства (до XVIII века) такие устройства на практике не использовались. В результате совершенствования орудий труда и механических устройств, создания новых машин и механизмов (XIX век) резко повысились объём и уровень производства.

Такое положение дел создавало необходимые предпосылки для дальнейшей механизации производства (ткацкое производство, переработка металла, дерева).

В начале XX века после изобретения датчика напряжения было положено начало использования электроэнергии в производстве; в результате, появились много операторные станки-агрегаты и автоматические линии. В этот период сформировалось понятие производства.

Устройства автоматизированного управления и освоение производственного процесса появились одновременно с тяжёлой промышленностью и машиностроением (30-е годы, XIX столетия).

Автоматизированные устройства начали применяться в тяжёлой, лёгкой и пищевой промышленности, совершенствовалась автоматика транспорта.

Таким образом, начали развиваться энергетика, металлургия, химия, машиностроение, коммунальное хозяйство, в институтах организовывались лаборатории автоматки. К 50-м годам фактически во всех сферах народного хозяйства внедрялась автоматика. Агрегаты ГЭС перешли на полное автоматическое управление, были автоматизированы системы водоснабжения и другие отрасли народного хозяйства.

Научные аспекты автоматизации производства в основном развивались по трём направлениям.

Во-первых, были разработаны эффективные методы изучения законов управления, динамики, устойчивости объектов и влияние на них внешних факторов. Эти задачи решаются совместными усилиями исследователей, конструкторов, технологов.

Во-вторых, были определены эффективность методов, цель функций управления. На этом основании были обозначены правила принятия решений в управлении.

В-третьих, были разработаны совершенные, простые и надёжные инженерные методы измерения, обработки результатов для устройств — средств автоматизации, реализующих функции управления.

Однако, процесс совершенствования и развития автоматизации производства непрерывно продолжался. В цехах, складах и других производственных сферах выполняется генерация информации и обработка её на клавишных устройствах, собранная информация передаётся на переработку. Для автоматической обработки информации используются датчики.

Средства передачи информации — преобразователи сигнала, телемеханическая аппаратура, сигнальные распределители-коммуникаторы другие устройства.

Математические и логические устройства обработки информации — включают в себя устройства функциональных

преобразователей характера и формы сигналов информации по заданному алгоритму, например, вычислительные машины, средства вывода информации и др.

Посредством средств вывода информации — сигнального табло, мнемонических схем, цифровых устройств, электронно-лучевой трубки, принтеров оператор-человек может наблюдать за производственным процессом и регистрировать важные параметры.

Устройства, которые производят управляющие сигналы преобразуют не силовые информационные сигналы в импульсы. Эти импульсы влияют на защиту, проверку или работу устройств управления, заставляют их работать. Сбор информации и устройства её обработки в комплексе дают возможность автоматизации отраслей народного хозяйства. Помимо прочего, очень важным считается комплекс программ управления, аналитическая техника и устройства контроля и проверки, обеспечивающие оптимальный режим автоматизации управления производством. Например, на гидроэлектростанциях вода, поступающая из источника, бесперебойно проходит через турбины гидроагрегата. Автоматические датчики измеряют число вращений турбины, напряжение и частоту производимого тока, активную и реактивную энергию.

Защитные устройства предупреждают аварии. Автооператор запускает и прекращает работу агрегатов в соответствии с расписанием. Диспетчер энергосистемы пользуясь устройством телемеханики управляет ГЭС на расстоянии с центрального пульта. Можно сказать, что в Узбекистане все ГЭС управляются дистанционно.

Более сложным считается управление теплоэлектростанциями — ТЭС. Несколько сот МВт энергии в блоке: «Котёл — турбина — генератор — трансформатор» — организованы различными типами агрегатов. Например, в блоке, энергия которого 800 МВт — около 1000 объектов управления и около 1300 контролируемых параметров. Посредством системы автоматического управления параметрами этого объекта управляет один инженер-оператор.

Так же можно автоматизировать непрерывно протекающие технологические процессы в химии, нефтехимической, газовой и фармацевтической промышленности, водоснабжении, канализации и др.

В ните-мотальной системе, наравне с совершенствованием методов разделения хлопкового волокна развиваются термические, электрические методы, позволяющие эффективно автоматизировать эту работу; на хлопкоочистительных заводах используется мотальное оборудование и компьютеры.

Процесс качественной переработки хлопкового волокна в основном производится в циклическом режиме. Все основные параметры в производстве нити в автоматическом режиме измеряются и выпрямляются. В качественной системе управления режимом используются компьютеры.

В металлопрокате управление станками проката, двигателями устройств зажима и вспомогательными механизмами автоматизировано. С помощью вычислительных

машин применяется система раскроя материала с наименьшими отходами.

Сегодня автоматизация производства в современном машиностроении — основа развития техники. Наравне со станками-автоматами создаются и постоянно совершенствуются многооперационные агрегаты, пневматические, электрические или смешанные системы управления.

Полная автоматизация рабочего цикла станков с числовым программным управлением для обработки металла сохраняет их универсальность.

Автоматизация процесса сбора в машиностроении считается актуальной и сложной задачей. Это даёт большой экономический эффект. Качество собранного узла и целого изделия непрерывно проверяется. На предприятии «GM-UZ avto» в Андижанской области Республики Узбекистан все работы автоматизированы.

Производство радиодеталей, электронных ламп, ионных устройств, электронно-лучевых трубок, транзисторов, монтажного провода, радиоэлектронной аппаратуры и телевизоров полностью автоматизировано.

В лёгкой промышленности применяются автоматизированные устройства и в управлении предприятиями — системы автоматического управления.

Производство обуви, галантерейной продукции и другие крупные отрасли производства оснащены высокоэффективными автоматическими устройствами.

На предприятиях общественного питания так же большое значение имеет автоматизация. Автоматические устройства по переработке продукции (полоскание, нарезка, измельчение и др.) полностью сохраняют её вкусовые качества и эстетический вид, значительно уменьшают количество отходов.

В хлопковой промышленности тоже имеет место автоматизация. Начиная с приёмки хлопка, разделения на волокно, семена, вату и связывания волокна в тюки, имеются комплексы автоматизации данных процессов. Рост объёмов доставляемого груза, количества перевозимых людей связан с расширением типов транспорта и ускорением движения на имеющихся линиях. Имеет место автоматизация эксплуатации железнодорожного транспорта, что обеспечивает следование по маршруту точно в соответствии с графиком и безопасность передвижения. И так, управление движением поездов автоматизировано. Так же автоматизировано много работ по перевозке груза и пассажиров на судах. Самолёты тоже управляются посредством «автопилотов». Метеослужба это — сложный комплекс, который занимается сложным процессом измерения метеорологических данных, сбором, передачей и обработкой информации. Эта информация: давление воздуха в различных атмосферных слоях, температура, скорость перемещения воздушных потоков, влажность, обилие дождевых выбросов и т. п.

Для дальнейшего развития гидрометеорологии эту область необходимо автоматизировать. В этом большую помощь людям оказывают искусственные спутники Земли, компьютеры.

Автоматическое управление производством — сопряжено с применением в управлении различными отраслями производства математических моделей, автоматических устройств и средств вычислительной техники. Основа автоматического управления производством — экономическая кибернетика. Важной задачей экономической кибернетики является решение методических и точных задач отношений человека и кибернетических машин.

В автоматизации производства кроме компьютеров используются десятки специализированных автоматических устройств, что позволяет автоматизировать процесс сбора информации для производства, её переработку и тем самым избавляет людей от сложных вычислений, повышает твор-

ческую роль производства, повышает эффективность работ, даёт возможность освобождённых от управления производственным процессом людей задействовать на другой работе.

Итак, делаем вывод: система автоматического управления (САУ) — система, состоящая из объекта управления и устройства управления, в которой автоматически выполняется заданный процесс.

Устройство управления (УУ) и регулятор — совокупность устройств, с помощью которых осуществляется управление главным технологическим параметром (физической величиной). Регулятор УУ и САУ воздействует на объект управления и обозначается в функциональных схемах в виде, представленном на рис.1.

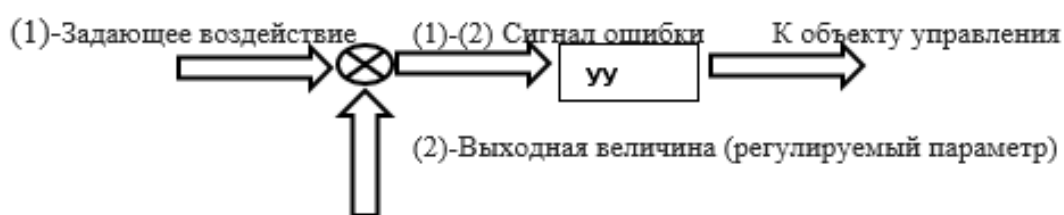


Рис. 1

В случае, если сигнал ошибки $(1)-(2) = 0$, то САУ находится в покое. В случаях, когда $(1)-(2) > 0$ или $(1)-(2) < 0$ — САУ находится в переходном режиме.

Литература:

1. Ерофеев А.А. Теория автоматического управления. Учебник для вузов. — 2-е изд. перераб. и доп. — СПб.: Политехника, 2003. — 302 с.: ил.
2. Avtomatika asoslari: o'quv qo'llanma/ D. M. Shomurodova, A. U. Usmonov, M. I. Abdurahmonova; O'zbekiston Respublikasi Oliy va o'rta maxsus ta'lim vazirligi. — T.: «Niso Poligraf» nashriyoti, 2014, — 160 b.

Анализ целевой аудитории компании «Эскимос» в г. Томске

Калинина Анастасия Александровна, студент

Национальный исследовательский Томский политехнический университет

На примере компании по производству мороженого «Эскимос» проведен анализ потребителей с целью определения целевой аудитории. Для этого, проанализированы предпочтения потребителей при покупке товара, рассмотрены группы потребителей продукции, рассчитан средний чек единичного покупателя.

Ключевые слова: целевая аудитория, продукт, ассортимент, доля рынка, предпочтение, потребитель, портрет потребителя, средний чек.

Целевая аудитория — это группа пользователей, удовлетворяющая ту потребность, которую решает наш продукт. Незнание своей целевой аудитории влечет за собой полный провал продукта на рынке. Определять и анализировать целевую аудиторию необходимо начинать еще на начальном этапе создания рекламной компании, а также периодически, при создании новой продукции или нововведений [4].

Объектом исследования является компания по производству мороженого «Эскимос».

Предмет исследования — целевая аудитория компании «Эскимос».

Целью работы является анализ потребителей мороженого «Эскимос» путем анализа целевой аудитории и среднего чека.

Актуальность выбранной темы заключается в том, что компания «Эскимос» периодически запускает новые виды мороженого на рынок, при этом, делая акцент на определенный круг потребителей, которые нуждаются в данном продукте. При выведении нового продукта на це-

левую аудиторию необходимо четко знать портрет и мотивацию данной целевой аудитории.

Определение целевой аудитории компании

Рынок мороженого пользуется большим спросом у жителей России круглый год, однако, наибольшие объемы потребления приходится на летний период.

Для рынка мороженого в России характерны те же проблемы и особенности, что и для всей продовольственной отрасли: укрупнение производителей и торговых сетей, низкая рентабельность, высокая конкуренция на рынке. Тенденция к слияниям и поглощениям значительно усилилась в последнее время. Сегодня в России насчитывается около 300 производителей мороженого. В последние годы стабилизировался объем выпускаемой и импортируемой продукции, темпы роста рынка составляют 2–5%. Так как рынок достаточно стабилен — то тенденция к агрессивной политике, захвату новых территорий основными игроками неизбежна.

ООО «Компания Эскимос» — это большое современное предприятие, занимающееся производством и реализацией мороженого с 1993 г.

Ассортиментный перечень товара компании приближается к двум сотням наименований. Оригинальная рецептура и яркий дизайн упаковки, несомненно, выделяют продукцию компании на рынке мороженого. Каждый покупатель может быть уверен в высоком качестве и прекрасном вкусе данного продукта [2].

Для определения целевой аудитории различных торговых точек компании «Эскимос» была сделана выборка адресов по городу Томску. В данном случае киоски находились на переулке 1905 года, на остановке «Драмтеатр» и остановке «Дом книги». На каждой точке составили портрет покупателя с учетом его предпочтений по товару. С помощью данного анализа определили целевую аудиторию «Эскимос».

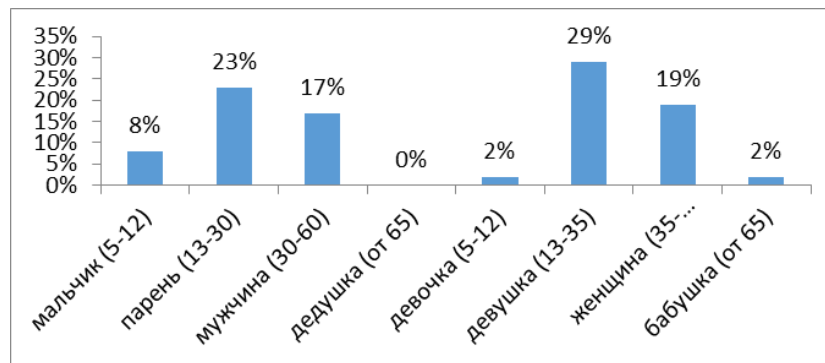


Рис. 1. Диаграмма потребителей продукции компании «Эскимос»

Из полученной диаграммы видно, что основными покупателями мороженого являются жители города Томска в возрасте от 13 до 30 лет и в большей степени девушки. Также в возрасте от 30 до 60 лет мужчины и женщины в равной степени предпочитают мороженое в киосках. Дети до 12 лет сильно зависят от родителей, поэтому в большую часть покупок им оплачивают родители. Люди старше 65 лет практически не употребляют мороженое в киосках, так как это продукты не первой необходимости и в большинстве случаев мороженое покупают для своих внуков.

Усредненный портрет аудитории: Девушка 28 лет, финансовое состояние значения не имеет, как правило, имеющая детей. Совпадает с портретом среднестатистических жителей объединенного региона «Центральный и Северо-Западный регионы» [1].

Несмотря на выделенную целевую аудиторию одним из наиболее важным и часто используемым на практике показателем является — средний чек. Средний чек помогает объективно оценивать параметры, свидетельствующие о широте ассортимента и правильном позиционировании в ценовом сегменте [3].

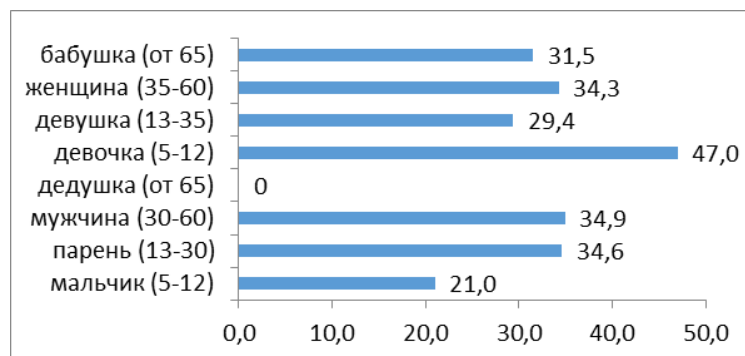


Рис. 2. Диаграмма прибыли компании от одного покупателя каждой аудитории, %

На примере кампании «Эскимос» был проведен анализ среднего чека, из которого вывели, что в течении одного посещения киоска компании большую сумму при покупке оставляют такие покупатели как «девочки» в возрасте 5–12 лет. То есть, при покупке мороженого, «девочки»

берут либо сразу большое количество, либо самое дорогое мороженое.

При анализе целевой аудитории расставим покупателей компании «Эскимос» по частоте приобретения продукта, а при анализе среднего чека от большего к меньшему.

Таблица 1. **Определение целевой аудитории компании «Эскимос»**

Выводы:	девушки (много покупок), парни (много покупок, высокий чек), женщины (достаточно покупок и высокий чек), мужчины (средне покупок, самый высокий чек)							
Аудитория	Девушка	Парень	Женщина	Мужчины	Мальчик	Девочка	Бабушка	Дедушка
Средний чек	Девочка	Мужчина	Парень	Женщина	Бабушка	Девушки	Мальчик	Дедушка

По результатам проведенных анализов было определено, что такая группа целевой аудитории как «парень» в возрасте 13 до 30 лет является частым покупателем компании «Эскимос» и при этом, он щедр на покупки по отношению к другим группам.

Несмотря на проведенный анализ, компания «Эскимос» будет продолжать делать упор на каждую группу потребителей, при этом учитывая их интересы. Компания имеет различные линейки продукции, направленные на каждого потребителя.

Заключение

«Эскимос» является крупной компанией по производству мороженого. Ассортимент данной компании разрабатывается отдельно для разных групп покупателей, с учетом потребностей каждого. В данной статье было определено, что наибольшую прибыль приносит компании целевая аудитория «парень» в возрасте от 13 до 30 лет. Компании «Эскимос» необходимо сделать акцент на данной аудитории и создать продукт, удовлетворяющий потребности данного типа людей.

Литература:

1. А. В. Шмид, Б. А. Позин, И. В. Галахов, М. А. Агейкин, Д. О. Александров, М. Р. Касимов, Н. И. Клемашев, Г. А. Ежов. Новые методы работы с большими данными: победные стратегии управления в бизнес-аналитике: Научно-практический сборник. ПАЛЬМИР, 2016. — 528 с.
2. Белявский И. К., Серебровская Т. П., Тульгаев Т. А. Проведение сегментации [текст] / Белявский И. К., Серебровская Т. П., Тульгаев Т. А. // СЕГМЕНТИРОВАНИЕ РЫНКА: Учебно-практическое пособие-2009. — С. 5–8.
3. Годин А. М. Сегментация рынка [текст, таблица № 1-с-58] / А. М. Годин // Маркетинг: Учебник. — 2012. — С. 54–58.
4. Исследования ЦА // Центрального и Северо-Западного регионов России. URL: <http://www.bcggroup.ru/EmkostB2C.pdf> (дата обращения: 20.05.2018).

**Основные дискуссионные проблемы и современные тенденции развития
российского фондового рынка**

Крикливец Анна Алексеевна, студент магистратуры;
Сухомыро Павел Сергеевич, студент магистратуры
Санкт-Петербургский государственный экономический университет

В современном мире фондовый рынок является неотъемлемой частью финансовой системы любого государства. Его значение, как для развитых, так и для развивающихся стран повышается из года в год. Главная причина этого заключается в том, что эффективное функционирование рынка ценных бумаг способствует развитию экономики страны и стимуляции её роста. Именно поэтому современное общество уделяет большое внимание прогнозам его состояния и развития.

Развитие фондового рынка Российской Федерации на протяжении последнего десятилетия осуществляется в условиях глобализации, роста интернационализации рынков ценных бумаг, увеличения объема трансграничных инвестиционных сделок и усиления конкуренции мировых финансовых центров.

Фондовый рынок в России начал своё становление в начале 1990-х годов, в период рыночных преобразований. Сегодня он является наиболее эффективным инструментом

для перераспределения финансовых ресурсов, позволяет привлекать денежные средства местных и иностранных инвесторов в развивающиеся отрасли экономики.

Российский рынок ценных бумаг на данный момент можно отнести к развивающимся рынкам, который, согласно данным рейтинга Global Financial Centres Index, занимал 67-ю позицию из 84-х возможных в 2016 году, что на 11 пунктов выше, чем в 2015 году. Несмотря на небольшой рост, российский рынок ценных бумаг всё еще сильно отстает от уровня развития рынков других стран.

Как пример, на 2015 год уровень капитализации российского фондового рынка составлял примерно 500 млрд долл., что меньше капитализации одной американской

корпорации Apple 650 млрд долл., а суммарный объем рынка ценных бумаг в США составлял порядка 20 трлн долл. По итогам прошлого года, капитализация российского рынка ценных бумаг составила 623 млрд долл., в то время как стоимость вышеупомянутой американской корпорации уже приближалась к 1 трлн долл. Однако же мировой фондовый рынок в 2017 году пробил отметку в 65,6 трлн долл. Ниже, на рисунке 1, можно увидеть, что мировая капитализация за последние 12 лет выросла более, чем в 2 раза. Безусловно, основными двигателями данного взлета являлись США, Япония, Евросоюз и Китай, который продемонстрировал невероятный рост за последние 10 лет.



Рис. 1. Динамика капитализации мирового фондового рынка

На сегодняшний день фондовый рынок РФ имеет отрицательную динамику и для его дальнейшего развития необходимо решение ряда конкретных проблем.

Во-первых, большое количество участников биржи просто не в состоянии разобраться со всеми возможностями фондового рынка в силу отсутствия исчерпывающих знаний о многих финансовых инструментах, а также низкого уровня культуры относительно инвестиционной деятельности, что в значительной степени препятствует быстрому росту капитализации рынка.

Во-вторых, серьезным препятствием на пути развития фондового рынка является несовершенство законодательной базы, которая не в состоянии отразить все аспекты, связанные с работой инвесторов и непосредственно самих участников биржи. Отсюда возникает ещё одна проблема, связанная со спекулянтством на биржах.

Также российский рынок характеризуется такими чертами как: высокая волатильность; маленький объем торгов, сконцентрированный в узком кругу крупных предприятий; очень малая доля участников — частных инвесторов. Важно заметить, что российское население все еще не признает

рынок ценных бумаг, как инструмент инвестиций и накоплений по выше названным причинам.

Не обошли стороной российский фондовый рынок и последствия санкций со стороны Евросоюза и США. Это привело к упадку долгосрочного финансирования и снизило общую заинтересованность иностранных инвесторов в экономике нашей страны. Характерной особенностью российского рынка является высокая концентрация капитализации определенных отраслей и компаний. Банки и сырьевые гиганты сегодня наиболее капитализированные отрасли на российском рынке ценных бумаг.

Российский фондовый рынок сегодня мало эффективен по причине того, что имеет трудности с обеспечением оптимального ценообразования, свободного доступа инвесторов на рынок и их защитой. Все это находит своё отражение в ущемлении прав мелких акционеров, а также акционеров-нерезидентов в результате действий крупных держателей акций, в высоких издержках при купле-продаже акций и переоформлении прав владельцев, особенно, если дело касается небольших объемов сделок не очень ликвидных акций.

Необходимо уделить внимание налоговому законодательству РФ касательно операций на фондовом рынке. В большинстве случаев налоги сегодня взимаются с рыночной стоимости акций, а не с номинальной. Нет сомнений в том, что львиная доля иностранных инвесторов хочет проводить сделки с акциями на тех площадках, где власти снижают налоговую нагрузку в данной сфере.

В заключение стоит сказать, что фондовый рынок РФ сильно недооценен и имеет огромный потенциал. Его раз-

витие и движения от развивающегося к развитому рынку займет намного меньше времени при решении ряда задач, а именно: повышение финансовой грамотности населения; привлечение большего числа индивидуальных инвесторов; совершенствование законодательной базы и т. д. Тогда можно будет рассчитывать на то, что российский рынок ценных бумаг превратится в реальный фактор экономического роста и повышения конкурентоспособности нашей страны.

Литература:

1. Асылбеков А. П. Поведение развивающихся фондовых рынков в условиях глобального финансового кризиса // Евразийская интеграция: экономика, право, политика. — 2013 — № 13. — С. 104–109.
2. Кубасская О. В. Развитие финансового рынка России, проблемы и перспективы [Текст] / О. В. Кубасская // Молодой ученый. — 2014. — № 8. — С. 508–511.
3. Яковлев А. А. Анализ функционирования российского фондового рынка // Актуальные вопросы экономических наук. 2016. — № 51. — С. 47–52.

Определение направления повышения эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия

Крикливец Анна Алексеевна, студент магистратуры;
 Сухомыро Павел Сергеевич, студент магистратуры
 Санкт-Петербургский государственный экономический университет

Прежде всего при принятии решения о необходимости повышения уровня эффективности деятельности организации, руководству компании следует определить звенья, которые являются наиболее проблемными в их компании, а затем выявить направления, в которых могут быть приняты реорганизационные меры. Важно отметить, что для анализа каждой конкретно взятой компании перечень направлений будет отличаться в зависимости от её индивидуальных характеристик, таких как вид деятельности, отрасль, размер фирмы, организационно-правовая форма и так далее.

Наиболее типичными проблемными ситуациями на сегодняшний день для современных предприятий являются:

- снижение финансовых результатов;
- снижение показателей деловой активности и рентабельности;
- несоответствие показателей ликвидности и платежеспособности рекомендуемым для отрасли значениям;
- рост дебиторской/кредиторской задолженностей.

Глобально, компании сталкиваются с такого рода проблемами в силу двух основных причин — либо фирма не обладает потенциальными возможностями для сохранения удовлетворительного уровня финансового состояния, либо же имеет место нерациональность в сфере управления финансами. Критически важно правильно определить, какая из этих причин послужила подспорьем для финансо-

вых трудностей в рассматриваемой компании, чтобы принимаемые управленческие решения были верными и максимально эффективными.

Итак, если дело в недостаточном объеме получаемой прибыли, то перед тем, как принимать какие-либо меры, важно правильно определить причину сложившейся отрицательной динамики. Максимально обобщив, можно выделить три основные причины снижения прибыли компании или даже появления убытка:

1. Низкие объемы продаж.

Объемы реализации оцениваются в первую очередь. Зачастую, их снижение может быть связано с недостаточным спросом на предлагаемую продукцию. В таком случае, имеет смысл проводить дополнительный расширенный анализ рынка и, основываясь на результатах исследования, либо думать о запуске нового вида продукции, либо о совершенствовании уже имеющихся товаров. Также часто снижение продаж связано с недостаточно эффективной работой маркетинговых служб фирмы.

2. Высокие издержки основного производства.

В данном случае, в первую очередь, имеет смысл обратить внимание на цепь поставок и на затраты, которые являются для производства постоянными. Помимо этого, существует вероятность, что предприятие неэффективно использует имеющиеся и него основные производственные фонды. Иначе говоря, их масштаб не соответствует

существующим объёмам продаж. Это также сказывается на части постоянных затрат через завышенные амортизационные начисления.

3. Убытки от прочих видов деятельности.

Прибыль, которую предприятие получает от основных видов своей деятельности, может быть сокращена в том случае, если предприятие имеет обязательства по различного рода пеням и штрафам, а также по иным выплатам производственного характера.

Далее рассмотрим ситуацию, в которой снижаются показатели рентабельности и деловой активности. В первую очередь необходимо убедиться в том, что текущая скорость оборачиваемости капитала является достаточно высокой для обеспечения эффективной деятельности предприятия. Затем следует обратить внимание на производственно-сбытовой цикл предприятия и выяснить, нет ли на каких-либо стадиях задержки оборотных средств, так как из-за этого их оборачиваемость может ухудшиться.

Что касается недостаточного уровня ликвидности и платежеспособности предприятия, здесь также существует множество путей, по которым компания может пойти для устранения данной проблемы. Необходимо выявить факторы, из-за которых показатели стали обладать отрицательной динамикой и уже исходя из этого, принимать меры — доводить их до приемлемого уровня. Например, в случае с коэффициентом абсолютной ликвидности, значащую решающую роль играет строка баланса «Денежные средства и их эквиваленты». Это связано с тем, что предприятия далеко не всегда на момент подведения итогов от-

четного периода обладают достаточным уровнем денежных средств для полного обеспечения всех своих краткосрочных обязательств.

И последняя типичная проблема современных компаний — рост дебиторской и кредиторской задолженностей. Динамика данных показателей отражает эффективность взаимодействия предприятия со своими контрагентами — клиентами и поставщиками. Для обеспечения эффективности управления дебиторской задолженностью необходимо качественное прогнозирование резервов предприятия по имеющимся долгам, а также оптимальная система оценки рисков, связанных с неплатежеспособностью контрагентов. Что же касается кредиторской задолженности, необходимо для начала осуществить правильный выбор её формы. Это позволит предприятию сэкономить значительную сумму денег на процентных выплатах. Также в зависимости от объёма и цели займа нужно установить подходящий срок и, во избежание штрафов и прочих санкций, не допускать образования просроченной кредиторской задолженности.

Таким образом, были рассмотрены наиболее типичные для современных предприятий неблагоприятные ситуации, оказывающие непосредственное влияние на их финансово-экономическое состояние. В зависимости от того, с какой из них компании пришлось столкнуться, определяются направления для внедрения изменений с целью улучшения отстающих показателей. Ключевым моментом в определении путей повышения эффективности деятельности компании является грамотное определение проблемы и источника её возникновения.

Литература:

1. Русакова Е. В. «Комплексный экономический анализ деятельности предприятия: Учебное пособие». — СПб.: Питер, 2016. — 224 с.: ил. — (Серия «Учебное пособие»).
2. Анализ финансово-хозяйственной деятельности коммерческих организаций: Учебное пособие / Кобелева И. В., Ивашина Н. С. — М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. — 224 с.
3. Николаевская О. А. Стоимостная оценка эффективности управления компанией: Монография / О. А. Николаевская — М.: ИД «БИБЛИО-ГЛОБУС», 2013. — 256 с., илл.
4. Лимарева Ю. А., Лимарев П. В. Эволюция категории «эффективность» в экономической науке // *Universum: Экономика и юриспруденция: электрон. научн. журн.* 2014. № 4 (5). [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://7universum.com/ru/economy/archive/item/1169> (дата обращения: 29.04.2018)

Развитие Арктической зоны Российской Федерации

Кулешов Игорь Алексеевич, студент
Государственный университет управления (г. Москва)

В данной статье рассмотрена тема развития Арктической зоны Российской Федерации. Проанализированы основные виды транспорта, действующие на территории Арктики, их проблемы и перспективы развития.

Ключевые слова: Арктика, Северный морской путь, логистика, транспортная логистика, Арктическая зона, стратегия Российской Федерации, грузопоток, Арктический бассейн.

На сегодняшний момент в Российской Федерации планируются и осуществляются проекты и программы преобразования и позиционирования морского транспорта России на мировом рынке. Данное направление развития осуществляется в соответствии с развитием и совершенствованием международной, а также региональной логистики.

Одной из основных задач, которую ставит перед собой экономическая стратегия развития России является использование Арктической зоны Российской Федерации для обеспечения решения задач социально-экономического развития страны, сохранение Арктики как зоны мира и сотрудничества, а также использование Северного морского пути, как единую национальную транспортную коммуникацию РФ на территории Арктики. Актуальность данной темы состоит в том, что начиная с 90-х годов на Арктическом шельфе были обнаружены десятки месторождения газа, газоконденсатные месторождения и нефтяные структуры. По некоторым данным Арктика содержит 25% всех энергетических ресурсов, которые существуют на нашей планете.

При этом необходимо обеспечение инфраструктуры, а именно создание путей сообщения, в том числе железных дорог, автомобильных дорог, аэропортов, морских портов. Неравномерное расположение транспортной инфраструктуры препятствует развитию единого экономического пространства страны и ограничивает обеспеченность ресурсами в регионах. И поэтому стратегическим приоритетом в государственной политике одним из направлений является модернизация, а также развитие существующей инфраструктуры транспортной системы.

Основными особенностями, оказывающими влияние на развитие Арктики Российской Федерации, являются:

- 1) экстремальные климатические условия, в том числе низкие температуры воздуха, сильные ветры и наличие ледяного покрова на акватории арктических морей;
- 2) точечный характер промышленного освоения территорий и низкая плотность населения;
- 3) сильная удаленность от основных масштабных промышленных центров
- 4) зависимость деятельности и жизнеобеспечения населения от поставок из других регионов России;
- 5) низкая устойчивость экологических систем и их зависимость от малейших антропогенных воздействий [1].

На сегодняшний день в районах Севера существует значительное отставание развития транспортного комплекса в технологическом и структурном аспекте. Состояние по-

движного состава и транспортных магистралей не способно обеспечить потребности экономики и населения районов Севера. Наибольший приоритет на данной территории имеет морской транспорт, так как он является практически безальтернативным и наиболее эффективным способом перевозки необходимых ресурсов.

В основе транспортного комплекса Севера должны лежать широтные магистрали, соединяющие отдельно проходящими железнодорожными линиями, судоходными реками и автомобильными дорогами, которые обеспечивают связь регионов Севера с действующей транспортной сетью страны опорных транспортных сетей большинства населенных пунктов. Соблюдение данного условия является необходимой частью формирования единого экономического пространства в стране. На сегодняшний день необходимо восстанавливать всю структуру Северного морского пути [5].

За последнюю четверть века произошло значительное устаревание существующей инфраструктуры Арктической зоны. Главным транспортным путем является Северный морской путь, который связывает воедино такие крупные центры как Мурманск и Архангельск с малонаселенными территориями Якутии и Чукотки. Он является звеном, которое связывает между собой российский Дальний Восток и западные районы страны, между Азией и Европой. Протяженность которого составляет 7600 миль, то есть вдвое короче водного маршрута Азия-Европа через Суэцкий канал. Через этот маршрут возможно совершить грузоперевозки из Архангельска в порты Камчатки, перевозить продукцию Норильского комбината в страны Азии. Он обеспечивает достойные условия для жизни на северных территориях страны, добычу полезных ископаемых, их транспортировку и экспорт, транзитное судоходство. Маршрут Мурманск-Иокогама составляет 12 840 миль через Суэцкий канал и 5 770 миль через Северный морской путь, что на 7 070 миль короче. А маршрут Иокогама-Роттердам через Суэцкий канал составляет 11 250 миль, через Северный морской путь 7 350 миль, что в свою очередь на 3 900 миль меньше, чем через Суэцкий. Мурманск-Ванкувер на 4 300 миль короче через Северный морской путь (5 400 миль), чем через Суэцкий канал (9 700 миль). Роттердам-Ванкувер на 1 940 миль быстрее осуществить маршрут через Северный морской путь (6 980 миль), чем через Суэцкий канал (8 920 миль). Экономия за рейс составит от 4 до 35%. Однако, если в СССР грузооборот по Северному морскому пути составлял порядка 12 млн тонн грузов,

то в 90-е годы эти цифры снизились до 1 млн и до настоящего времени не восстановились. По данным на 2016 год отправление грузов водным транспортом в районы Крайнего Севера и приравненные к ним местности с ограниченными сроками завоза грузов были равны 21 879,7 тыс. тонн и выросли относительно данных 2015 года, которые составили 20 383,6 тыс. тонн. Если говорить о динамике грузооборота морским транспортом, то за 2015 год он составил 3 334,4 тыс. тонн, а за 2016 год 3 368 тыс. тонн. На протяжении всего представленного периода с 2000 года была тенденция к прогрессивному росту данных показателей [3]. Общие грузовой поток, осуществляемый по Северному морскому пути за 2017 год составил порядка 10,7 млн т, что на 42,6% больше по сравнению с грузопотоком по Северному морскому пути за 2016 год, который составил 7,5 млн т. Только лишь в акватории Северного морского пути судами было перевезено 9,7 млн т. грузов, если говорить о перевозках, осуществляемых речными судами, то грузооборот этого вида транспорта составил 797, 2 тыс. т. Помимо этого транзитными судами было перевезено 194,4 тыс. т. По прогнозам Росморречфлот к 2020 году объем перевозок через Северный морской путь составит 44 млн т., а к 2030 году достигнет 70 млн т. [6] По данным за 11 месяцев 2018 года операторы морских терминалов, располагающихся в Арктическом бассейне, перегрузили уже 83,9 млн тонн грузов, в 2017 году за подобный анализируемый период грузооборот составил 62,7 млн тонн, что на 25,3% меньше, чем в анализируемый 2018 год. В состав полученных данных входит объем перевалки наливных грузов, который составил до 55,8 млн тонн это на 38,9% больше по сравнению с прошлым годом. Перевалка сухих грузов достигла 26,1 млн тонн, на 5% больше прошедшего анализируемого периода. [7]

Неразвитость инфраструктуры северного района Российской Федерации не ограничена малым количеством проживающего там трудоспособного населения, проездных дорог и трасс, находящихся в удовлетворительном состоянии и недостатком современных, оснащенных дорог. Железнодорожное и автотранспортное сообщение развито в Арктической зоне в меньшей степени и ориентировано на доставку грузов и сырья в порты [4]. Если говорить о железной дороге, то перспективы развития подает Байкало-Амурская магистраль, но данная дорога, хоть и по словам специалистов мощная для осуществления перевозок, но имеет дорогую стоимость как для отправителя, так и для получателя. Каждая станция на магистрали имеет лимиты в пропускной мощности и емкости. Данная проблема приводит к несогласованности операций, производимых участниками логистической цепи поставок, и приводит к срыву заданных сроков доставки, поэтому появляется необходимость в использовании аналогичным видом транспорта, такими как, например, автомобильный, по зимнику-дороге, эксплуатация которой возможна только в условиях зимней погоды. Актуальность подобного вида перевозки составляет лишь два месяца в году,

это январь и февраль, весной в марте зимник оттаивает, а в декабре замерзает и в подобных условиях грузенный автомобиль пройти не может. Альтернативу зимнику составляют дороги с твердым покрытием, способные обеспечивать непрерывные перевозки круглый год, но стоимость подобного рода услуги велика.

Удаленность арктических регионов требует авиационного сообщения. Имеющиеся в Арктике аэропорты преимущественно предназначены для малой авиации, имеющей значение для текущей жизни регионов. Состояние этих объектов требует реконструкции и обновления. Низкая плотность проживающего на Севере населения, а также уровень его платежеспособности обуславливает низкие показатели пассажиропотока и как следствие убыточности работы авиационных компаний, осуществляющих местные перевозки. Предусмотрена в скором времени реконструкция аэропортов в Северо-Якутской опорной зоне, общим объемом инвестиций около 13 млрд руб. Для решения стратегических задач макрорегиона построен аэропорт Сабетта на Ямале, введенный в эксплуатацию 2 февраля 2015 года, который принимает самолеты практически всех типов.

Также стоит упомянуть о вертолетном обеспечении. Следует отметить, что не все вертолеты могут осуществлять доставку в районы Арктики и садиться на вертолетную площадку морского добычного комплекса. Платформы иностранного производства имеют ряд ограничений, связанных с грузоподъемностью вертолетной палубы. Ряд вертолетов, представленных на данный момент на рынке, не пригоден для работы в условиях Севера. Проблема заключается в том, что они не оснащены системой приводнения и системой антиобледенения, которая является обязательной по международным требованиям безопасности. К самому вертолету предъявляются требования по загрузке малых габаритов, при этом вертолет должен быть приспособлен для ночных полетов. Полет в полярную ночь над морем представляет собой более сложную задачу, чем полет в обычную погоду над землей. Поэтому требования к квалификации экипажа очень высокие.

Трубопроводы в Арктической зоне Российской Федерации транспортируют нефть и газ в порты, основная и вспомогательные сети которых возведены в 80-х годах XX века. Крупными транспортными объектами являются: магистральный газопровод Бованенково — Ухта, ставший частью единой газотранспортной системы; терминал для отгрузки нефти «Ворота Арктики», который позволяет круглогодично отгружать углеводороды в Европу по СМП; нефтепроводная система Заполярье — Пурпе, дающая выход новым месторождениям к единой магистральной системе нефтепроводов Транснефти.

«Равновесный вопрос — конкуренция с Суэцким направлением, создание таких условий, которые будут объективно привлекательны для того, чтобы ряд грузов, идущих через Индийский океан из Юго-Восточной Азии в Европу

и обратно, перетянуть на северное направление», — Алексей Лихачев. [8]

В России реализуется Государственная программа социально-экономического развития Арктической зоны РФ, включающую 145 проектов, общей стоимостью 5 трлн руб, в том числе 1 трлн бюджетных средств, 17 из которых определены приоритетными, «якорными». Каждый приоритетный проект является системообразующим, предназначен для решения задачи комплексного развития арктической территории, имеет межотраслевой

и межтерриториальный характер, а также создает мультипликативные эффекты для других локальных проектов в регионе, на прилегающих неарктических территориях и в экономике страны в целом. Впервые подготовлен Федеральный закон не отраслевого, а территориального развития.

Развитие транспортной системы Арктики должно повысить доступность территорий, инвестиционную привлекательность для бизнеса, снизить чрезмерные транспортные затраты, улучшить качество жизни населения [2].

Литература:

1. Основы государственной политики Российской Федерации в Арктике на период до 2020 года и дальнейшую перспективу <http://legalacts.ru/doc/osnovy-gosudarstvennoi-politiki-rossiiskoi-federatsii-v-arktike/> [электронный ресурс]
2. Инфраструктура Арктической Зоны РФ: состояние, экономические инструменты развития и приоритетные <https://eee-region.ru/article/4816/> [электронный ресурс]
3. Отправление грузов водным транспортом в районы Крайнего Севера и приравненные к ним местности с ограниченными сроками завоза грузов http://www.gks.ru/free_doc/new_site/region_stat/calendar1-2017.htm [электронный ресурс]
4. Романченко О. В., Покидышева Ю. В. Перспективы внешне экономического развития Северных морских портов на примере портов Ненецкого автономного округа/ Романченко О. В., Покидышева Ю. В.// Вестник Московского университета им. С. Ю. Витте. Серия 1: Экономика и управление. 2014.
5. Шувалов В. Железный пояс России// Экспорт
6. Статистика перевозок по Северному морскому пути [электронный ресурс] <https://sdelanounas.ru/blogs/102880/>
7. Грузооборот морских терминалов Арктического бассейна [электронный ресурс] <http://portnews.ru/news/269244/>
8. Перспективы развития Арктики. Северный морской путь как драйвер экономического роста [электронный ресурс] <http://roscongress.rbc.ru/arctic>

Система внутреннего контроля и ее влияние на финансовую отчетность

Латыпова Марина Александровна, магистр, преподаватель;
 Давлетбаева Назгуль Бакытовна, кандидат экономических наук доцент
 Карагандинский государственный индустриальный университет (г. Темиртау, Казахстан)

Финансовая отчетность — это комплект документов, содержащих информацию о результатах финансово-хозяйственной деятельности предприятия. В соответствии с МСФО (IAS) 1 «Предоставление финансовой отчетности», полный комплект финансовой отчетности включает: отчет о финансовом положении на дату окончания периода; отчет о совокупной прибыли за период; отчет об изменениях собственного капитала; отчет о движении денежных средств; и примечания, состоящие из краткого обзора основных принципов учетной политики и прочей пояснительной информации [1].

Цель составления финансовой отчетности — это представление информации о финансовом положении, финансовых результатах и движении денежных средств предприятия, которая будет полезна широкому кругу пользователей при принятии ими экономических решений. То есть финансовая отчетность составляется не просто для внутреннего

пользования, а для того, чтобы пользователь, прочитав ее, получил понимание того, что компания имеет и на какую сумму, что ему ожидать в будущем и он на основании этого будет принимать решение.

Финансовая отчетность также показывает результаты управления ресурсами, доверенными руководству компании. Ресурсы в финансовой отчетности представлены активами, обязательствами, капиталом, доходами, расходами и другими показателями. И результаты управления данными ресурсами влияют на принятие решения учредителей и инвесторов. Финансовой отчетности присущи фундаментальные характеристики, представленные на рисунке 1.

Уместность помогает пользователю оценивать прошлые, настоящие и будущие события. Внутри уместности находится характер и существенность. Характер информации должен помогать, пользователям принимать решения. Существенность, определяет значимость той или иной опера-

ции, если операция или событие существенны, то об этом пользователь обязательно должен знать, и наоборот если операции были мелкие то их описывать не обязательно,

так как пользователь может в них «потеряться». Критерии и порог существенности, каждая компания определяет самостоятельно.



Рис. 1. Фундаментальные качественные характеристики финансовой отчетности

Достоверное представление включает в себя нейтральность, полноту и точность. Нейтральность означает, что компания должна адекватно раскрывать информацию ничего не приукрашивать то, чего не надо, и ничего не прятать, если есть неблагоприятные операции. Полнота характеризует то, что все требования по ведению учета выполнены в соответствии с МСФО и в полном объеме и это отражено в финансовой отчетности. Точность — это значит, что операции отражены в том периоде и в той сумме, в котором операция была совершена.

Таким образом, при ведении бухгалтерского учета и при составлении финансовой и налоговой отчетности должны соблюдаться эти принципы, и компания должна стремиться, максимально надежно представлять информацию, содержащуюся в отчетах.

Но, к сожалению, случается, что финансовая отчетность содержит искажения, то есть она не достоверна и не справедлива, потому что это может быть связано элементарно с ошибкой, которая является не преднамеренной неточностью в финансовой отчетности. Искажение может выражаться в арифметической ошибке или опiske в учетных записях, или это может быть неправильное применение и понимание учетной политики, или упущение фактов и их неверная интерпретация. То есть, если все это происходит, то это — ошибка, но есть и мошенничество. Мошенничество и недобросовестные действия отличаются от ошибки преднамеренностью и умышленностью действий.

МСА 240 «Ответственность аудитора в отношении мошенничества

в ходе аудита финансовой отчетности» дает определение мошенничеству как преднамеренному действию, совершенному одним или несколькими лицами из числа руководства субъекта, лицами, наделенными руководящими

полномочиями, сотрудниками, имеющие признаки обмана с целью получения несправедливого или незаконного преимущества [2]. Таким образом, можно сказать, что мошенничество — это неправильное отражение хозяйственных операций и предоставление на этой основе заранее искаженной, недостоверной отчетной информации ее пользователям.

Есть понятие корпоративное мошенничество — это когда идет искажение, присвоение активов компании, осуществляемое обманным путем и характеризующееся умышленным воздействием на финансово-хозяйственную деятельность компании. В корпоративном мошенничестве может быть несколько составляющих, имеющих отличительные признаки, такие как хищение активов компании и коррупционные действия.

Существует так же понятие мошенничество с финансовой отчетностью это схемы, которые позволяют фальсифицировать финансовую отчетность в целях, как ее улучшения, так и ухудшения, тем самым внося заблуждения в контролирующий орган, инвесторов банки т.д., то есть вносятся продуманная искаженная информация, и документы компании отражают эти искажения.

И еще один составляющий фактор — это неценовая коррупция, то есть использование персоналом компании своего служебного положения с целью личного обогащения, осуществляемое за вознаграждение, но без фактического изъятия активов у компании.

Все вышеперечисленные факторы составляют конструктор мошенничества. Эти схемы могут реализовываться как отдельно, так и во взаимосвязи, «помогая друг другу».

Таким образом для снижения риска искажения финансовой отчетности и предупреждения того или иного вида мо-

шенничества, компании требуется сформированная и действующая система внутреннего контроля. Которая как часть современной системы управления позволяет вести упорядочено и эффективно финансово-хозяйственную деятельность компании.

В МСА 400 «Оценка рисков и внутренний контроль» — определение «система внутреннего контроля» включает совокупность организационных мер, методик и процедур, используемых руководством аудируемого лица в качестве средств для упорядоченного и эффективного ведения финансово-хозяйственной деятельности, обеспечения сохранности активов, выявления, исправления и предотвращения ошибок и искажения информации, а так же своевременной подготовки достоверной финансовой отчетности [3].

То есть данные стандарты говорят, как компании необходимо действовать при формировании системы внутреннего контроля. Внутренний контроль должен включает в себя пять основных элементов: контрольная среда, оценка рисков, информационная система, деятельность по контролю и мониторинг. Вся эта система была отражена в модели COSO.

Модель COSO — модель риска и контроля были разработаны в США. Конец 80-х годов XX столетия был тяжелым для США. Крах сотен финансовых институтов принес миллиардные убытки инвесторам, кредиторам и правительству. Поэтому была создана специальная комиссия, в состав которой входили: бухгалтера, аудиторы и финансовые менеджеры. По результатам проведенной работы комиссия рекомендовала спонсирующим организациям разработать интегрированное руководство по внутреннему контролю. Для реализации был создан COSO комитет. Модели риска и контроля, предложенные COSO, послужили основой для ряда других моделей риска и контроля, разработанных в других странах, аналогичными COSO, и различными консультационными фирмами.

Пять элементов, из которых состоит внутренний контроль — модель COSO представлены на рисунке 2. Содержание элементов системы внутреннего контроля модели COSO представлены на рисунке 3.



Рис. 2. Модель COSO

Сущность модели COSO является то, что все пять аспектов должны, применяться, как на этапе операции, так и на этапе составления финансовой отчетности. То есть, когда каждый раз отражается хозяйственная операция, необходимо чтобы все эти пять аспектов нашли в ней отражение. Например, контрольная среда — это то как образовалась операция, есть ли основания для проведения операции, какие риски связаны с отражением данной операции, какие проводятся контрольные процедуры, подтверждается ли данная операция документально, каким образом передается информация от поставщика к покупателю или между подразделениями о данной операции и в конце мониторинг то есть, проверяется, что все эти четыре пункта выполняются в соответствии с требованиями бизнес-процессов. Точно так же данные аспекты применяются на этапе составления финансовой и налоговой отчетности, потому что искажение на одной из этих площадок, повлечет риск в финансовом и налоговом учете. На всех этапах, на всех моментах выполнения операции и отражения ее в бухгалтерском учете и финансовой отчетности все эти пять компонентов должны быть применены.

Модель COSO применяет внутренний контроль как процесс, осуществляемый советом директоров менеджментом и остальным персоналом компании, предназначенной для достижения «разумной уверенности» касательно достижения целей в следующих категориях: эффективность и продуктивность операций; надежность финансовой отчетности; и соблюдение законов и правил. Разумная уверенность — это то, что есть понимание, что на сто процентов все не предусмотреть и все риски невозможно минимизировать, поэтому должны построить такую систему внутреннего контроля которые позволять максимально минимизировать основные риски.

При построении системы внутреннего контроля по модели COSO, необходимо получить информацию о деятельности компании ее среде, включая внутренний контроль и оценку риска существенных искажений финансовой отчетности. Понимание бизнеса предприятия — это общее знание экономики отрасли, в рамках которой действует субъект, а также более конкретные знания о том, каким образом субъект функционирует. Целью знаний о бизнесе предприятия является выявление и понимание событий, операций и методов работ, которые могут существенно повлиять на финансовую отчетность.

В модели COSO самое первое это контрольная среда — это фундамент, так как она влияет на все оставшиеся процессы. Контрольная среда задает атмосферу в компании, влияя на контрольное сознание своего персонала. Она является основой для всех остальных компонентов внутреннего контроля, обеспечивая дисциплину и структуру. К факторам контрольной среды относятся целостность, этические ценности, стиль работы руководства, система делегирования полномочий, а также процессы управления и развития персонала в компании.

Процесс оценки рисков в компании — порядок выявления рисков менеджером компании, оценки их последствий и управления рисками. Для целей финансовой отчетности процесс оценки рисков включает: выявление руководством рисков в связи с подготовкой достоверной и объективной финансовой отчетности в соответствии с принципами подготовки финансовой отчетности; оценку вероятности возникновения рисков; оценку «значимости» рисков; принятие решения по управлению рисками. Целью оценки рисков искажения финансовой отчетности является определение состава, объема и временных рамок дальнейших процедур.

Информационная система охватывает бизнес-процессы, значимые для подготовки финансовой отчетности, а также систему коммуникаций между структурами юридического лица и непосредственно между его должностными лицами. К какой категории относится система бухгалтерского учета в компании, а именно процедуры, позволяющие инициировать и обработать их, обеспечить должный учет активов, обязательств и капитала, подготовить отчетность организации.

Процедуры контроля и контрольные действия должны быть направлены на компанию и поддержания таких областей внутреннего контроля, как: санкционирование операций; обзор результата деятельности компании; обработка

информации; физические средства контроля; распределение обязанностей между должностными лицами компании; и другие действия.

Мониторинг средств контроля — это процесс оценки качества функционирования внутреннего контроля. Это сочетание постоянной и периодической оценок, а также управленческая и надзорная деятельность. Важно понять, каким образом компания осуществляет мониторинг и как при необходимости корректирует систему внутреннего контроля в части, относящейся к подготовке финансовой отчетности.

Таким образом, если внедряется система внутреннего контроля на основании модели COSO, то на каждом этапе происходит разделение полномочий, четко устанавливаются процедуры, вовремя обрабатывается информация, что снижает риски недостоверности финансовой отчетности.

Следовательно, эффективность деятельности компании зависит от компетентно сформированной системы внутреннего контроля, так как она способствует не только выявлять недостатки, искажения и мошенничество, но предупреждать и оперативно их устранять, что влечет к результативности и экономичности управления, а также снижает трудоемкость контрольной работы и как следствие повышает устойчивость компании.

Литература:

1. Нурсеитов Э. О., Нурсеитов Д. Э. МСФО Теория и практика: Справочное руководство. — Алматы: Изд-во LEM, 2007. — 568 с.
2. Ситнов, А. А. Международные стандарты аудита: Учебник — М.: ЮНИТИ, 2015. — 239 с.
3. Тютюрюков, В. Н. Международные стандарты аудита: Учебник — М.: Дашков и К, 2014. — 200 с.

Участие государства в структуре капитала компании

Леонова Ирина Васильевна, кандидат экономических наук, доцент
Российский государственный гуманитарный университет (г. Москва)

В современной российской экономике сложилась ситуация, когда существуют отрасли, в которых государственное участие в структуре капитала занимает ведущее место, в частности: энергетика, железнодорожный транспорт, военно-промышленный комплекс, добыча полезных ископаемых, банковский сектор, пенсионные и страховые фонды.

Участие государства в структуре капитала компаний можно разделить на три группы: [1]

- 1) компании, в которых государству принадлежит пакет в размере 100 %;
- 2) компании, в которых государству принадлежит контрольный пакет акций;
- 3) компании, в которых государство выступает миноритарным акционером.

Особенности групп:

1) При сохранении государством 100 % капитала компании, что объясняется стратегической важностью отраслей, в которых они функционируют, государство направляет и координирует работу компаний через своих уполномоченных в акционерном обществе.

В государственных компаниях отсутствует собрание акционеров. Его заменяет совет директоров, который создается государственным органом. Данный совет осуществляет контроль над деятельностью исполнительного органа в обществе, который формируется государством.

2) Компании, в которых государству принадлежит контрольный пакет акций, являются компаниями со смешанной собственностью.

Анализируя смешанную собственность, важно подчеркнуть, что наряду с отнесением организаций к определенным группам по доле собственности государства, также происходит процесс отнесения организаций к двум категориям: публичным и непубличным. Публичные и непубличные акционерные общества различаются в размещении и обращении акций на фондовый рынок, что корректирует корпоративное управление. Компании, публично обращающие свои акции на фондовом рынке, вынуждены сталкиваться с повышенными требованиями к раскрытию данных и корпоративному управлению. Для таких предприятий, акции которых в открытом доступе, особую значимость также приобретают взаимоотношения государства и миноритарных акционеров. Выступая в роли доминирующего акционера, государство может действовать вразрез с интересами миноритарных акционеров и способствовать принятию необходимых государству решений на общем собрании акционеров при отсутствии учета мнения миноритариев. Государство также имеет возможность контролировать совет директоров и его состав. Государство может иметь и другие политические и государственные задачи, реализация которых затрагивает интересы миноритарных акционеров.

Государство заинтересовано в восприятии его акционерами как прозрачного и предсказуемого субъекта, который всецело соблюдает их права. Уважая права миноритарных акционеров, государство положительно влияет на свою

репутацию, в результате чего изменяются котировки акций и привлекаются инвестиции с внешних рынков. Размещение акций государственных компаний на рынке привело к увеличению влияния государства на экономику, так как появилось средство воздействия на нее в более широких масштабах.

Акционерные общества с государственным участием управляются уполномоченными государством в органах управления акционерного общества (чаще всего, это госслужащие). В таких организациях создается собрание акционеров, которое обеспечивает принятие решений посредством большинства голосов его членов.

Представитель государства играет важную роль в организации. Он не является простым контролером, представляющим государство. Представитель является также активным участником управления, который вырабатывает политику компании, реализует ее, принимает решения, занимается разработкой стратегии развития компании. В том числе через представителей государством оказывается воздействие на величину и направленность инвестиций и на другие аспекты деятельности компании с государственным участием. При управлении предприятием государству необходимо обеспечить баланс интересов всех сторон — держателей акций.

3) Компании, в которых государству не принадлежит контрольный пакет акций.

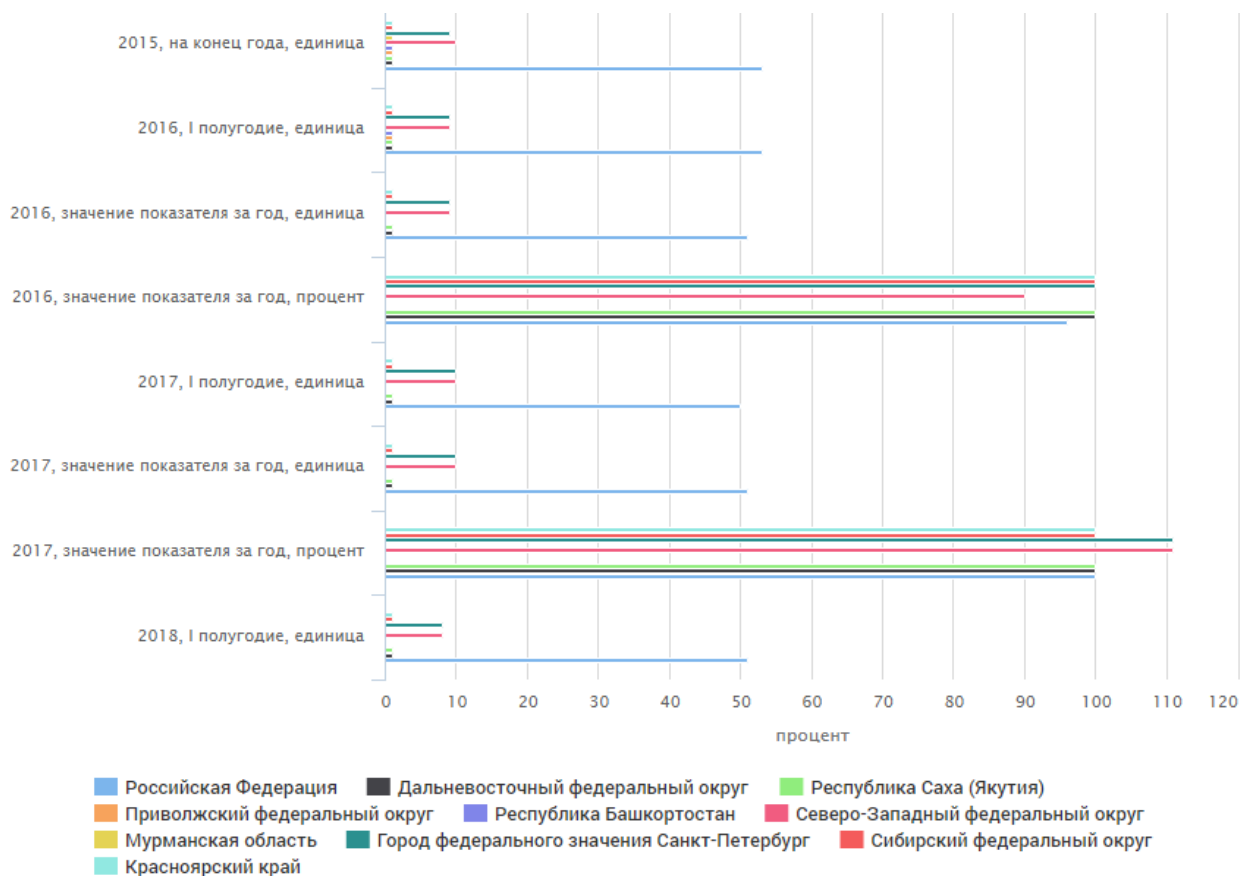


Рис. 1. Количество акционерных обществ, включенных в перечни, утвержденные распоряжением Правительства Российской Федерации от 23 января 2003 г. N 91-р (ред. от 20.11.2018) [2]

В этой ситуации государство выступает в роли обыкновенного акционера, который получает прибыль от собственности — дивиденды. Имея в собственности часть акций организации, государство имеет возможность реализовать одну из важнейших функций менеджмента в управлении государственной собственностью — «отрицательный контроль», заключающийся в том, что совету директоров общества необходимо учитывать мнение государства в принятии важных постановлений. Минимальный пакет акций дает возможность государству запрашивать созыв внеочередного собрания акционеров для обсуждения необходимых вопросов и призывать проверки финансовой деятельности компании ревизионной комиссией.

В случаях если в акционерных обществах с минимальной долей государства не предусмотрено право «золотой акции», уполномоченный государства имеет возможность существенно повлиять на принятие важных решений через создание блоков с другими инвесторами.

Нет сомнений, государство, являясь собственником в том или ином акционерном обществе, вносит особенности в корпоративное управление, в том числе в случаях, если государство обладает небольшим пакетом акций. Государство через своих представителей имеет все рычаги воздействия на стратегическую политику компании для достижения своих целей, но принятие и реализация решений зависят, в том числе, и от других акционеров.

Благодаря государственным компаниям государство становится активным участником финансового рынка, способным влиять как на экономику страны в целом, так и на показатели эффективности деятельности компаний.

Одним из важнейших вопросов, которые возникают при оценке уровня государственного участия в национальной экономике, является сравнение эффективности деятельности частных предприятий и компаний, контролируемых государством. Проведенный анализ показывает, что на уровне крупнейших отраслевых компаний нельзя сделать однозначный вывод о преимуществах той или другой стороны. [3]

Список акционерных обществ, входящих в перечни:

1. Авиакомпания «Аэрофлот — российские авиалинии», г. Москва
2. Акционерное общество «ДОМ.РФ», г. Москва
3. Акционерная компания «АЛРОСА», г. Мирный, Республика Саха (Якутия)
4. Акционерная компания по транспорту нефти «Транснефть», г. Москва
5. Внешторгбанк, г. Москва
6. Газпром, г. Москва
7. Международный аэропорт Шереметьево, г. Москва
8. Нефтяная компания «Роснефть», г. Москва
9. Современный коммерческий флот, г. Москва
10. Российские железные дороги, г. Москва
11. Концерн воздушно-космической обороны «Алмаз — Антей», г. Москва
12. Корпорация «Тактическое ракетное вооружение», г. Королев, Московская область

13. Корпорация «Росхимзащита», г. Москва
 14. «Первый канал», г. Москва
 15. «РОСНЕФТЕГАЗ», г. Москва
 16. «Зарубежнефть», г. Москва
 17. Объединенная судостроительная корпорация, г. Санкт-Петербург
 18. Росагролизинг, г. Москва
 19. Российский Сельскохозяйственный банк, г. Москва
 20. РусГидро, г. Красноярск
 21. Системный оператор Единой энергетической системы, г. Москва
 22. Федеральная сетевая компания Единой энергетической системы, г. Москва
 23. Российские сети, г. Москва
 24. Открытое акционерное общество «Объединенная зерновая компания», г. Москва
 25. Корпорация «Московский институт теплотехники», г. Москва
 26. Открытое акционерное общество «Росгеология», г. Москва
 27. Открытое акционерное общество междугородной и международной электрической связи «Ростелеком», г. Москва
 28. «Российские ипподромы», г. Москва
 29. Роскартография, г. Москва
 30. РОСНАНО, г. Москва
 31. ГЛОНАСС, г. Москва
 32. Акционерное общество «Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства», г. Москва
 33. РОССИЙСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ КОММЕРЧЕСКИЙ БАНК (публичное акционерное общество), г. Симферополь, Республика Крым
 34. Акционерное общество «Гознак», г. Санкт-Петербург
 35. Публичное акционерное общество «Промсвязьбанк», г. Москва.
 - 1) Промышленность
 36. Концерн «Океанприбор», г. Санкт-Петербург
 37. Концерн «Моринформсистема-Агат», г. Москва
 38. Росспиртпром, г. Москва
 39. «Центр технологии судостроения и судоремонта», г. Санкт-Петербург
 40. «Концерн «Научно-производственное объединение «Аврора», г. Санкт-Петербург
 41. Государственная акционерная компания «Оборонпромкомплекс», г. Москва
 42. Концерн «Центральный научно-исследовательский институт «Электроприбор», г. Санкт-Петербург
 43. Приокский завод цветных металлов, г. Касимов, Рязанская область
 44. Производственное объединение «Кристалл», г. Смоленск
 45. Новороссийский морской торговый порт, г. Новороссийск, Краснодарский край
- Непроизводственная сфера

46. Государственная транспортная лизинговая компания, г. Москва
 47. Трансинжстрой, г. Москва
 48. Корпорация развития Северного Кавказа, г. Ессентуки
 Энергетика
 49. ИНТЕР РАО ЕЭС, г. Москва
 Агропромышленный комплекс
 50. Головной центр по воспроизводству сельскохозяйственных животных, пос. Быково, Московская область
- Система управления публичными государственными активами децентрализована. Номинальными владельцами имущества РФ являются Федеральное агентство по управлению государственным имуществом (Росимущество), подведомственное Правительству РФ, ГК Ростех

и ГК Внешэкономбанк, являющиеся некоммерческими организациями, а также Центральный Банк РФ. Также в список компаний включены доли субъектов РФ и муниципальных органов власти.

Для оценки участия государства в структуре капитала компании вводится показатель «Эффективная доля государства» — это часть голосующих акций эмитента, которая находится в прямом или косвенном владении государственных структур. [4]

Московская биржа выделила отдельный индекс для компании с государственным участием — MOEX SCI. В основе индекса на 2018 г. лежат 16 акций: АЛРОСА, Ростелеком, Газпром, Россети, ВТБ, РусГидро, Роснефть, ФСК ЕЭС, Татнефть, Транснефть, Интер РАО, Башнефть, Аэрофлот, Сбербанк и НМТП.

Литература:

1. Вишневецкая Н. С. Лучшая практика корпоративного управления на государственных предприятиях: европейский подход [Текст] / Н. С. Вишневецкая // Акционерное общество: вопросы корпоративного управления. — 2009. — № 12.
2. Федеральное агентство по управлению государственным имуществом [электронный ресурс]. URL: <http://www.rosim.ru/about/reports/statistics>.
3. Российская Бизнес-газета — Бизнес и власть № 803 (21) [электронный ресурс]. URL: <http://www.rg.ru/2011/06/28/biznes.html>.
4. ООО «Компания БКС» [электронный ресурс]. URL: <https://bcs.ru/>.

Современные методики оценки дебиторской задолженности в организациях

Малахова Дария Евгеньевна, студент магистратуры
 Московский гуманитарный университет

Содержание статьи описывает этапы оценки дебиторской задолженности и применение различных методик, по оценке дебиторской задолженности. Описывает краткую характеристику сущности и анализ возможности практического применения методик основных выводов по результатам анализа существующих методик оценки дебиторской задолженности.

Ключевые слова: оценка, методика, дебиторская задолженность, рыночная стоимость, финансовое состояние дебитора, дата оценки.

Оценка дебиторской задолженности (ДЗ) — процесс, для осуществления которого необходимы специальные навыки и знания. Если оценка производится не для внутренних управленческих целей (обычно для этого привлекаются специалисты фирмы), а для иных целей (оценки бизнеса и др.), выполнением такой оценки занимаются профессиональные оценщики [1].

Проведем анализ существующего методического обеспечения оценки ДЗ.

Процесс оценки ДЗ включает следующие этапы:

- подготовительный — вся совокупность ДЗ по данным баланса и учетной аналитике подразделяется на группы:
 - по сроку (краткосрочную и долгосрочную);
 - по виду (отсроченная, просроченная и безнадежная);

- по согласованности сумм ДЗ с контрагентом (согласованная, частично

- согласованная и несогласованная);

- по результатам работы с ДЗ (урегулированная и неурегулированная);

- по иным критериям (ликвидности ДЗ и др.);

- документально-проверочный — необходимо собрать максимально полный комплект документов по каждому дебитору и провести контроль учетной стоимости ДЗ:

- поднять договоры с контрагентами, накладные, акты, платежки и др.;

- приложить согласованные акты сверок на последнюю отчетную дату;

— проконтролировать соответствие данных бухучета данным первичных документов;

— сформировать оборотно-сальдовые ведомости по счетам учета ДЗ на дату оценки.

- аналитический — исследование платежеспособности дебиторов и сбор иной информации, необходимой для проведения оценки;

- оценочный — для осуществления оценки ДЗ могут использоваться различные подходы, например:

- доходный — метод дисконтирования с корректировкой дебиторской задолженности по безрисковой ставке дисконтирования, или корректировкой ставки дисконтирования к номинальной величине задолженности;

- рыночный — с помощью него рассчитывается рыночная стоимость прав требования ДЗ;

- статистический — применим для оценки ДЗ, на которую обращено взыскание в порядке исполнительного производства, и основан на использовании статистического анализа минимальных цен ДЗ при ее вынужденной продаже на торгах;

- иные методы (коэффициентная методика и др.);

- заключительный — согласование результатов и корректировка балансовых статей

Для оценки могут применяться разные методы, например,

- массовый — стоимость ДЗ рассчитывается как у беспроцентных финансовых вложений со сроком возврата, равным периоду ее оборота;

- с применением расчетной формулы стоимости вложений в банковские депозиты (приняв нулевой фактическую процентную ставку по финансовому вложению с периодом возврата, рассчитываемому как отношение среднегодового показателя ДЗ к выручке за год);

- метод исключения дебиторской задолженности должников-банкротов — в этом случае для расчета текущей стоимости ДЗ необходимо:

- оценить вероятность возврата ДЗ — для этого проводится анализ платежеспособности дебиторов;

- выявить контрагентов, не способных расплатиться по своим обязательствам (контрагенты-банкроты);

- принять рыночную стоимость ДЗ вышеуказанных дебиторов равной 0;

- скорректировать общий объем ДЗ [3, с.126].

Приведем краткую характеристику сущности и анализ возможности практического применения указанных методик. Последовательность их анализа соответствует усложнению используемого экономико-математического аппарата.

1. Коэффициентная методика [2] — представляет собой совокупность различных вариантов расчета, в основу которых положено следующее выражение:

$$C = C_6 \times k_0, \quad (1.1)$$

где C — рыночная стоимость ДЗ, ден. ед.;

C_6 — балансовая стоимость ДЗ, ден. ед.;

k_0 — коэффициент обесценивания, доли ед.

Очевидным недостатком методики является то, что указанные нормативно-статистические коэффициенты не имеют достаточной связи с характеристиками конкретной ДЗ и состоянием рынка. В данном случае под характеристиками ДЗ, прежде всего, понимаются такие, как график возврата, финансовое состояние дебитора и связанная с этим вероятность возврата ДЗ.

К кластеру коэффициентных методик относится методика Прудникова В.И., положительной особенностью которой является подробный качественный анализ ДЗ, а также классификация задолженности в зависимости от целей оценки и характеристик дебитора (отметим, что схожая классификация приводится и у Зимина В.С.) [1].

Элементы коэффициентного подхода использованы в положении Центрального Банка РФ при установлении «размера расчетного резерва в процентах от суммы основного долга по ссуде».

2. Методика Финансовой академии (указано наиболее распространенное в оценочном сообществе название данной методики) впервые была опубликована в работе Федотовой М., Малышева О., Раевой И. «Оценка рисков долговых обязательств на российских предприятиях» [4].

Она основана на умножении номинальной стоимости ДЗ на совокупность коэффициентов, характеризующих обесценение задолженности из-за действия различных факторов: финансового состояния дебитора, обеспечения задолженности, влияния деловой репутации дебитора, временной характеристики задолженности и прочих факторов (например, «перспективность региона предприятия-должника»). Поправка на временную характеристику задолженности имеет расчетное обоснование в виде дисконтирования по безрисковой ставке, остальные коэффициенты обосновываются экспертно: «должно быть принято допущение о том, каков верхний предел и с учетом этого выведена скидка ...». Расчеты выполняются по следующей формуле:

$$C = C_6 \times \varphi = C_6 \times \frac{1}{(1+i_6)^t} \times (k_1 \times d_1 + k_2 \times d_2 + \dots + k_j \times d_j), \quad (1.2)$$

где φ — кумулятивный коэффициент уменьшения, доли ед.;

i_6 — ставка дисконтирования, соответствующая безрисковым вложениям,

доли ед.;

k_{1-j} — коэффициенты, характеризующие обесценение задолженности по различным факторам, доли ед.;

d_{1-j} — веса коэффициентов k_{1-j} , доли ед.

К недостаткам модели следует отнести отсутствие полноценного методического обоснования структуры факторов, влияющих на стоимость ДЗ, а также коэффициентов и их весов. Таким образом, использование набора экспертных параметров приводит к утяжелению расчетной

модели относительно коэффициентной методики, при этом рост достоверности получаемых результатов сомнителен. [6, с.145].

3. Методика Национальной коллегии оценщиков рыночную стоимость ДЗ предлагает определять по всем трем подходам к оценке — таблица 1.

Таблица 1. Основные положения методики Национальной коллегии оценщиков

Подход к оценке	Предлагаемый способ расчета
Затратный	Умножение балансовой стоимости ДЗ на коэффициент, зависящий от периода просрочки задолженности. Пороговым значением периода просрочки является 4 месяца: при меньшем значении величина коэффициента принимается равной 1, при большей — 0 (нулю)
Сравнительный	Сравнение ДЗ с аналогичной задолженностью сопоставимых предприятий. В качестве сопоставимого предприятия рекомендуется брать кредиторов дебитора анализируемого предприятия, поскольку среди них больше потенциальных покупателей оцениваемой ДЗ.
Доходный	Предлагается обнуление дебиторской задолженности, если величина коэффициента восстановления платежеспособности меньше единицы. Величина данного коэффициента определяется как функция коэффициентов текущей ликвидности на начало и конец периода, а также его нормативного значения. Если величина коэффициента восстановления платежеспособности больше единицы — ДЗ дисконтируется по ставке рефинансирования, с учетом суммы начисленной пени. Период погашения определяется как сумма периода оборачиваемости кредиторской задолженности должника и времени, прошедшего с момента образования права требования до даты оценки. [7]

4. Методика Юдинцева С. П. основана на сценарном прогнозе и предназначена для ситуаций, когда собственник ДЗ еще не определился в своих намерениях по способу взыскания данной задолженности, то есть когда возможны альтернативные варианты развития событий (без инициирования арбитражных судов, инициирование конкурсного производства, инициирование внешнего управления, анализ в качестве колл-опциона).

К недостаткам данной методики следует отнести достаточно схематичное описание используемых оценочных процедур (по сути — простое дисконтирование без обоснования величины ставки дисконта и упоминание про «виртуальную» для российского рынка модель Блэка-Шоулза без анализа специфики применительно к конкретному виду объекта оценки). [7]

В качестве основных выводов по результатам анализа существующих методик оценки ДЗ отметим следующее:

1. Общепризнанная методика (совокупность методик) по оценке ДЗ отсутствует, что значительно затрудняет оценочную практику. Например, при экспертизе отчетов об оценке возникают ситуации, когда разные специалисты считают необходимым использовать для оценки конкретной ДЗ различные методики, результаты расчетов по которым существенно отличаются.

2. Значительная часть методик оперирует нормативными или неактуальными статистическими показателями, которые не позволяют учесть специфику конкретной ДЗ, а также рыночную конъюнктуру на дату оценки.

3. Подавляющее число методик использует экспертное мнение для обоснования существенных параметров расчета, при этом рекомендации по обоснованию и оформлению экспертного мнения для использования в реальных

отчетах об оценке отсутствуют. Это снижает практическую значимость таких методик.

4. Ранние методики отличались простотой экономико-математического аппарата и, по сути, сводились к дисконтированию денежных потоков. Последующие методики имеют более сложный аппарат, содержащий значительное число показателей, определяемых экспертно. Усложнение аппарата вместе с ростом количества экспертных оценок не привело к повышению точности и обоснованности расчетов, а лишь усилило субъективизм.

В качестве дополнительной проблемы отметим, что зачастую организация не располагает информацией, необходимой для реализации сложных расчетных моделей, поскольку, например, оценка ДЗ выполняется в рамках оценки бизнеса. Таким образом, в соответствии с законом Парето и принципом существенности (п.4 ФСО № 3), целесообразно (да и на практике невозможно) проводить глубокий анализ финансового состояния дебитора, анализ соответствующих сегментов рынка и выполнять аналогичные комплексные расчеты — например, анализ влияния деловой репутации дебитора на обесценивание ДЗ.

Проведенный анализ свидетельствует о потребности в консолидированном подходе к оценке ДЗ, построенном на анализе документов и информации, которые доступны в реальной оценочной практике.

В заключение отметим, что оценка дебиторской задолженности проводится с целью определения ее текущей рыночной стоимости на определенную дату. При проведении такой оценки могут использоваться разнообразные методы оценки дебиторской задолженности (доходный, затратный, дисконтирования и др.).

Эрзац-продукты всегда являются вынужденной заменой основного продукта в период его отсутствия или невозможности применения. В условиях недостатка информации применение описанной «эрзац-методики» может быть оправдано.

В то же время, при наличии достаточной и достоверной информации для проведения более точных и обоснованных расчетов, например, по сравнительному подходу к оценке, полезность предложенной модели снижается.

Литература:

1. Горшкова Н. В. Оценка состояния дебиторской и кредиторской задолженности / Горшкова Н. В., Хмелева О. В. — М.: 2018. — 136 с.
2. Коэффициентная методика оценки дебиторской задолженности [Электронный ресурс] // сайт ООО «Инновации Бизнес Консалтинг». URL: <http://www.inbico.ru/metodologiya/42?debitorskayazadolgnost/83?koefficientnaya%20metodikaocenkidebitorskoizadolgnosti.html>
3. Зимин В. С. Оценка дебиторской задолженности // Журнал «Московский оценщик» № 6 (19), декабрь 2015. — 35 с.
4. Методика Финансовой академии [Электронный ресурс] // сайт ООО «Инновации Бизнес Консалтинг». URL: <http://www.inbico.ru/metodologiya/42?debitorskayazadolgnost/82?2010?11?01?20?35?10.html>
5. Юдинцев С. П. Методика оценки дебиторской задолженности [Электронный ресурс] // сайт ООО «Инновации Бизнес Консалтинг». URL: <http://www.inbico.ru/metodologiya/42-debitorskayazadolgnost/84-ocenkadebitorskoizadolgnostimetodyoudinceva.html>
6. Федотова М., Малышев О., Раева И. Оценка рискованных долговых обязательств на российских предприятиях. — М.: Финансовая академия при Правительстве РФ, 2014. — 209 с.
7. Национальная коллегия оценщиков. Методика оценки дебиторской задолженности [Электронный ресурс] // сайт ООО «Инновации Бизнес Консалтинг». URL: <http://www.inbico.ru/metodologiya/42?debitorskayazadolgnost/81?metodikaocenkidebitorskoizadolgnostinko.htm>

Безопасность финансово-хозяйственной деятельности сельскохозяйственных организаций как фактор обеспечения их экономической безопасности

Мусаев Эльдар Эльчин оглы, студент магистратуры
Оренбургский государственный аграрный университет

Стоит ли говорить, ещё раз обсуждая те или иные результаты хозяйственной деятельности субъектов российской экономики, что экономика действует по строгим законам, что это — абсолютно замкнутая система, где любое действие порождает ряд действий в виду неразрывности экономических связей. Про экономику сказано много, большое количество ее терминов известно не только экономистам, финансистам и бухгалтерам, но людям, даже не интересующимся ею. Когда-то и слова такого не было.

Экономика зарождалась на улицах, в маленьких поселениях, постепенно обрастающими торговыми связями. Её появление было вызвано естественной необходимостью человека и общин обладать средствами существования — еда, вода, одежда, предметы быта, средства передвижения и многое другое, без чего не могла быть поддержана жизнь.

По мере развития человечества менялись условия жизни. В прошлое уходили не только образ жизни, нравы и интересы, но и структуры взаимодействия. Принцип «произведи — продай — купи» остался неизменен, од-

нако изменился сам подход. По мере образования государств, усложнения продукта, работ и услуг, совершенствования техники и технологий, резко увеличилось число факторов, способных нарушить отлаженную систему получения дохода.

В поисках путей противодействия этим факторам человечеству, путем долгих изысканий, удалось установить закономерности в сфере материально-денежных отношений. Ученые выдвигали теории, создавали учения, а практика либо доказывала их, либо безжалостно отвергала. Но со временем число «чёрных дыр» сократилось на столько, что пришло время заговорить о системе товарно-денежных отношений, царившей в мире столетиями в виде простейших товарно-денежных операций, как о научно-организованной, подчиненной единым правилам, структуре.

На сегодняшний день сложилось твердое мнение, что человечество выработало абсолютно устойчивый тип взаимодействия всех со всеми, назвав это экономикой, эко-

номическим пространством, рынком, где любое его состояние в каждый момент времени — логично сложившееся, вытекшее согласно действиям законов и механизмов рыночного регулирования. Убытки и прибыли возникают в результате ошибочности действий руководителей, либо в виду того, что так сложилась обстановка и с этим нельзя было что-то сделать.

Естественное желание обладать благами переросло в появление сложной системы, функционирующей в рамках строгих границ. Этот процесс протекал последовательно, а потому он исторически сложившийся.

Прогресс теории и практики создал ситуацию, когда, чтобы вести эффективную экономическую деятельность, необходимо руководствоваться не только заботами о конкурентах, о выплате государству налогов и учете потребностей рынка, но гораздо более широком круге факторов. В оценке эффективности проводимой предприятием политики большое значение уделяется определению рисков и уровня подготовленности к ним. Природа риска заключается в возможности возникновения убытков или недополучения прибыли по сравнению с прогнозом. Так как деньги, являясь абсолютным и всеобщим эквивалентом стоимости, выражают результат финансово-хозяйственной деятельности, определяют степень важности угроз и являются поэтому основным элементом оценки, можно утверждать, что абсолютно все имеет свою ценность и, в конечном итоге, выражается в деньгах.

Осознание возможности предвидения рисков последствий (предотвращения ущерба) в силу научной обоснованности существующих экономических закономерностей, привело участников рынка к поиску путей защиты своей деятельности, налаживанию системы экономической безопасности.

Однако экономическая безопасность — это не только экономические показатели, но и условия, факторы, принимаемые решения. Отчетливо видится, что достижение такого состояния, когда экономические показатели демонстрируют рост, все факторы учтены, а условия соблюдены, возможно только благодаря учету достижений экономиче-

ской науки, призывающей во главу угла ставить эффективное применение накопленного опыта, беря во внимание неустойчивость экономического пространства.

Первое, что постиг человек — что все имеет свою ценность. Она возрастает там, где её не хватает, и понижается, когда она в избытке. Бартерный обмен был заменен на более удобный — денежный. Все стало измеряться одной единицей. С тех пор экономическая безопасность в экономическом пространстве означает стабильность существования. Другими словами — то состояние, когда действия внутри системы и за её пределами не способны нанести существенный вред её деятельности. В связи с этим, экономическая безопасность зависит от любой другой безопасности.

Разные виды безопасности предполагают наличие угроз. Такими угрозами могут являться:

- отсталость производства (моральный и физический износ оборудования, техники и технологий);
- низкая квалификация персонала;
- отсутствие внутрихозяйственной культуры поведения и ухудшение внутрифирменного общения;
- разрыв связей между производственными отделами, подразделениями, с поставщиками и заказчиками;
- неспособность адекватного реагирования на изменения рынка;
- ошибки в выборе стратегии развития;
- нарушение в связи с отсутствием или плохой организации получения информации об изменениях требований ведения налогового и финансового учета;
- потеря потребителей, доли рынка;
- ухудшение имиджа, репутации;
- снижение качества продукции, работ, услуг;
- нерациональное использование дохода, прибыли;
- неэффективное распределение ресурсов и др.

В связи с этим говорят о: ресурсной безопасности, безопасности логистической, кадровой, информационной, правовой, структурной, социальной защищенности, репутационной безопасности и безопасности качества продукции, работ, услуг [2, с 456].



Рис. 1. Элементы системы экономической безопасности предприятия

Учет всех рисков, четкое осознание возможных негативных явлений, способствуют организации системы критериев, соответствие которым говорило бы о высоком уровне экономической защищённости объекта экономической деятельности. Такие критерии предполагают признак или систему признаков, на основе которых делается заключение об уровне экономической безопасности предприятия.

Таковыми критериями могут быть:

- темп прироста прибыли заметно выше темпа увеличения затрат на производство;
- отсутствие нарушений в ходе банковской проверки и камеральной проверки налоговыми органами;
- кредиты обеспечены средствами покрытия в полной мере без угрозы применения штрафных санкций через суд (безупречная кредитная история);
- размер получаемой прибыли может влиять на расширение производства;
- наличие постоянных потребителей, а также заключение новых договоров купли-продажи с новыми заказчиками на будущий период;
- обеспеченность персоналом на уровне «полная»;
- применение технологий производства и использование техники, отвечающих требованиям качества и времени;
- эффективное функционирование логистической цепочки. На предприятии созданы условия для выполнения всего комплекса работ по: полному сбору продукции, её переработке, хранения и транспортировке. Налажена связь между цехами и производственными подразделениями, а также отделами;
- отсутствуют нарушения норм санитарной гигиены в цехах, фермах, складах и т. д.;
- действия работников руководящего отдела, а также действия директора или собрания директоров продуманы, реализуемая стратегия развития эффективна, коллектив сплочен.

Выделение критериев как ориентира достижения экономической безопасности подразумевает ряд вопросов о бу-

дущем перестроении всего хода производственной деятельности на пути к экономической защищенности. Одним из главных моментов здесь является вопрос о том, за счет чего предлагается достижение этих критериев. На примере сельского хозяйства сегодня известны следующие способы:

1. За счет построения оптимальной организационной структуры для данного типа организации (фирмы, общества, объединения и т. д.), с четким распределением функций;
2. Выверенного подбора кадров;
3. Грамотного планирования производства исходя из имеющихся ресурсов (денежных средств, техники, персонала и т. д.), потребностей рынка и выбранной стратегии;
4. Контроля качества производимой продукции, работ, услуг, состояния техники, оборудования и сооружений, ведения документации.

Когда все условия соблюдены, предприятию стоит задуматься об укреплении экономической безопасности. Все усилия по созданию оптимальной организационной структуры, подбору кадров, контролю качества, следованию критериям экономической безопасности в этом случае направлены на увеличение прибыли и минимизацию затрат. Два условия, через которые выражается эффективность описанных выше мер.

Суть ведения сельского хозяйства та же, что и в других отраслях экономики — распределять имеющиеся ограниченные ресурсы на создание продукта, работ, услуг и в дальнейшем их реализовать (удовлетворять потребности потребителя).

Однако распределение сельскохозяйственного производства на территории нашей страны неоднородно. Им нельзя заниматься в любой ее части ввиду присутствия особых негативных факторов — природного, биологического, сезонности. А для крупных предприятий важным условием является необходимость укрупнения производства из года в год, в связи с ростом доли постоянных затрат.

В нижеприведенной схеме отмечается состав производителей смежных отраслей, от которых сильно зависит объем сельскохозяйственного производства [4, с 327].

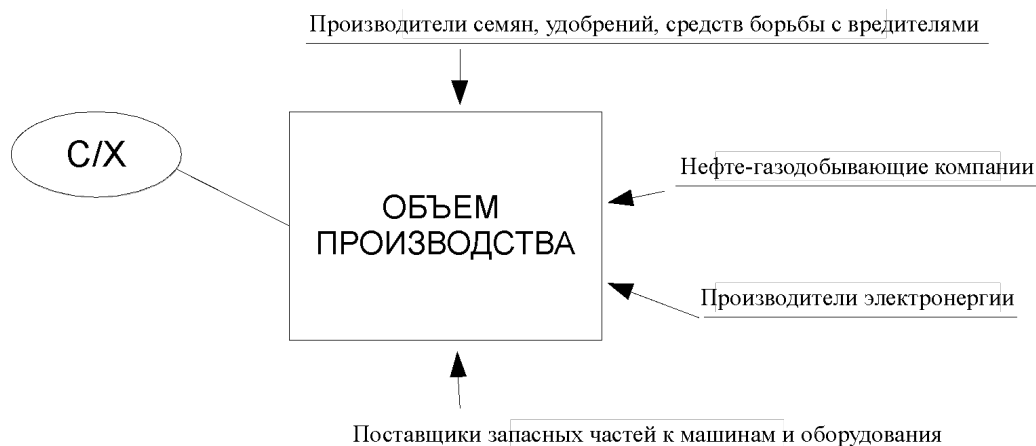


Рис. 2. Структура влияния сторонних производств на с/х

Есть вещи, при любой стоимости которых от них невозможно отказаться. Приведенные в схеме производители производят тот продукт, который имеет постоянный спрос в сельском хозяйстве, будь то топливо, горюче-смазочные материалы, запасные части, газ, электроэнергия, ставка налога, затраты на ремонт и обслуживание и др.

В противоположность первой выступает вторая схема, наглядно демонстрирующая разность в определении значимости потребностей производителей одних отраслей в продукции других [3, с 116].

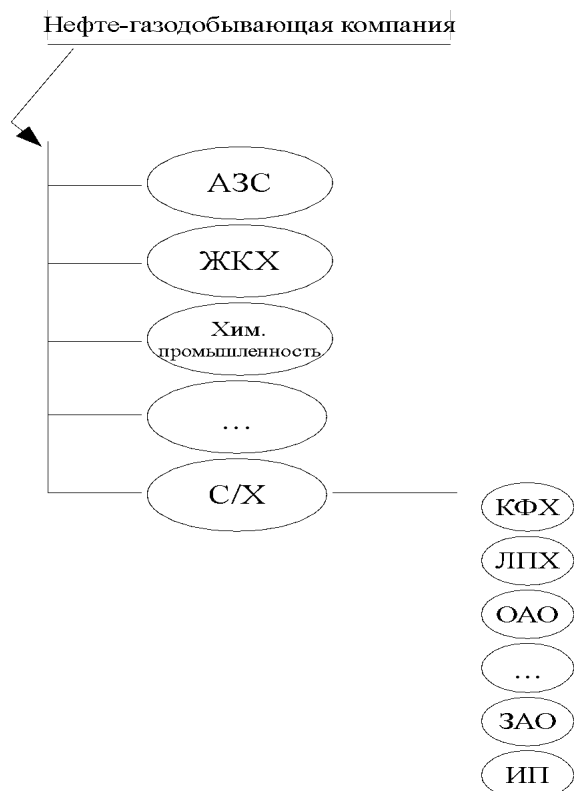


Рис. 3. Сельское хозяйство в системе приоритетов сторонней организации

Видно, что сельскохозяйственное предприятие может повлиять на свое производство через изменение одних элементов затрат:

- упрощение логистической цепочки — расположение на своей территории АЗС, складов запасных частей и материалов, пилорамы и плотницкой;
- внедрение новых технологий — технологии обработки, сеяния, сбора, переработки, удобрения;
- использование элитных семян, современной техники и др.

Но повлиять на элементы внешней системы не в силах. Сложившаяся ситуация заставляет всех без исключения производителей искать пути к снижению негативного воздействия постоянных затрат на получаемый доход через повышение их эффективности.

В связи с этим все усилия направляются на снижение себестоимости продукции, увеличение объема производства и организацию оптимальной структуры приводимых затрат.

Перед тем, как определить основные моменты по снижению себестоимости продукции, всю продукцию сельского хозяйства следует разделить на продукцию животноводства и растениеводства. Основной догмой ведения сельского хозяйства является утверждение о целесообразности хозяйственной деятельности, сочетающей в себе как занятие животноводческим производством, так и растениеводством одновременно. В этом утверждении учитывается как фактор сезонности (невозможно обрабатывать поля зимой), так и признание более эффективным производство собственных кормов.

Основными составляющими животноводства являются производство молока и мяса. Снижение себестоимости производства молока достигается:

- благодаря внедрению автоматизированной системы доения, хранения, переработки и отгрузки;
- снижение в виду этого штата доярок;
- ввод дополнительных мощностей — закупка молока у населения;
- увеличение надоев на исходное количество голов;
- оптимизация рациона питания;
- ветеринарный контроль за состоянием здоровья коров и качества молока и др.

Себестоимость мясного производства возможно сократить благодаря улучшению кормовой базы, рациона питания, понижению затрат труда скотников, разведения племенного стада коров мясного направления.

Основным решением сокращения себестоимости продукции растениеводства является повышение её урожайности. Урожайность культур по итогам планового года определяет, каким будет финансовый результат. Сто процентов итога деятельности предприятия в данной отрасли зависит от того объема, что взрастит земля. Именно потому они вынуждены тратить не малые деньги на подготовку и обработку полей к будущему периоду (удобрение, мелиорация, четкое следование плана севооборота и др.).

Подготовка почв к севу и дальнейшее применение комплекса мер по выращиванию сельскохозяйственных культур (в том числе использование семян высокого класса с учетом их жизнестойкости), направлено на создание условий сведения к минимуму возможных негативных климатических явлений — засуха или сухостой, чрезмерные осадки, ветры, вредители и т. д.

Кроме рассмотренных мер повышения урожайности важное место отводится опыту и квалификации главного агронома и его заместителей, состоянию автопарка и наличию в нем агрегатов и механизмов, необходимых для использования во всей цепочке производства от подготовки почв до сбора урожая. Так, от главного инженера зависит бесперебойность работы техники, это и своевременный ремонт, и наличие на складе необходимых комплектующих деталей, обеспеченность горючим топливом и смазочными материалами и др.

Как отмечалось ранее, в сельском хозяйстве также, как и в любой другой отрасли, персонал должен обладать

необходимой квалификации. Однако есть ли в большинстве сельхозорганизациях отдел, отвечающий за экономическую безопасность? И кто должен в него входить?

Из представленной ниже схемы организации бухгалтерского отдела можно отметить, что, хоть его сотруд-

ники и являются неотъемлемой частью управляющего звена, ответственного за принятие основных управленческих решений, они, все же, не образуют отдел, чьей функцией может выступать обеспечение экономической безопасности [1, с 36].

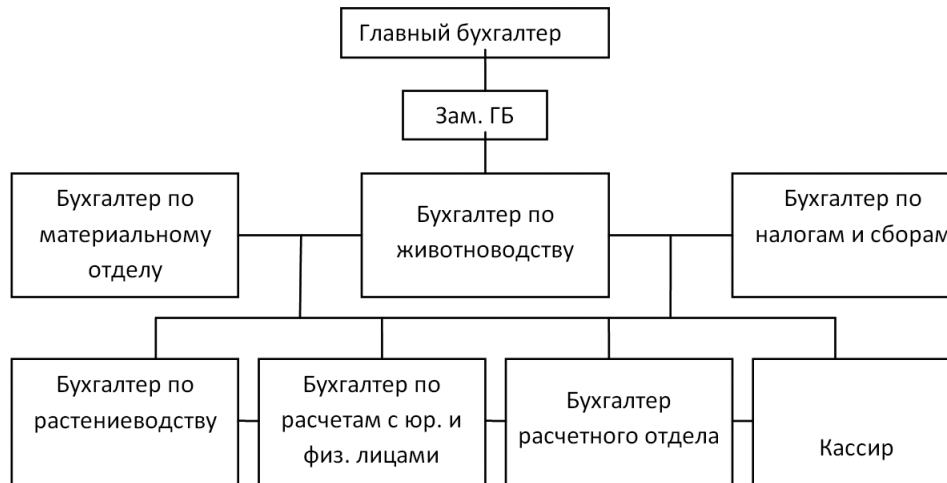


Рис. 4. Организационная структура бухгалтерского отдела

В сельском хозяйстве функцию планирования берут на себя директор, главный экономист, главный агроном, главный инженер, главный зоотехник, главный бухгалтер и прораб.

В процессе обсуждения они согласуют будущие объемы производства, исходя из затрат отчетного года, объема прибыли, отчета отдела главного инженера о готовности техники на будущий период, расчетах главного экономиста о необходимых капитальных вложениях, существующих объемах заказов, расчетах дополнительных потребностей рынка, размера долговой нагрузки, динамики цен на основную продукцию.

При детальном изучении имеющихся организаций сельского хозяйства можно выделить не отдельный орган в их составе, занимающийся вопросами экономической безопасности, но взаимодействие в рамках существующей организационной структуры главных специалистов.

В целом, видится актуальным выделить несколько основных вопросов, которыми можно руководствоваться при подходе к обеспечению экономической безопасности предприятий, это: на сколько правильно построена организационная структура; на сколько квалифицированный подобран персонал; обозначение рисков и определение критериев ЭБ; анализ динамики развития организации — на сколько эффективно управление.

Литература:

1. Мухина Е. Р. Характеристика определений учетной политики для целей управленческого учета // Гуманитарные научные исследования. — 2015. — № 8. — С 36–37. — URL: <http://human.snauka.ru/2015/08/12344> (дата обращения: 15.12.2018).
2. Петухов Р. Н. Обеспечение безопасности на промышленных предприятиях // Молодой ученый. — 2016. — № 1. — С. 455–458. — URL <https://moluch.ru/archive/105/24979/> (дата обращения: 15.12.2018).
3. Погорелова К. П. Экономические проблемы сельского хозяйства в современной России // Евразийский Научный Журнал. — 2018. — № 5. — С. 116–119. — URL <http://journalpro.ru/articles/ekonomicheskie-problemy-selskogo-khozyaystva-v-sovremennoy-rossii/> (дата обращения: 15.12.2018).
4. Пробин П. С. Экономика современного сельского хозяйства // Экономика и менеджмент инновационных технологий. — 2017. — № 3. С. 322–329. — URL: <http://ekonomika.snauka.ru/2017/03/14536/> (дата обращения: 15.12.2018).

Особенности конкуренции на российском рынке банковских услуг

Осиповская Анна Валерьевна, кандидат экономических наук, доцент
Российский государственный гуманитарный университет (г. Москва)

Конкуренция — необходимый элемент рыночных отношений, выступающая движущей силой развития рынка и его участников. Существует множество определений конкуренции, которые сводятся в основном к соперничеству (борьбе) между участниками рынка за лучшие условия производства и реализации продукции. Являясь разновидностью рыночной конкуренции, банковская конкуренция обладает рядом специфических черт:

- конкуренция разворачивается не только между банками, но и небанковскими финансовыми институтами и нефинансовыми организациями;
- конкурентное пространство включает в себя множество рынков, на одних банки выступают в качестве продавцов, на других — в качестве покупателей. Рынок банковских услуг не является единым пространством, а представлен различными сегментами.

Современные коммерческие банки функционируют практически во всех рыночных секторах, в связи с чем сфера конкуренции очень обширна. В целом банковская конкуренция осуществляется на трех уровнях.

Первый уровень или основной, эта непосредственно конкуренция между коммерческими банками.

Второй уровень — это конкуренция между банками и небанковскими кредитными организациями. В последние годы на финансовом рынке важную роль стали играть специализированные небанковские кредитно-финансовые институты. К ним можно отнести страховые компании, пенсионные фонды, инвестиционные и финансовые компании, хедж-фонды, кредитные союзы, кредитные кооперативы и др.

Третий уровень — это конкуренция между банками и нефинансовыми организациями. В настоящее время все более заметную роль начинают играть новые технологичные компании ФинТех, предоставляющие услуги, которые традиционно являлись банковскими.

Начнем исследование с первого уровня, т.е. межбанковской конкуренции.

Обратимся к институциональным характеристикам банковского сектора. На начало 2018 года численность действующих кредитных организаций составила 508 единиц, сократившись за 9 лет на 550 организаций. Следует отметить, что тенденция сокращения числа банков (большинство кредитных организаций — это банковские кредитные организации) начала формироваться давно, но заметно активизировалась с 2014 года. Основная причина сокращения численности банков — отзывы лицензий Банком России.

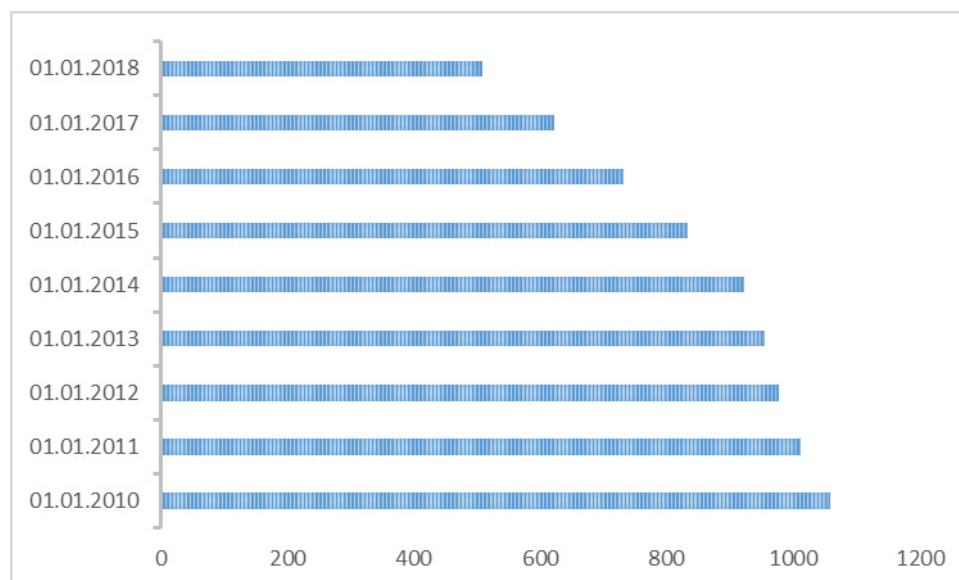


Рис.1. Динамика численности кредитных организаций [1]

Таким образом, можем констатировать сокращение участников рынка. Как уменьшение числа участников рынка влияет на конкуренцию? Если численность участников небольшая, то их сокращение может привести к изменению интенсивности конкуренции. На банковском рынке число участников достаточно большое и их сокра-

щение на состояние конкуренции существенного влияния не оказывает.

Большое распространение для оценки интенсивности конкуренции получил подход на основе оценки распределения рыночных долей конкурентов. Для оценки характера распределения рыночных долей используют показатель

рыночной концентрации. Чем выше показатель, тем выше монополизация рынка и ниже интенсивность конкуренции. Показатель рассчитывается для 3, 6, 10, 20, 50 и 100 участников рынка. Наибольшее распространение получил расчет для 4-х лидеров рынка. Рассчитаем коэффициент концентрации по формуле:

$$CR = \sum_{i=1}^n Di,$$

где: D — доля рынка;
n — количество фирм, для которых рассчитывается показатель.

Рассчитаем коэффициент концентрации для банковского рынка по объему активов.

Таблица 1. Доли лидеров рынка по величине активов, %¹

Банк	2015 год	2016 год	2017 год
ПАО Сбербанк	28,7	28,6	28,9
Банк ВТБ (ПАО)	11,6	12,2	11,8
Банк ГПБ (АО)	6,4	6,6	6,8
ПАО Банк «ФК Открытие»	3,7		
ВТБ 24 (ПАО)	(5 место)	4	4,5

CR 2015 г. = 50,4 %

CR 2016 г. = 51,4 %

CR 2017 г. = 52 %

Полученные результаты свидетельствуют о достаточно высокой концентрации рынка. При показателе, превышающем 75 % в США, рынок рассматривался как объект монопольной практики. Прослеживается тенденция к увеличению этого показателя. Таким образом, можем сделать вывод о невысокой интенсивности конкуренции.

Недостатком коэффициента концентрации является то, что он не учитывает варианты распределения долей. Доли могут быть приблизительно одинаковые, либо между конкурентами может быть существенный разрыв. Исходя из многолетних наблюдений, выделяют критическую пропорцию долей двух независимых конкурентов, когда стремление к изменению своей доли рынка сходит на нет, определяемую как два к одному и более. Отсутствие резкой разницы значений рыночных долей значительно повышает активность конкурирующих организаций. Наибольшая интенсивность конкуренции наблюдается при примерном равенстве долей [5].

На российском рынке доля лидера — Сбербанка — в 2,5 раза выше доли ближайшего конкурента банка ВТБ и уже в 17 раз превышает долю банка ПАО «Промсвязьбанк», замыкающего десятку крупнейших банков по величине активов.

Более точно оценить интенсивность конкуренции позволяет коэффициент Херфиндаля — Хиршмана. Чем выше значение, тем ближе рынок к монополии и тем ниже ин-

тенсивность конкуренции. По значениям индекса Херфиндаля — Хиршмана выделяют три типа рынка:

- высококонцентрированные при $1800 < HHI < 10000$
- умеренно концентрированные при $1000 < HHI < 1800$
- низко концентрированные при $HHI < 1000$.

Рассчитывается индекс как сумма квадратов долей участников рынка. Недостатком индекса является сложность его расчета при большом количестве конкурентов. Рассчитаем коэффициент также для 4-х лидеров рынка и попробуем проанализировать получившееся значение.

HHI 2015 = 1012,9

HHI 2016 = 1025,36

HHI 2017 = 1040,94

Данные показывают, что рынок является умеренно концентрированным. Полученные значения не позволяют нам сделать однозначные выводы, так как расчет производился для 4-х участников рынка. Попробуем определить значение для рынка в целом. Расчет проведем по данным за 2017 год.

Квадрат долей банков, занимающих по величине активов 5–15 места составляет 56,53. У остальных участников доля рынка (исходя из величины активов) составляет менее 1 % [4]. Таким образом, сумма квадратов долей всех участников рынка будет менее 1800, т. е. в целом рынок является также умеренно концентрированным.

Как мы уже отмечали, банковская конкуренция развивается на отдельных рынках, поэтому целесообразно оценить ее состояние на отдельных сегментах рынка банковских услуг. Для анализа были выбраны рынки вкладов и розничного кредитования. Доли 4-х лидеров рынка по объемам вкладов представлены в таблице 2.

Таблица 2. Доли 4-х банков-лидеров по вкладам физических лиц в 2015–2017 гг., %

Банк	2015 год	2016 год	2017 год
ПАО Сбербанк	46,6	45,7	46,7
ВТБ-24 (ПАО)	6,9	6,9	7,9
Банк ГПБ (АО)	2,1	2,1	2,2
АО «АЛЬФА-БАНК»	1,9	2,0	2,2

Лидером на рынке вкладов является Сбербанк с долей более 45 %. Ближайший конкурент — ВТБ 24 занимает долю около 8 %. Доля следующих ближайших конкурентов составляет около 2-х процентов рынка.

Рассчитаем коэффициент концентрации для 4-х участников.

CR 2015 г. = 57,5 %

CR 2016 г. = 56,7 %

CR 2017 г. = 59 %

На основании полученных данных можем сделать вывод о достаточно высокой концентрации рынка. Соотношение долей двух ближайших конкурентов — Сбербанка и ВТБ-24 составляет 6 к 1, что снижает активность конкуренции.

Рассчитаем также индекс Херфиндаля — Хиршмана для этого сегмента рынка.

HHI 2015 = 2227,19

¹ Рассчитано автором на основании данных Банка России и РИА Рейтинг

НИИ 2016 = 2144,5
 НИИ 2017 = 2252,09

Значение индекса превышает 1800, что свидетельствует о том, что рынок является высококонцентрированным, следовательно, с низкой интенсивностью.

Сбербанк России выступает бесспорным лидером, доля которого почти в 5 раз превышает долю ближайшего конкурента. Таким образом, рынок вкладов является рынком с доминирующим банком.

Проанализируем конкуренцию на рынке розничного кредитования. В таблице 3 приведены доли 4-х лидеров рынка.

Таблица 3. Доли 4-х крупнейших банков на рынке розничного кредитования в 2015–2017 гг., %

Банк	2015 год	2016 год	2017 год
ПАО Сбербанк	32,0	32,7	33,5
ВТБ-24 (ПАО)	8,6	10,3	11,5
ПАО Росбанк	3,3	Хоум Кредит Банк (3,1)	2,9
АО «Россельхозбанк»	2,6	Русский Стандарт банк (2,5)	2,7

Лидирующие позиции в данном сегменте также занимает Сбербанк России, его доля составляла 32,0 в 2015 г. и 33,5% в 2017 г. Далее идет ВТБ-24 с долей в 8,6% в 2015 г. и 11,5% в 2017 г. Росбанк и Россельхозбанк заняли 3-е и 4-е места. В 2016 г. в четверке лидеров произошли изменения. Третье место занял ООО Хоум Кредит энд Финанс Банк с долей рынка 3,1%, 4-е место — Россельхозбанк с долей рынка 2,5%. Преимущество Сбербанка не столь значительное, как на рынке вкладов, но существенное.

Рассчитаем индекс концентрации для 4-х участников.

CR 2015 г. = 46,5%

CR 2016 г. = 48,6%

CR 2017 г. = 50,6%

Концентрация на рынке достаточно высокая, но ниже, чем на рынке вкладов. Существенно меньше и разрыв в соотношении долей двух ближайших конкурентов — 3 к 1, что позволяет сделать вывод о более активной конкуренции по сравнению с рынком вкладов.

Для оценки конкуренции рассчитаем индекс Херфиндаля — Хиршмана. Значение индекса за весь исследуемый период находится в интервале 1000–1800. На основе этого рынок оценивается как умеренно концентрированный.

Обобщая полученные данные, можно сделать следующие выводы. Рассматриваемые сегменты российского рынка банковских услуг являются соответственно высоко- и умеренно-концентрированными с наличием доминирующей фирмы. Наиболее концентрированный — рынок вкладов, что свидетельствует о менее интенсивной конкуренции на нем. На исследуемых сегментах доминирует Сбербанк, доля которого превышает 30%. Соотношение долей ближайших конкурентов превышает кри-

тическую пропорцию 2 к 1, способствующую активности конкурентной борьбы [5].

Второй уровень конкуренции — конкуренция банков с небанковскими финансовыми организациями или в терминологии, применяемой Банком России, некредитными финансовыми организациями. На разных сегментах рынка она разворачивается по-разному.

На кредитном рынке все активнее конкурируют с банками различные МФО. В 2017 году темпы прироста портфеля МФО ускорились и составили 28,0% (25,3% в предыдущем году) [1].

Объем предоставленных микрозаймов достиг 112,8 млрд руб. (88,1 млрд руб. — в 2016 году). Большая часть займов приходится на физические лица — 78,7%, причем почти треть — это микрозаймы «до зарплаты». Займы индивидуальным предпринимателям составили 11,1%, а юридическим лицам — 10,1%. При этом быстрее всего росла задолженность по основному долгу по микрозаймам, предоставленным физическим лицам, — на 33,1% за год. Прирост показателя по индивидуальным предпринимателям составил 6%, а по юридическим лицам за тот же период — 19,6% [1].

По объемам кредитов МФО пока не могут конкурировать с банками. По итогам 2017 года общая сумма предоставленных экономике и населению кредитов достигла 42366, 2 млрд руб. Но по темпам роста МФО обгоняют банки. Темпы прироста кредитов, предоставленных банками нефинансовым организациям, за 2017 год составили всего 0,2%, а населению 12,7% за тот же период [1]. Конкуренцию банкам микрофинансовые институты составляют на таких сегментах рынка как рынок потребительского кредитования и кредитования субъектов малого предпринимательства.

В 2017 году активизировалась и деятельность МФО по привлечению сбережений. За год сумма средств, предоставленных МФО физическими лицами увеличилась на 26,9%. Прирост же банковских вкладов населения за текущий год составил 7,4%. Приток средств физических лиц в МФО происходит на фоне снижения ставок по депозитам кредитных организаций. Средневзвешенная ставка по банковским депозитам физических лиц (до 1 года), кроме «до востребования», снизилась за 2017 г. на 1,2 п. п., до 6,1% [1].

Рынок переводов и платежей является очень неоднородным и высокосегментированным, что затрудняет оценку конкуренции. В проведенном Банком России исследовании конкуренции на финансовом рынке выделены следующие сегменты рынка, для каждого из которых характерны свои особенности: межбанковские переводы; переводы физических лиц со своих банковских счетов; переводы денежных средств без открытия банковского счета; переводы с использованием кредитных и дебетовых карт; переводы электронных денежных средств. В сегменте межбанковских переводов и переводов физических лиц со своих банковских счетов доминирует Сбербанк с долей 78% и 88% соответственно. Сегмент переводов денежных средств без откры-

тия банковского счета представляет собой классическую олигополию с тремя лидерами — ПС «Золотая Корона», ПС «Вестерн Юнион» и ПС «CONTACT». В сегменте переводов электронных денежных средств конкуренцию банкам составляют ЭПС, которые в силу регуляторных требований зарегистрированы в форме небанковской кредитной организации или банка. Лидером является система «КИВИ» (КИВИ Банк (АО)) [2].

Следует отметить еще одну тенденцию. Развитие финансовых технологий привело к появлению новых моделей предоставления финансовых услуг: краудфандинг, краудинвестинг, робоэдвайзинг, равноправное (одноранговое) кредитование по модели peer-to-peer (P2P) и др. Финансовую услугу можно получить не в банке, а воспользовавшись, на-

пример, мобильным приложением. Появляются новые поставщики традиционно банковских услуг — ФинТех компании. В этих условиях банкиры считают неизбежной потерю доли рынка, которая по разным оценкам может составлять от 20 до 30% [3].

Подводя итог, хотелось бы остановиться на двух моментах.

Межбанковская конкуренция характеризуется средней интенсивностью и доминированием на различных сегментах одного банка — Сбербанка.

Огромное влияние на финансовый рынок оказывают современные технологии, цифровизация, ведущие к активизации конкуренции банков с новыми поставщиками финансовых услуг.

Литература:

1. Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации <http://www.cbr.ru>
2. Аналитический доклад Конкуренция на финансовом рынке http://www.cbr.ru/Content/Document/File/44303/20180607_report.pdf
3. Всемирный обзор сегмента FinTech 2016 PWC. <https://www.pwc.com/>
4. Крупнейшие банки России по активам http://riarating.ru/banks_rankings/20160128/630007654.html
5. Самойлов Г. О., Бочалов А. Г. Банковская конкуренция. — М.: Экзамен, 2002. — 256 с.

Управление конкурентоспособностью инновационных проектов в индустрии развлечений

Пипчук Софья Андреевна, студент

Национальный исследовательский Томский политехнический университет

В статье рассмотрена и проанализирована российская индустрия развлечений. Проведено исследование инновационных проектов, как основа развития отечественной и мировой индустрии развлечений. Исследуются тенденции управления конкурентоспособностью инновационных проектов в условиях российского рынка развлечений.

Ключевые слова: индустрия развлечений, рынок развлечений, инновации, инновационные проекты, управление конкурентоспособностью.

Keywords: entertainment, entertainment market, innovative project management, competitiveness.

1. Введение

Важность индустрии развлечений для общества трудно переоценить. Потребность в развлечениях, отдыхе и духовные потребности так же естественны для человека, как потребности в пище или в безопасности. Индустрия развлечений является важной частью экономики, так как создает рабочие места, способствует развитию высокотехнологичного производства, является привлекательной для инвестиций, тем самым способствуя экономическому развитию. Также от степени развития индустрии развлечений и направленности этого развития во многом зависит эмоциональное и физическое состояния населения.

Актуальность выбранной темы заключается в том, что в результате популяризации индустрии развлечений и роста ее экономической массы число компаний, зани-

мающихся организацией досуга, постоянно увеличивается. В связи с этим возникает вопрос о конкурентоспособности компаний. И единственным решением этой дилеммы является должное управление конкурентоспособностью инновационных проектов.

Объектом исследования является инновационный проект в индустрии развлечений.

Предмет исследования — задачи и инструменты управления конкурентоспособностью применительно к инновационным товарам в сфере развлечения.

Целью работы является анализ тенденций развития современного рынка развлечений и выявление методов управления конкурентоспособностью инновационных проектов.

Проблема исследования заключается в отсутствии определенной стратегии управления конкурентоспособностью,

которой руководитель мог бы следовать на разных этапах процесса создания и продвижения инноваций на рынок.

В процессе изучения теории конкурентоспособности инноваций было поставлено несколько задач: во-первых, выявить специфические особенности рынка развлечений, очертить проблемное поле сферы инноваций; во-вторых, систематизировать и уточнить задачи управления конкурентоспособностью в сфере развлечений и соотнести с ними новые методы, подходы и инструменты.

Исследование основано на совмещении процесса изучения отечественной и зарубежной литературы с наблюдением и эмпирическим анализом реального опыта.

Значимость данной работы заключается в том, что полученные результаты могут быть использованы в практической деятельности компаний для продвижения инноваций.

2. Определение задач и инструментов маркетинга инноваций

В литературе не существует единого определения рыночных субъектов, целью которых является создание условий для удовлетворения проявляемых интересов и духовных потребностей человека в развлечении. Наиболее точным является определение предложенное Н. С. Матюшенко. Индустрия отдыха и развлечений включает в себя организации и частных предпринимателей, которые способствуют отдыху человека (например, чтение книг, просмотр ТВ, создание произведений искусств и т. п.) и получение им ярких эмоций и праздничных впечатлений (например, спортивные зрелища, концерты, цирк и т. п.) [1]

В Российской экономике наиболее быстроразвивающимися отраслями Индустрии развлечений являются: интернет-услуги, киноиндустрия (производство и прокат фильмов), видеоигры, телевидение (в особенности платное). Развитие современной индустрии развлечений происходит в условиях рыночных отношений. Индустрия развлечений является одним из значительных и динамично развивающихся сегментов мировой экономики. По данным транснациональной аудиторской компании PricewaterhouseCoopers (PwC) «Всемирная индустрия развлечений и медиа: прогноз на 2014–2018 годы» мировые расходы на развлечения увеличатся с \$ 1,8 триллионов в 2013 году до \$ 2,5 триллионов в 2018 году. Российский рынок развлечений является крупным и динамично развивающимся рынком, что отражает общемировую тенденцию в данной сфере. В 2016 году рынок развлечений в России стал шестым крупнейшим рынком в регионе ЕМЕА (страны Европы, Ближнего Востока и Африки) и вырос почти до \$ 39 миллиардов. [2]

На динамику этого процесса большое влияние оказывает развитие новых современных технологий и внедрение инноваций, таких как цифровые и мобильные. Развивающиеся массмедийные технологии открыли новое магистральное направление просветительской деятельности, и это привело к распространению новых досуговых видов услуг (виртуальные выставки, интернет-конференции, музейные экспозиции, удаленный доступ к информа-

ции о культурных ценностях) и новых форм социально-культурной деятельности. [3]

Использование цифровых и мобильных технологий являются неотъемлемой частью деятельности успешных компаний рынка развлечений, открывая огромные перспективы для дальнейшего развития. Такое влияние развития технологий на данную сферу деятельности связано с желанием потребителя испытывать новые впечатления и ощущения. Характерной особенностью рынка культуры и развлечений является высокая конкуренция, которая не угасает даже при внедрении уникального товара и услуги. Это связано с тем, что похожие между собой потребности могут быть удовлетворены разными способами. Например, человек может выбирать между просмотром фильма online дома или походом в кинотеатр.

В современной экономике разработка и внедрение инноваций должны стать основой развития отечественной развлекательной индустрии. Продвижение на рынке новых услуг, строительство новых объектов в индустрии развлечений, и модернизация уже существующих, проведение крупных культурных событий — всё это можно расценивать как результат проектной деятельности. Поэтому конкурентная борьба за новые рынки сбыта и посетителей между рыночными субъектами развлекательной сферы происходит, в том числе и как борьба реализуемых ими проектов. В результате перед субъектами развлекательной индустрии встает проблема управления конкурентоспособностью уже на этапе проектирования нового объекта или продукта. Конкурентоспособность инновационного проекта — это динамическое свойство, которое характеризует его способность реализовываться в условиях рыночной конкуренции и отражает привлекательность проекта для потребителя и инвесторов, определяя степень его экономической эффективности. [4]

К тенденциям, характерным для управления конкурентоспособностью инновационных проектов относятся:

1. Укрупнение инновационных проектов.

В настоящее время ярко выражена тенденция управления конкурентоспособностью инновационных проектов через реализацию крупных проектов развлекательных объектов, которые предоставляют большой выбор разнообразных продуктов (товаров и услуг). Данные объекты представляют из себя альянс операторов, реализующих различные виды развлечений. Тенденция к укрупнению проектов проявляется в увеличении количества сетевых объектов и вытеснении с рынка не сетевых участников рынка. Примерами подобных сетевых проектов являются современные развлекательные центры (детские развлекательные центры, торгово-развлекательные центры, спортивные), парки развлечений, кинотеатры. [5]

2. Реализация интеграционных проектов, которые объединяют в себе как развлекательные, так и смежные направления деятельности.

Тенденция связана с тенденцией к глобализации и укрупнению проектов. Современные проекты в инду-

стрии развлечений зачастую помимо развлекательных товаров и услуг предоставляют так же продукты из смежных областей, не связанных напрямую с развлечением. В то же время, рыночные субъекты, не занятые напрямую в индустрии развлечений, включают в свои проекты развлекательный элемент для привлечения клиентов. За счет подобного сотрудничества в развлекательную индустрию интегрируются рыночные субъекты, ранее напрямую не связанные с ней.

Наглядными примерами могут служить:

- проекты современных торгово-развлекательных центров, в которых развлекательная зона обычно состоит из кинотеатра (являющегося якорным арендатором), зоны игровых автоматов, спортивных развлечений (боулинг, бильярд и т. д.), и предприятий общепита;
- проекты, интегрирующие образовательный процесс и развлечения. В качестве примера реализации подобных проектов можно привести детские развлекательные центры, где детей обучают посредством игры, проекты создания развивающих игр, проекты тематических ресторанов и музеев;
- проекты, объединяющие спорт и развлечение. В качестве примеров подобных проектов можно привести проекты создания боулинг-центров; спортивных арен; крытых катков, лыжных спусков и т. д.;
- проекты, объединяющие индустрию здоровья и красоты с развлечениями. [6]

3. Реализация тематических проектов.

В индустрии развлечений оригинальность зачастую является основой конкурентоспособности и помогает привлечь к проекту внимание инвесторов и потенциальных потребителей. Тематизация инновационного проекта позволяет потребителю сделать выбор в пользу того или иного товара, услуги или развлекательного объекта. Примером подобной тематизации проектов могут послужить различные клубы «по интересам», тематические музеи, парки аттракционов и детские развлекательные центры. [7]

4. Виртуализация проектов

Развитие виртуальных технологий оказывает значительное влияние на общество в целом и на культурно-развлекательную сферу в частности. Чтобы сегодня соответствовать запросам потребителя, создателям проекта в индустрии развлечений нужно «держать руку на пульсе» тенденций развития интернет и мультимедиа технологий. Современные проекты развлекательной индустрии трудно представить без виртуальной составляющей. Даже если инновационный проект не связан напрямую с виртуальными технологиями, размещение информации о проекте, возможность online заказать билеты, или приобрести товары и услуги, является важной частью маркетинговой составляющей конкурентоспособности проекта. Яркими примерами виртуализации инновационных проектов в индустрии развлечений является осуществление развлекательных интернет проектов, таких как интернет-телевидение, создание социальных

сетей, создание интернет ресурсов, посвященных различным культурным и развлекательным проектам и мероприятиям, применение компьютерной графики во время шоу-программ, создание компьютерных игр. [8]

5. Реализация проектов, ориентированных на слабо-развитые, но перспективные сегменты российского рынка развлечений.

На сегодняшний момент в российской индустрии развлечений можно наблюдать двоякую картину. С одной стороны, в столицах, а также в некоторых городах с населением в миллион человек рынок развлечений в традиционных сферах, таких как, например, киноиндустрия, приближается к своему насыщению. В регионах же ситуация иная. Развлекательная сфера там остается слабо развитой. Прежде всего, это касается небольших населенных пунктов с населением до 100 тыс. жителей. [9] Именно за счет продвижения в регионы в последние годы происходит расширение рынка развлечений. В условиях сложившейся картины на развлекательном рынке, его участники управляют конкурентоспособностью инновационных проектов путем географического перемещения места их реализации в регионы, пытаясь таким образом занять пока ещё не занятые конкурентами ниши на региональных рынках. Стоит отметить, что важной социальной задачей является осуществление в регионах инновационных развлекательных проектов. При этом даже в крупных городах следует признать неразвитость индустрии развлечений в ряде направлений. На начальной стадии развития находятся такие объекты развлечений и отдыха, как основанные на базе электронной техники комплексы аттракционов, тематические парки, кинотеатры для автомобилистов, автоматические кинотеатры, клубы здоровья, кафе клубного типа, гольф-клубы, трейлерные парки. В сравнении со странами Европы и США в России число аквапарков, кортов, бассейнов и центров горнолыжного спорта намного меньше. Слабо развит рынок услуг для полноценного семейного досуга, вместо них предлагаются упрощенные формы развлекательных центров. [10] Между тем реализация проектов в рамках данных слабо развитых направлений является еще одним способом добиться конкурентоспособности, т. к. в рамках данных направлений деятельности конкуренция менее агрессивная.

6. Ориентация качества реализации инновационных проектов на мировой уровень.

В плане качества предоставляемых услуг российская развлекательная индустрия в целом, в значительной степени отстает от развитых стран. Например, в некоторых российских городах нет ни одного развлекательного заведения, отвечающего международным стандартам качества. Такое положение дел обусловлено рядом негативных факторов, оказывающих влияние на сферу развлечений. [11] Прежде всего, это связано с техническим и технологическим отставанием российских организаций, занятых в данной сфере, а также с отсутствием квалифицированного управляющего персонала, понимающего специфику отрасли. Не маловажную роль для организаций сферы до-

суга также играет помещение, в котором оно оказывает свои услуги. Многие заведения развлекательного толка осуществляют свою деятельность в зданиях изначально не предназначенных для этого, например, на территории бывшего завода или склада. [12] Поэтому зачастую современные развлекательные заведения можно встретить только в недавно построенных бизнес и торговых центрах с заранее запланированной досуговой зоной. Кроме этого, понятие качества результата проекта в развлекательной индустрии является одним из важнейших для конкурентоспособности, т. к. индустрия развлечений «работает» непосредственно с эмоциями потребителя. Качество результата проекта напрямую влияет на степень удовлетворенности клиента. Именно поэтому в индустрии развлечений создатели и разработчики инновационных проектов начинают уделять внимание управлению качеством реализации проекта, начиная с разработки бизнес-плана и заканчивая проверкой результатов проекта. В условиях глобализации и открытости рынка современные проекты индустрии развлечений должны отвечать мировым требованиям к производству и сервису. Кроме того, управление качеством проекта предполагает его реализацию в срок и в рамках установленного бюджета, что снижает затраты на проект, позволяет достичь поставленных целей и увеличить инвестиционную привлекательность рыночного субъекта, реализующего проект. [13]

Литература:

1. Матюшенко Н. С. Организации индустрии отдыха и развлечений на туристско-рекреационных территориях. СПб.: Питер, 2013. — 205 с.
2. Стальная В. А. Индустрия развлечений в мировой экономике: современные тенденции и перспективы развития // Российский внешнеэкономический вестник, 2009. — № 2. С.17.
3. Аудиторская компания PricewaterhouseCoopers. Всемирный обзор индустрии развлечений и СМИ: прогноз на 2016–2020 годы [Электронный ресурс] // Интернет-газета. 21.10.2016. — Режим доступа: <https://www.pwc.ru/ru/publications/media-outlook.html> (дата обращения: 05.06.2018).
4. Друкер П. Бизнес и инновации. М.: Вильямс, 2007. — 432 с.
5. Бальжирова Т. Ж. Интернет как средство социальной коммуникации в условиях формирующегося в России информационного общества.: Дисс. канд соц. Наук. Улан-Уде, 2009. — 161 с.
6. Григорьева, Е. И. Сущность и основные виды социально-культурных технологий / Е. И. Григорьева // Социальные технологии в сфере культуры и досуга: материалы Всерос. науч. практ. конф. (нояб. 2001 г.). Тамбов: Изд-во Тамб. ун-та, 2001. — 372 с.
7. Набухотный А. Retailtainment — ключ к успеху торгового центра. // Объединения культурно-просветительной и культурно-творческой направленности: Культура, 2001. — С. 134–137.
8. Анита Элберс. Стратегия блокбастера. Уроки маркетинга от лидеров индустрии развлечений // ООО «Манн, Иванов и Фербер», 2015. — С. 15–17.
9. Понукалина О. В. Развлечения в контексте массовой культуры // Вопросы культурологии, 2010. — № 10. С. 84.
10. Криворотов В. В. Принципы и факторы построения системы показателей конкурентоспособности предприятия // Проблемы современной экономики. Евразийский международный научно-аналитический журнал, 2004. — № 1/2. С. 102–104.
11. Туманов К. М. Обеспечение конкурентоспособности предприятия: инновационный аспект. СПб: Изд-во Санкт-Петербургского гос. ун-та экономики и финансов, 2007. — 151 с.
12. Богалдин-Малых В. В. Бизнес-стратегии и операционный маркетинг на рынке услуг. М.: МПСИ, 2008. — 218 с.
13. Песоцкая Е. В. Маркетинг услуг. Учебное пособие. СПб.: Питер, 2010. — 160 с.
14. Под редакцией Бурменко Т. Д. Сфера услуг. Менеджмент. М.: КноРус, 2007. — 368 с.

5. Заключение

Основываясь на вышеизложенном материале, можно сделать выводы, что мировой рынок развлечений является ориентированным на использование высоких технологий и динамично развивающимся. Развитие отечественного сегмента данного рынка подстраивается под общемировой вектор развития. Большую актуальность в индустрии развлечений приобретает необходимость в реализации инновационных проектов, как единственного способа развития своей деятельности и конкурентных преимуществ. Все чаще борьба между игроками рынка осуществляется, как борьба реализуемых ими досуговых проектов. [14] Сделав анализ тенденций развития современного рынка развлечений, можно выдать заключение, что конкурентоспособность инновационного проекта зависит от возможности удивлять потребителя и заставлять его переживать новые ощущения и впечатления.

Достигнуть цель можно различными путями:

- предоставить уникальный развлекательный продукт;
- скомбинировать различные развлекательные продукты и/или их комплексное предоставление;
- реализовать продукт оригинальным способом и т. д.

При этом для того, чтобы инновационный проект был по-настоящему конкурентоспособным в процессе его реализации и эксплуатации, необходимо ориентироваться на международные стандарты качества.

Моделирование бизнес-процессов на автозаправочной станции (АЗС) с помощью программы Business Studio

Пихун Вадим Александрович, студент магистратуры
Гродненский государственный университет имени Янки Купалы (Беларусь)

Для одних руководителей «оптимизация» — это приказ, спущенный сверху, для других — острая необходимость, проект, от результата которого зависит дальнейшая судьба компании. Так или иначе, к анализу и оптимизации деятельности приступают топ-менеджеры компании или внешние консультанты. При этом их идеи и предложения по улучшению бизнеса могут быть кардинально противоположными. Понять, какая идея наиболее выигрышная — сложно. А проводить эксперименты на реальной компании — слишком дорого.

На автозаправочной станции можно выделить ряд таких бизнес-процессов, как:

- приём топлива;
- хранение топлива;
- продажа топлива;
- продажа сопутствующих товаров.

Для анализа, выберем бизнес-процесс — продажа топлива.

Построить правильную систему бизнеса, не экспериментируя над компанией и сотрудниками, можно используя методы «имитационное моделирование» и «функционально-стоимостной анализ» (ФСА) [2, с. 158].

Имитационное моделирование — метод исследования, позволяющий проанализировать систему, не изменяя её, так как изучаемая система заменяется имитируемой. Говоря об анализе деятельности компании, метод позволяет симитировать выполнение модели бизнес-процессов так, как оно происходило бы в действительности, и получить реальную оценку длительности каждого процесса [1, с. 158].

Для проведения функционально-стоимостного анализа выберем процесс обслуживания клиентов в час-пик, так как на АЗС наблюдается проблема очередей во время большей активности клиентов и это является актуальным вопросом. Чаще всего на АЗС для легковых автомобилей установлены и работают круглосуточно 4 колонки, 2 оператора и менеджер.

Для выполнения функционально-стоимостного анализа применим имитационное моделирование с помощью программы Business Studio. В системе Business Studio методы функционально-стоимостного анализа и имитационного моделирования используются параллельно. Функционально-стоимостной анализ необходим для расчёта стоимости процесса. Стоимость процесса рассчитывается путём переноса стоимости ресурсов на стоимость выполняемых шагов процесса. Задача имитационного моделирования — рассчитать длительность каждого шага процесса.

Этапы функционально-стоимостного анализа и имитационного моделирования включают:

- разработку модели процессов
- задание временных параметров конечных процессов
- задание параметров ресурсов, необходимых для выполнения этих процессов
- назначение ресурсов на процессы
- проведение имитации выполнения процессов

Итак, на первом этапе составим модель бизнес-процесса. Рассмотрим процесс распределения новых клиентов АЗС во время наибольшего потока потребителей за сутки (час-пик). Результат отражён на рисунке 1.

Далее задаём для каждой операции её свойства, ограничения и характеристики. Так как автор анализирует проблему очередей в час-пик, то операция «приехал клиент» задаётся с ограничением по времени. Час-пик для любой АЗС это промежуток времени с 17:00 до 18:30, так как наибольшее количество клиентов наблюдается во время отъезда работников близко расположенных предприятий домой после окончания рабочего дня. В час-пик клиенты могут подъезжать каждую минуту, данный параметр заносим в раздел свойств операции.

После приезда на АЗС клиент оценивает наличие свободных колонок и у него есть выбор: ждать или заправить машину на другой заправке без очереди. Если учесть фактор усталости, накопившейся за рабочий день и желание скорее добраться домой, то среднестатистический клиент будет ожидать около 10 минут. Возможность развития событий по этим двум сценариям учитывает функция XOR, воспользуемся ею. Далее есть два варианта действий: клиент соглашается на ожидание и успешно пользуется услугами АЗС, или клиент отказывается ждать и уезжает, что приводит к потере прибыли и ухудшению имиджа организации.

Задаём время выполнения каждой операции (рисунок 2):

Для анализа затрат на обслуживание клиента задаём перечень используемых ресурсов, необходимых для выполнения шагов процесса и их стоимость. Например, операцию по оплате бензина выполняет оператор. Задаём свойства данного субъекта, а именно время работы и ставку оплаты труда (рисунок 3).

Устанавливаем ограничение по количеству колонок и их пропускной способности. После успешного формирования требуемых условий и задания необходимых параметров, переходим к функции Business Studio- «имитация процесса». Данная функция позволяет симитировать процесс, не прибегая к экспериментам над компанией и её сотрудниками и при этом моделирует результат и пошаговое выполнение заданного бизнес-процесса (рисунок 4).

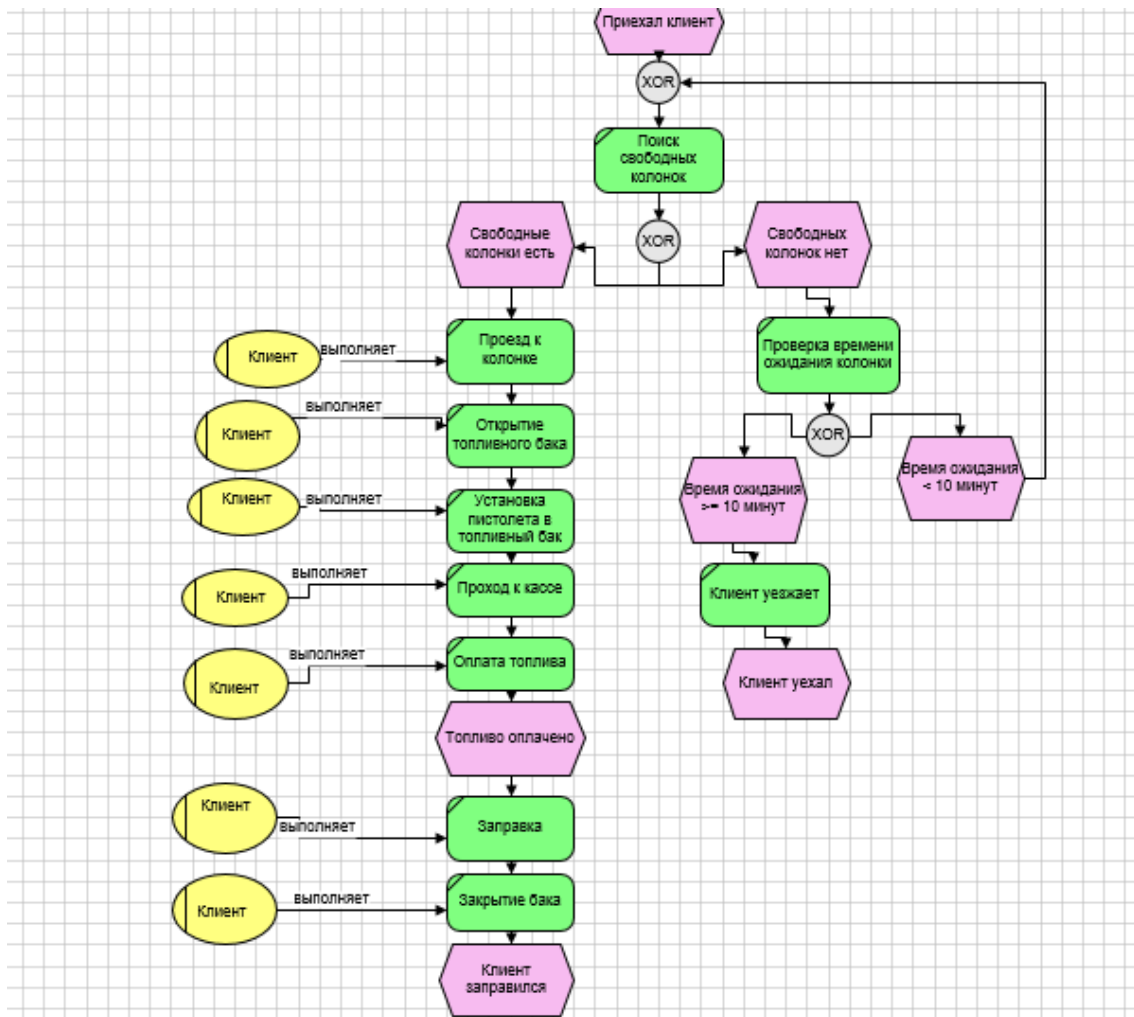


Рис. 1. Процесс распределения новых клиентов в час-пик

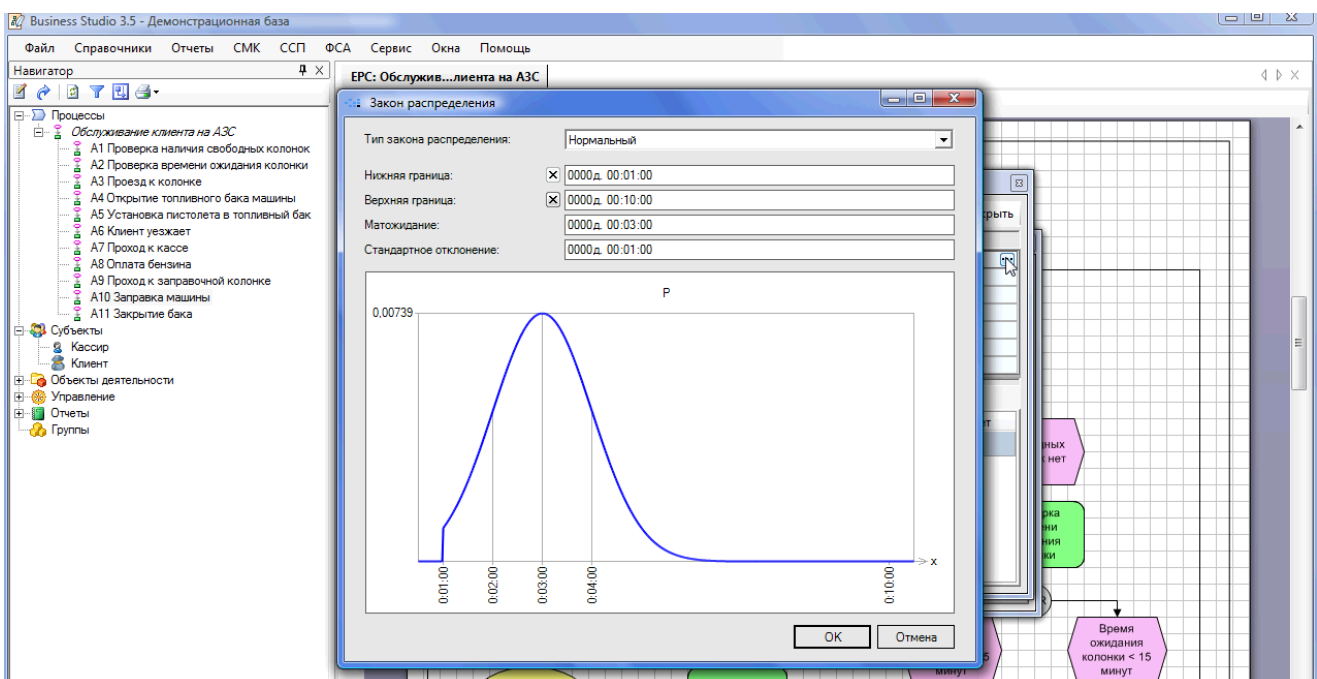


Рис. 2. Расчёт времени выполнения операций

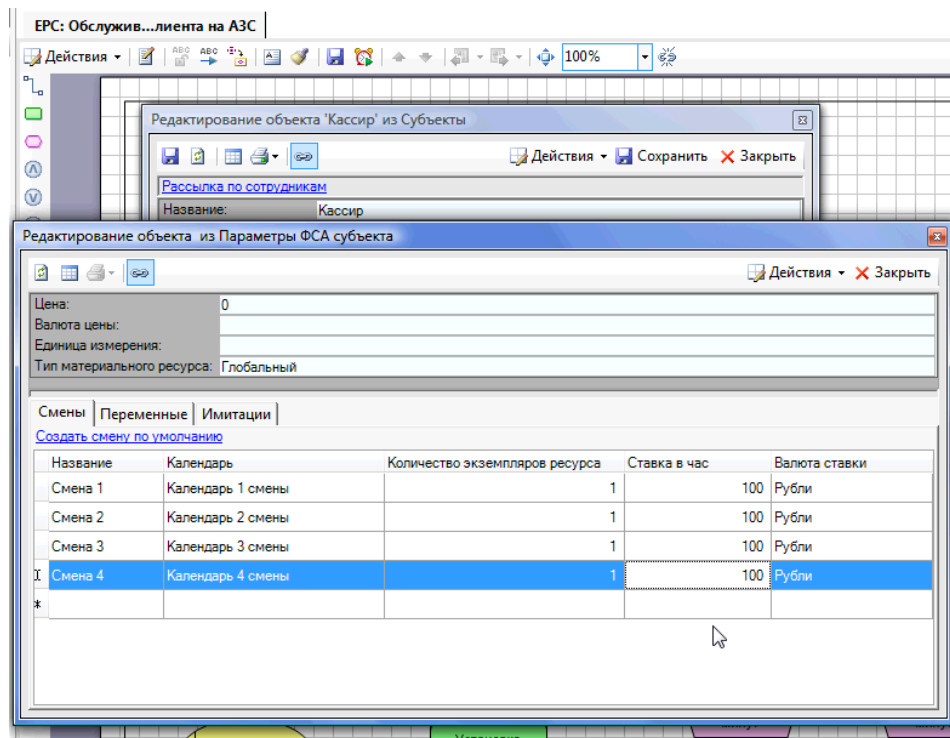


Рис. 3. Настройка параметров для анализа затрат на обслуживание клиента

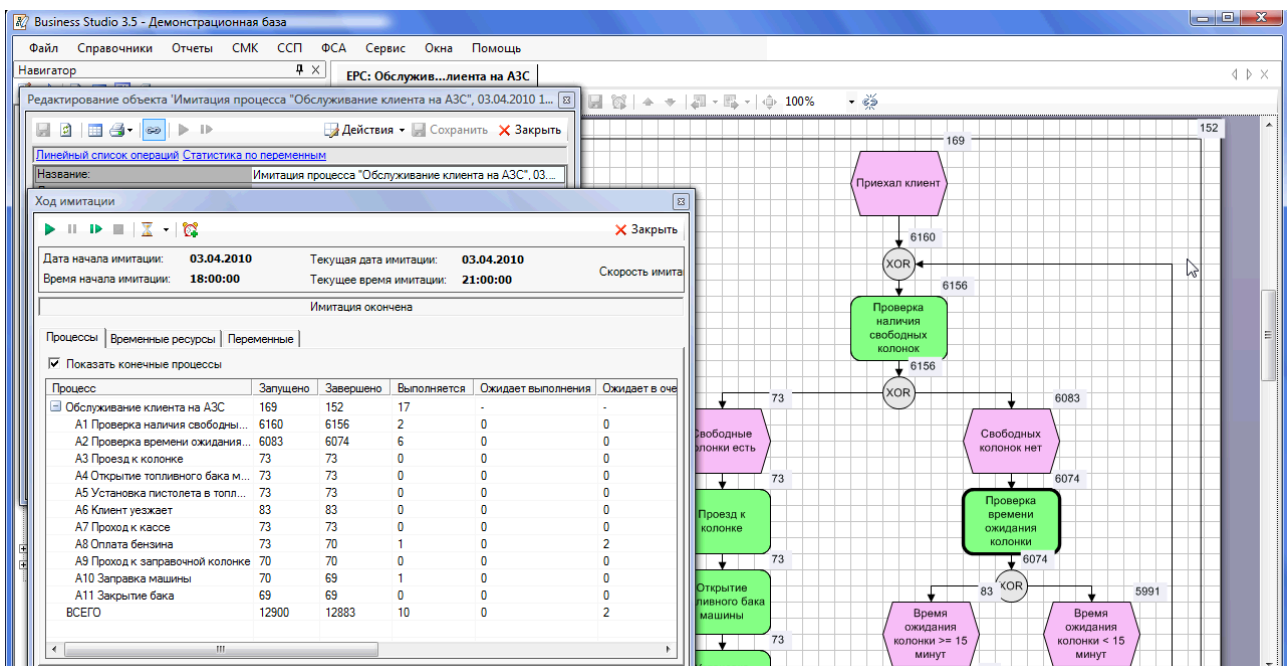


Рис. 4. Результаты имитации работы АЗС в час-пик

По результатам выполнения имитации видим, что в час-пик на станцию приехало 169 клиентов. Из них 83 клиента не дождалось своей очереди, что составляет 49%, а это значит, что почти половина из потенциальных клиентов, уехали, не воспользовавшись услугами станции.

Далее нужно проанализировать стоимостную составляющую с помощью функции «статистика по процессам имитации» (рисунок 5).

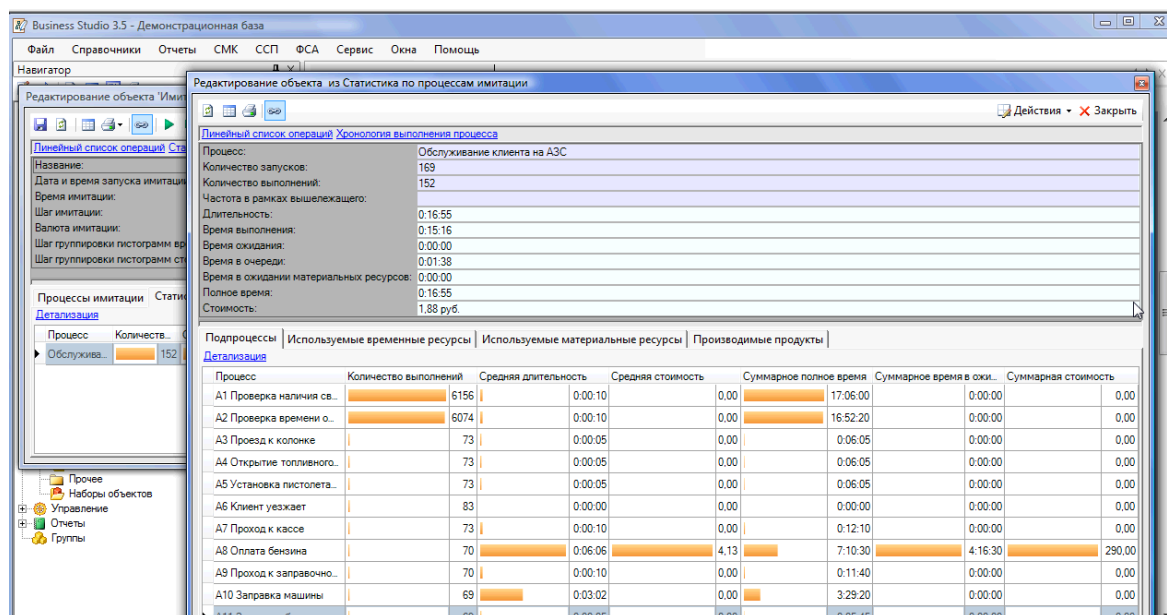


Рис. 5. Статистика по процессам имитации

Из данного отчёта можно увидеть, что стоимость процесса довольно низкая, а гистограмма распределения длительности показывает, что в большинстве случаев продолжительность процессов составляет 15 минут, что заставляет большую часть клиентов отказываться от обслуживания на данной заправочной станции и уезжать. Для клиентов, приехавших в начальные часы работы станции, процесс заправки длился пару минут, но уже в час-пик это время приближается к 15-ти минутам и более.

Следовательно, по итогам моделирования и анализа бизнес-процесса выявлена проблема: в час-пик станция не справляется с потоком клиентов. Почти половина приехавших в данное время уезжает из-за длительного времени ожидания в очереди. Для осуществления анализа применялась программа Business Studio, которая упрощает процесс моделирования и помогает спрогнозировать варианты изменений в бизнес-процессе и их последствия.

Литература:

1. Котов, А.И. Экономические термины — Минск: Энциклопедикс, 2002. — 289 с.
2. Шамов, О.В. Современные концепции и методы управления: моногр. — Гродно: ГрГУ, 2011. — 309 с.

Государственная поддержка инновационной деятельности малого и среднего предпринимательства в России

Пономарева Галина Тарасовна, кандидат технических наук, доцент, заведующий кафедрой;
 Рафикова Алия Римовна, студент магистратуры
 Московский государственный гуманитарно-экономический университет

Инновационный путь развития экономики связан с тесным взаимодействием современной науки и предпринимательства. Сектор малого и среднего предпринимательства активно принимает участие в инновационной деятельности. Для формирования зрелого инновационного рынка необходимо содействие государства и создание поддерживающей инфраструктуры.

Ключевые слова: инновации, инфраструктурная поддержка, малое и среднее предпринимательство, инновационное развитие.

State support for the innovative activity of small and medium entrepreneurship in Russia

Ponomareva Galina Tarasovna, Candidate of Technical Sciences, Associate Professor, Professor;
Rafikova Aliya Rimovna, second-year undergraduate
Moscow State Humanities and Economics University

Innovative development of the economy is bonded with the close interaction between modern science and entrepreneurship. The sector of small and medium enterprises is actively involved in innovation processes. To development a mature innovation market, there are need the state support and to create a supporting infrastructure.

Key words: *innovations, infrastructure of support, small and medium entrepreneurship, innovative development.*

Переход экономики на инновационный путь развития сопряжен с необходимостью решения ряда сложных задач системного характера. Инновационный тип экономики основывается на использовании в производстве новейших достижений науки и техники, экспорте высокотехнологичной продукции с высокой добавочной стоимостью. Для данного типа экономики, в отличие от традиционного (индустриального) типа, характерна большая доля интеллектуального труда разработчиков в общей прибыли по сравнению с материальными затратами.

Основная проблема в инновационной деятельности связана с финансированием и поиском капитала. Главным аргументом при привлечении инвестиций является то, что новые технологии являются чуть ли не единственным способом достижения высокого долгосрочного дохода. Результаты исследований, указывают на прямую зависимость экономического роста от технологического и институционального развития, а также макроэкономической среды [6, с. 27].

Модель инновационного развития экономики была выдвинута ещё в 20-е годы XX в. Йозефом Шумпетером и предполагает, что всегда находятся такие предприниматели, которых не устраивает получение средней прибыли. Ради её увеличения они готовы к большим рискам и инвестициям в новые технологии. Теоретически, конкурентная среда развитых рынков с низкой нормой прибыли должна являться хорошей мотивацией для использования технологических инноваций. Тем не менее, как показывает опыт западных стран, одних лишь рыночных механизмов недостаточно для активной инновационной деятельности, поэтому есть необходимость в мерах стимуляции и государственной поддержке. В странах с развитой экономикой сформированы целостные системы комплексной поддержки и стимулирования инновационных процессов, которые включают в себя широкий спектр инструментов прямого и косвенного воздействия. Лидерами в этой области традиционно считаются: США, Япония, Германия, Великобритания, Франция. В последнее время к ним можно также добавить Южную Корею, Израиль, Китай.

С 2011 г. в России действует, утвержденная Правительством РФ «Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года». В рамках данной программы реализуется много проектов, направленных на формирование инфраструктуры инноваций, развития

эффективной науки, развитие инновационного бизнеса, в том числе поддержка инновационных малых и средних предприятий [1, 2, 3].

Россия активно заимствует опыт развитых стран по поддержке и стимулированию инновационной деятельности среди малых и средних предприятий, т. к. имеет хорошие перспективы развития в данном направлении. Традиционно конкурентными преимуществами России для развития инновационной деятельности считаются: высокий научный потенциал (по некоторым оценкам около 10–12% от мирового) [6, с. 13]; развитая система научно-исследовательских учреждений, высокий уровень подготовки инженерных специалистов и естественно-научного профиля, активное участие государства в научно-исследовательской и инновационной деятельности. С другой стороны есть ряд факторов, замедляющих развитие инновационных технологий, среди которых: низкая предпринимательская инициатива, невосприимчивость предприятий реального сектора к инновациям; недостаточно развитая инфраструктурная поддержка инновационного развития, особенно применительно к малому и среднему предпринимательству (МСП), техническая и технологическая отсталость многих отраслей отечественной промышленности, неэффективность мер по защите интеллектуальных прав. Поэтому, при оценке положения в российской инновационной сфере необходимо уделять внимание не только её научно-кадровому потенциалу, но и усилить предпринимательскую составляющую (см. рис. 1).

Инновационная деятельность зачастую сталкивается с проблемами финансирования. Особенно это касается малых и средних предприятий. Им трудно привлечь необходимые финансовые ресурсы в свои проекты, т. к. инвестиции в новые разработки несут в себе большие риски, ведь далеко не все инновационные проекты дают результаты, приносящие прибыль своим инвесторам. Наличие в России других видов высокодоходного бизнеса, таких как торговая, финансовая деятельность, а также относительно высокие проценты по депозитам — все это снижает интерес к инновационным проектам с непредсказуемыми результатами. Такое положение дел при отсутствии стимулирующих мер со стороны государства приведет к уменьшению количества инновационных проектов, имеющих коммерческий потенциал.



Рис. 1. Взаимодействие науки и предпринимательства

В силу объективных обстоятельств, например, из-за непредсказуемости результатов и связанной с этим рисками, инновационная деятельность не всегда может регулироваться рыночными механизмами, а также в силу того, что технологические изменения несут в себе перемены и прогресс для общества в целом, роль государства в поддержке инновационной деятельности особенно важна. В основном поддержка выражается в создании благоприятных условий для предприятий, работающих в области новых технологий: создание нормативно-правовой базы, регулирующей инновационные процессы, прямое финансирование проектов, создание соответствующей инфраструктуры.

В России вмешательство государственного сектора в инновационные процессы происходит более активно, чем в других странах. Это связано с тем, что даже в постсоветское время, государство традиционно сохраняет ведущую роль в области научных исследований и разработок. Частный капитал в большей части ориентирован на быструю самоокупаемость в краткосрочной либо среднесрочной перспективе, поэтому для перехода к инновационной модели развития влияние государства возрастает ещё больше.

Приоритетными задачами для вовлечения в инновационные процессы малых и средних предприятий России являются:

- системный подход в создании инфраструктурной поддержки. То есть все принимаемые и реализуемые в связи с этим меры (финансирование, техническая и материальная поддержка, льготное налогообложение, помощь в регистрации патентов на изобретение и др.) должны быть согласованы и комплексны;

- выделение наиболее приоритетных направлений инновационной деятельности. Например, актуальными для современного общества являются разработки в области энергосберегающих технологий, экологических вопро-

сов, в особенности мусороперерабатывающих технологий, повышение производительности труда за счет автоматизации и робототизации и развитие информационных технологий и т. д;

- углубление сотрудничества между частными предприятиями и научно-исследовательскими организациями: привлечение частного капитала к научным разработкам, стимулирование научных институтов на проведение исследований прикладного характера и др.;

- ведение реестра инновационной и изобретательской деятельности по международным стандартам.

Процесс перехода к инновационному методу развития может проходить путем создания малых инновационных предприятий, которые в качестве уставного капитала будут вносить объекты интеллектуальной собственности. Наличие такой возможности особенно важно для субъектов МСП с ограниченными материальными ресурсами. Хотя здесь и существует трудность в корректной оценке таких объектов.

Важнейшими инструментами государственного регулирования, которые можно было бы использовать в целях стимулирования инновационной деятельности МСП являются:

- снижение налоговых ставок для инновационных субъектов МСП, упрощение ведения бухгалтерской и налоговой отчетности, создание льгот для инвестиционного капитала в научно-технический сектор, в том числе из-за рубежа;

- поддержка МСП в вопросах регистрации и защиты интеллектуальной собственности. Для этого можно применять специальные патентные сборы, создавать специальные центры по продвижению патентов за рубежом, расширить перечень предоставляемых консультаций и информационных услуг и т. д.;

Использование вышеуказанных и других подобных механизмов поможет сформировать инновационную инфра-

структуру, развить рынок патентных изобретений, обеспечить благоприятные условия для развития инновационных субъектов МСП.

Вопрос создания инновационной инфраструктуры важен прежде всего для малых и средних предприятий, т. к. именно они чаще всего испытывают дефицит в ресурсах, необходимых для развития. На начальных этапах деятельности предприятий малого и среднего бизнеса нужна любая помощь: информационно-консультационная, техническо-материальная, финансовая и др. Как показывает опыт других стран, развитость инфраструктуры имеет самое не-

посредственное прямое влияние для инновационного развития МСП. По мнению специалистов, инфраструктурная поддержка является катализатором долгосрочного развития инновационного роста МСП. При этом важнейшими элементами инновационной инфраструктуры становятся ее институциональные, образовательные, финансовые, информационные и другие компоненты [6].

Инфраструктурная поддержка инновационной деятельности коррелирует и в чем-то совпадает с общей инфраструктурой поддержки субъектов МСП. Основные направления её формирования см. в таблице 1.

Таблица 1. Основные направления формирования инфраструктуры поддержки инновационной деятельности МСП

1	Создание инновационных бизнес-инкубаторов, научно-технических парков, центров прототипирования, центров патентной информации и т. д. с соответствующим имущественным, техническим и финансовым обеспечением.
2	Помощь в процессе инкубации малых инновационных предприятий, функционирующих в рамках инновационных инкубаторов. Здесь прежде всего важна поддержка опытных и профессиональных наставников.
3	Создание и совершенствование консультационной инфраструктуры. Малым и средним предприятиям, работающим в инновационной сфере, важно получать поддержку не только в технологических процессах. Но и в других областях (маркетинг, вопросы патентования, инжиниринг и др.).
4	Формирование экспертного компонента для инфраструктуры, спрос на который будет расти при привлечении к финансированию инновационной деятельности частного капитала.
5	Постепенное увеличение коммерческой составляющей в функционировании инфраструктуры, в том числе через механизм государственно-частного партнерства. Это позволит повысить ее эффективность и снизить уровень коррупции.

Источник: составлено автором на основе данных [5].

Отдельно хотелось бы отметить важность создания информационно-консультационных служб (ИКС), для малых и средних предприятий, работающих в регионах России в аграрном секторе. Являясь частью информационной инфраструктурной поддержки, ИКС смогут оперативно доводить до предпринимателей самую актуальную научную, технологическую и рыночную информацию, с помощью консультаций оказывать им содействие в освоении инновационных разработок и передового сельскохозяйственного опыта [4, с.20].

Эффективность деятельности ИСК можно оценить по следующей формуле:

$$Q = D - Z,$$

где Q — эффект от функционирования ИКС

D — доход (поступления денежных средств) от деятельности консультантов

Z — расход (суммарные затраты) на информационно-консультационные услуги [5, с. 24].

Общим критерием эффективности от деятельности информационно-консультационных служб является рост рентабельности обслуживаемых предпринимателей.

Инновационная инфраструктура тесно взаимосвязана с вопросами квалификации кадров, организации информационной поддержки и др.

Инфраструктура образования и подготовки кадров является одним из ключевых компонентов инновационных

процессов. Подготовленный соответствующим образом персонал становится двигателем новых идей и технологий. Повышение качества образования и совершенствование образовательной инфраструктуры способствует повышению роли человеческого капитала, продвижению высокотехнологических процессов, подготовке квалифицированных управленцев, что особенно актуально для сектора МСП.

Информационная поддержка связана вопросами создания информационных сетей, единого информационного пространства, доступа малого и среднего бизнеса к информации. Все это будет иметь положительный эффект для научных исследований, разработок, патентной деятельности. Совершенствования в информационной сфере включает в себя следующие мероприятия:

- создание системы по обмену информацией между малыми и средними инновационными предприятиями, научными центрами, органами власти и разными структурами инфраструктурной поддержки МСП;
- формирование федеральной сети информационных баз, служащих для содействия инновационной экономики;
- предоставление для инновационных предприятий малого и среднего бизнеса доступа к информационным данным патентных организаций на безвозмездной основе и т. д.

В заключение хотелось бы отметить, что для развития инновационных процессов важна не только поддержка государства, но и готовность к принятию новых технологий у общества в целом, а также активные действия деловых кругов. Формирование здоровой конкуренции, цивилизо-

ванного инновационного рынка, повышение культуры деловой этики, соблюдение прав интеллектуальной собственности — всё это является залогом успеха в формировании инновационной экономики.

Литература:

1. Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 24.07.2007 N 209-ФЗ URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_52144/ (дата обращения: 10.12.2018)
2. Об инновационном развитии в России. [Электронный ресурс]: Официальный сайт Правительств России. URL <http://government.ru/info/19839/> (дата обращения 10.12.2018)
3. Распоряжение Правительства РФ от 8 декабря 2011 г. № 2227-р О Стратегии инновационного развития РФ на период до 2020 г. URL: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/70006124/#ixzz5ZHeL4Sfr> (дата обращения 08.12.2018)
4. Зверев В. В. Развитие информационной инфраструктуры предпринимательской деятельности URL <http://www-old.vstu.ru/research/avtoreferat/2011/zverev.pdf> (дата обращения 05.10.2018)
5. Равнянский А. К., Таланцев В. И. Малое инновационное предпринимательство в России на современном этапе: проблемы и пути развития // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ» Том 8, № 6 (2016) URL <http://naukovedenie.ru/PDF/134EVN616.pdf> (доступ свободный). Загл. с экрана. Яз. рус., англ (дата обращения 10.12.2018).
6. Recommendations for Strengthening the Role of Innovative Small and Medium-sized Enterprises in Countries of the Commonwealth of Independent States// Prepared by the Division for Certain Countries in Europe and Asia WIPO (World Intellectual Property Organization) 2010 URL <https://www.wipo.int/publications/ru/details.jsp?id=4116&plang=EN>

Эластичность по доходу с учетом демонстративного мотива

Прохорова Евгения Александровна, студент
 Московский государственный университет имени М. В. Ломоносова

В этой статье показано, что использование демонстративной модели потребления с функцией полезности Кобба-Дугласа может эндогенно привести к увеличению эластичности по доходу для демонстративного блага и к снижению эластичности по доходу для недемонстративного блага. Новизна работы заключается в том, что здесь подобно изложен математический аппарат, который использовал в своей работе Ори Хеффец.

Ключевые слова: эффект Веблена, эластичность, демонстративный товар.

Начнем с обычной модели потребления. Потребители идентичны во всем, но их доход y является экзогенным фактором. Они максимизируют свои функцию полезности Кобба-Дугласа по двум товарам v и w :

Решение классической задачи теории потребительского выбора:

$$\begin{cases} f(v, w) = \beta_v \ln v + \beta_w \ln w \rightarrow \max \\ y = v + w \end{cases}$$

$$L = \beta_v \ln v + \beta_w \ln w - \lambda(v + w - y) \rightarrow \max$$

$$\begin{cases} \frac{\partial L}{\partial v} = \beta_v \frac{1}{v} - \lambda = 0 \\ \frac{\partial L}{\partial w} = \beta_w \frac{1}{w} - \lambda = 0 \\ y = v + w \end{cases}$$

$$\begin{cases} w = \frac{1}{1 + \beta} y \\ v = \frac{\beta}{1 + \beta} y \end{cases}$$

Обозначая через \hat{v} \hat{w} рования общества относительно товаров v и w , функция полезности является комбинацией двух категорий: фундаментальной полезности и выводов общества:

$$U = (1 - a)f(v, w) + af(\hat{v}, \hat{w}).$$

Коэффициент a можно рассматривать как коэффициент чувствительности к мнению общества или социальному статусу. При $a = 0$ модель сводится к стандартной модели. Что касается информации, мы предполагаем, что товар v демонстративный, а товар w нет, т. е. v наблюдается другими потребителями, а w известен только одному потребителю. С той установкой, что v - видимый товар, а w нет, мне-

ние общества на счет них будет $\hat{v} = v$ $\hat{w} = \hat{w}(v)$ где $\hat{w}(v)$ убеждения общества относительно ненаблюдаемого товара w на основе наблюдаемого товара v .

Тогда новая задача имеет вид:

$$\begin{cases} U = (1-a)(\beta_v \ln v + \beta_w \ln w) + a(\beta_v \ln v + \beta_w \ln \hat{w}) \rightarrow \max \\ y = v + w \end{cases}$$

$$L = (1-a)(\beta_v \ln v + \beta_w \ln w) + a(\beta_v \ln v + \beta_w \ln \hat{w}) - \lambda(v + w - y) \rightarrow \max$$

$$\begin{cases} \frac{\partial L}{\partial v} = (1-a)\beta_v \frac{1}{v} + a\left(\beta_v \frac{1}{v} + \beta_w \frac{1}{\hat{w}} \hat{w}'(v)\right) - \lambda = 0 \\ \frac{\partial L}{\partial w} = (1-a)\beta_w \frac{1}{w} - \lambda = 0 \\ y = v + w \\ \beta_v \frac{1}{v} + a\beta_w \frac{1}{\hat{w}} \hat{w}'(v) = (1-a)\beta_w \frac{1}{w} \end{cases}$$

Полностью разделяющее равновесие требует, чтобы выбор индивидуумов по поводу товара v был оптимальным с учетом \hat{w} который они принимают как экзогенный параметр, и чтобы выводы общества были правильными. Чтобы мнение общества было верным необходимо выполнение: $\hat{w} = w$.

Учтем $\beta = \frac{\beta_v}{\beta_w}$ поделим все на $\frac{1}{w}$:

$$\hat{w}'(v) = \frac{1}{a} \left(1 - a - \beta \frac{w}{v} \right)$$

Чтобы решить полученное ДУ, вводится замена:

$$h(v) = \frac{w(v)}{v}, \text{ откуда } h(v)v = w(v),$$

а также $h'(v)v + h(v) = w'(v)$.

Получили ДУ с разделяющимися переменными:

$$\frac{dh}{\frac{1}{a}(1-a-(a+\beta)h)} = \frac{dv}{v}$$

Решение дифференциального уравнения:

$$\left(-\frac{a}{a+\beta} \right) \ln \left(\frac{1}{a}(1-a-(a+\beta)h) \right) = \ln v + \tilde{C}$$

Применив свойства логарифма, получим:

$$\ln \left(\frac{1}{a}(1-a-(a+\beta)h) \right)^{\left(-\frac{a}{a+\beta} \right)} = \ln(v e^{\tilde{C}})$$

Литература:

1. Ori Hefetz. A Test of Conspicuous Consumption: Visibility and Income Elasticities //The Review of Economics and Statistics, Vol. 93, No. 4 (November 2011), pp. 1101–1117.

Опускаем логарифм:

$$\left(\frac{1}{a}(1-a-(a+\beta)h) \right)^{\left(-\frac{a}{a+\beta} \right)} = v e^{\tilde{C}}$$

Преобразуем, вернемся к замене и выразим w :

$$w = \frac{1-a}{a+\beta} v - a e^{\tilde{C} \left(-\frac{a+\beta}{a} \right)} v^{-\frac{\beta}{a}}$$

В сочетании с бюджетным ограничением и приняв, что $a e^{\tilde{C} \left(-\frac{a+\beta}{a} \right)} = const$, так же можно записать получим выражение кривой Энгеля:

$$y = \frac{1+\beta}{a+\beta} v + C v^{-\frac{\beta}{a}}$$

Из полученного уравнения кривой Энгеля возьмем производную y по v :

$$\frac{dy}{dv} = \frac{1+\beta}{a+\beta} + \left(-\frac{\beta}{a} \right) C v^{-\frac{\beta}{a}-1}$$

С учетом: $\frac{1+\beta}{a+\beta} = \frac{1+\beta}{a} + \left(-\frac{\beta}{a} \right) \frac{1+\beta}{a+\beta}$, проведем неко-

торые преобразования:

$$\frac{dy}{dv} = \frac{1}{a} \left[1 + \beta + (-\beta) \frac{\left(\frac{1+\beta}{a+\beta} v + C v^{-\frac{\beta}{a}} \right)}{v} \right]$$

Заметим, что $y = \frac{1+\beta}{a+\beta} v + C v^{-\frac{\beta}{a}}$, тогда, поскольку эластичность по определению находится по формуле $e_v = \frac{dv}{dy} \frac{y}{v}$,

получаем для нашего случая:

$$e_v = a \left((1+\beta) \frac{v}{y} - \beta \right)^{-1}$$

Таким образом, математически доказано, что введение социальных сигналов приводит к тому, что при описанной выше постановке, демонстрационный товар становится для потребителя товаром роскоши ($e_v > 1$), а не демонстрационный товар- товаром первой необходимости ($e_w < 1$).

Возникновение и развитие учета как основы для формирования учетной политики

Радионова Галина Петровна, студент магистратуры
Новосибирский государственный университет экономики и управления

В настоящей статье дается обзор этапов реформирования учета в связи с необходимостью развития рыночной экономики. Раскрывается сущность и назначение бухгалтерского учета организации и их взаимосвязь с его учетной политикой. Сделан вывод о том, что учет является одним из ключевых элементов реформирования бухгалтерского учёта в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности (МСФО).

Ключевые слова: *учет, инвентаризация, двойная бухгалтерия, бухгалтерский учет, учетная политика, федеральные стандарты, международные стандарты финансовой отчетности (МСФО).*

Учет возникал постепенно, долго и неопределенно. Зарождение бухгалтерского учета произошло почти шесть тысяч лет назад в IV веке до н. э. Появление и развитие учета связано с необходимостью ведения хозяйственной деятельностью человека. Около 3600 г. до н. э. были зарегистрированы первые торговые операции (засечки на камнях). Немного позже, с 3200 г. до н. э. возникло счетоводство на глиняных табличках. В это время в Египте (3400–2980 гг. до н. э.) на папирусах регистрировали факты хозяйственной деятельности и проводили каждые два года инвентаризацию всего движимого и недвижимого имущества (дискретная инвентаризация). Позднее она была заменена текущей (постоянной) инвентаризацией.

В древней Греции учет велся на дощечках. Были введены зачетные платежи, существовала периодическая публичная отчетность. Произошло разделение бухгалтера и ревизора.

Этапы исторического развития (эволюции) бухгалтерского учета представлены в таблице 1.

Одним из достижений древнего Вавилона считается широкое применение счетоводами условных единиц (человеко-день). Таким образом произошло зарождение синтетического (ведомости, зерновые) и аналитического (пшеница, рис) учета. Отчетность составлялась за разные периоды (месяц, год, несколько лет).

К VII–VIII вв. н. э. в Китае сложилась весьма развитая система учета материальных ценностей, причем учет велся под жестким контролем государства.

В конце VIII — начале IX вв. в период правления Карла Великого появляются инструкции о сельскохозяйственном учете. Так происходит разделение ценностей на группы: здания, сооружения, продукты, скот.

В Западной Европе, особенно в Англии была развита система учета кассовых операций, велись книги, так осуществлялась «линейная запись». Экономический рост и зарождение капиталистических отношений, развитие кредита, возникновение фирм около 1250–1350 гг. привело к появлению системы Двойной записи (двойная бухгалтерия). Автором, которой считают итальянца Л. Пачоли (1445–1515). В одиннадцатом трактате «О счетах и запи-

сях», в нем Лука Пачоли дал теоретическое обоснование двойной записи и обобщил практику учета, существовавшую до него. Сформулировал цель учета, выделил в каждой операции должника (дебитора) и верителя (кредитора). Поставил вопрос об условном, зависящем от целей управления, характере плана счетов. Среди прочих элементов методики бухгалтерского учета Пачоли описал инвентаризацию, оценку, счета, баланс.

Двойная запись, описанная Пачоли, начала распространяться во Франции, Германии, Скандинавии в Испании и далее проникла в Америку, Польшу и пришла в Россию, затем появилась в Китае и Японии.

Современное мировое сообщество считает отцом современной бухгалтерии именно этого итальянца, хотя многие историки сходятся в обратном мнении. Даже международный день бухгалтерии отмечается 10 ноября в тот самый день, день выхода в свет труда Пачоли.

Развитие научной мысли приходится на вторую половину XIX — начало XX вв., что послужило возникновению и становлению бухгалтерского учета, как науки. В это время активно выдвигаются различные теории учета и теоретические взгляды, позволяющие по-новому истолковать значение того или иного элемента бухгалтерского учета. Появляется крупная промышленность, идет развитие путей сообщения, увеличение оборотов мировой торговли, возникновение рынка ценных бумаг, начинает формироваться бухгалтерское законодательство, появились первые вычислительные аппараты. Среди достижений бухгалтерского учета этого периода следует отметить развитие счетоводства.

В первой половине XIX века в бухгалтерскую жизнь России вошли первые принципы русского учета: государство является единственным собственником всего имущества в стране. Принципы русской бухгалтерии создавались под влиянием собственных традиций, национальной психологии и социально-экономической обстановки. Отмена крепостного права и происходящие реформы Петра I в определенной мере затронули хозяйственный учет и явились мощным стимулом бухгалтерской мысли в России (таблица 2).

Таблица 1. Возникновение и развитие (эволюция) бухгалтерского учета

Временной период	Предпосылки возникновения бухгалтерского учета	Форма учета
Древний мир (6 тыс. лет до н.э. – 500-е гг. до н.э.)	Зарождение управления и производственного учета. Учет ответственности должностных лиц складское хранение запасов (Древний Египет, Вавилон, Индия, Китай). Учитывались только расчетные операции – вклады в виде зерна (Вавилон).	Униграфический учет (простая бухгалтерия)
	Фиксирование остатков только материальных ценностей (Древний Египет)	Инвентарный учет
Античность (500-е гг. до н.э. – 476 г. н.э.)	Возникновение учета производства с элементами планирования, нормирования и контроля (Древняя Греция, Древний Рим) Объект учета – деньги. Появление первых денег (Древняя Греция). Деньги, как объект учета слились с учетом расчетов. Появление банковского дела (Рим завоевал Грецию).	Государственный и банковский учет
Средневековье (476 – 1492 гг.)	Формирование практической потребности в системном ведении учета производства с использованием бухгалтерских счетов (Англия, Италия). Появление первых отчетов о прибылях и убытках, содержащих информацию о расходах.	Камеральная и простая бухгалтерия
Новое время (1492 – 1750 гг.)	Возникновение в Италии идеи учета затрат по структурным подразделениям (центрам ответственности) (А. ди Пиетро). Бухгалтерским книгам, в т. ч. по учету расходов стали придавать юридическую силу. Введение в учетную практику понятий амортизации недвижимого имущества, себестоимости продукции. Развитие производственного учета (Россия).	Двойная бухгалтерия
Промышленный период (1750 – 1920 гг.)	Развитие во Франции классической теории организации (А. Файоль, Дж. Д. Лизин и др.). Развитие в США учения «директкостинг» (Д. Харрисон). Появление системы «стандарткостинг» (Г. Эмерсон). Разработка практических учетных методов, применяемых на Уральских металлургических заводах (В. Геннин), идеи которого послужила базой для создания учета затрат, расходов и доходов по центрам ответственности.	Двойная бухгалтерия (производственный и бухгалтерский)

Таблица 2. Этапы развития бухгалтерского дела в России

1. Момент возникновения товарно-денежных отношений до конца XVII века	- регистрация фактов хозяйственной жизни в учетных регистрах в виде систематических и хронологических записей; - мануфактурное производство; - сосуществование натурального обмена и товарно-денежных отношений; - широкое использование метода двойной записи
2. Конец XVII – конец XVIII веков	- преобразование в области производства – переход на машинный технологический базис; - развитие разнообразных форм хозяйственных сделок и увеличения объемов торговых, финансовых и других операций
3. Конец XVIII – конец XIX веков	- развитие промышленности и торговли; - появление финансовых рынков ценных бумаг; - возникновение теорий счетоводства
4. Конец XIX – начало XX веков	период становления бухгалтерского дела, как области научных знаний
5. Начало XX столетия – до наших дней	- разработка принципов имущественно-правового положения экономического субъекта; - расширение государственной регламентации системы бухгалтерского учета и отчетности; - разработка и внедрение Международных стандартов по бухгалтерскому учету и аудиту.

В 1722 году в истории русского бухгалтерского учета крупнейшим событием стало издание Регламента управления адмиралтейства и верфи. В нем была предусмотрена строгая система учета материалов на основе оправдательных документов.

Дальнейшее развитие учета было усовершенствование методики учета затрат с помощью линейной записи. В результате в системе учета формировалась аналитическая информация, необходимая для управления структурными подразделениями организации (В. И. Геннин).

К. И. Арнольд, И. Ахматова, Э. А. Мудров — бухгалтера нашей науки, представители традиционных знаний европейской бухгалтерии, в короткий период времени сделали первые попытки, направленные на пересмотр бухгалтерской мысли. Вследствие чего, далее наступило время рождение новой науки, которая начинается с трудов крупных ученых П. И. Рейнбота и А. В. Прокофьева.

Развитие бухгалтерского учета в России отвечало уровню мировых стандартов, а во многом и превосходила их. Среди новаторов самой яркой фигурой был Ф. В. Езерский. Он ввел тройную русскую бухгалтерию, которая, значительно опережая свое время, выдвигала перед учетом ряд новых целей. Так, в 1912 году бухгалтерский конгресс в Бельгии рекомендовал изучение во всем мире русской бухгалтерии. А. П. Рудановский был русским бухгалтером, который ввел понятие «нормирование баланса» и дал целый ряд идей, касающихся понятий «фонд», «реализация» и др. Также среди многих ученых, внесших свой вклад в развитие теории о бухгалтерском учете, можно назвать И. П. Шмелева, И. Ф. Валицкого, С. Ф. Иванова, Л. И. Гомберга и других.

Великая Октябрьская социалистическая революция оказала влияние на процесс развития бухгалтерского учета путем огромных социально-экономических изменений. Это развитие прошло в несколько этапов (рисунок 1).

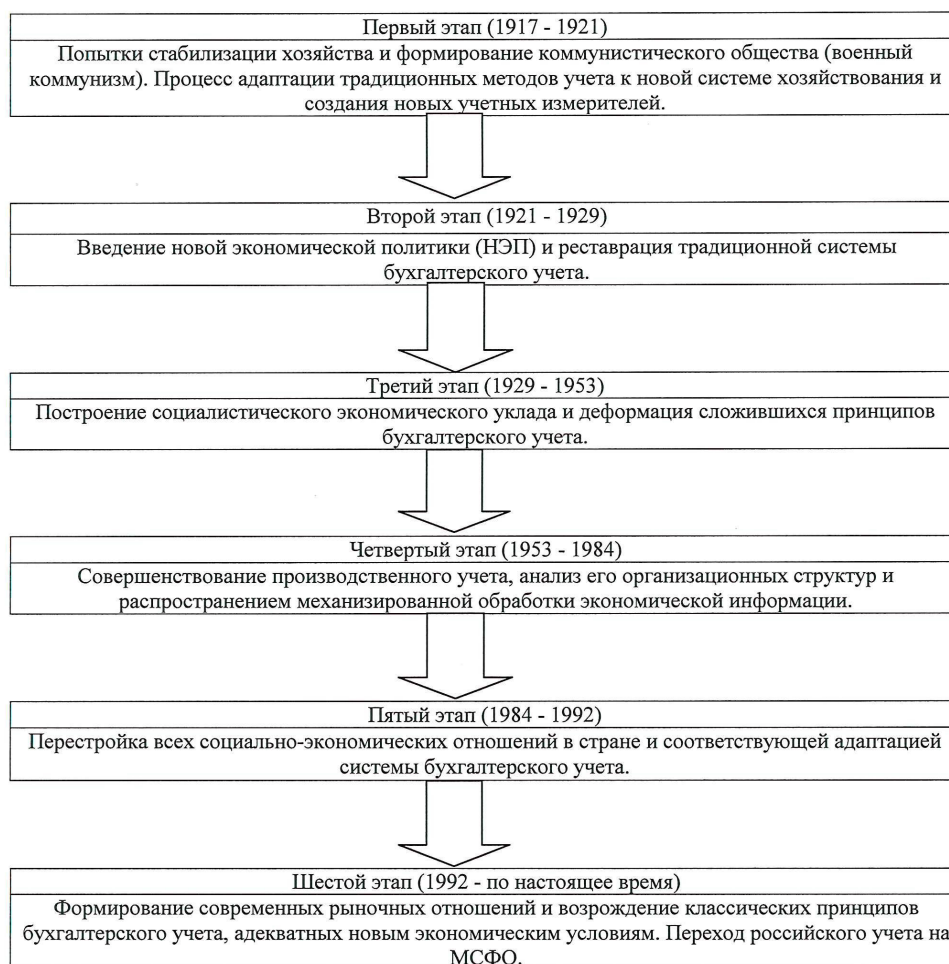


Рис. 1. Этапы развития бухгалтерского учета в СССР

Начиная с первого этапа и по сегодняшний день выдающимися ученые, проявившими себя в экономической политике, стали: А. Савич, А. Измайлов, А. М. Галаган, С. Ф. Глебов, А. В. Чайнов, И. Р. Николаев, А. А. Афанасьев, Н. Н. Иванов и др.

В середине 50-х годов происходит мощный толчок в механизации обработки экономической информации, путем автоматизации учета. В. И. Исаков — главный идеолог машинной бухгалтерии. Он сформировал таблично-перфокарточную форму счетоводства, создал учение о комплексной механизации и автоматизации учета.

В дальнейшие годы 70–80-е, в области бухгалтерского учета следует развитие советского делопроизводства, что закладывает основу для формирования современного бухгалтерского дела в Российской Федерации.

Одновременно после прекращения существования СССР происходит распад единой советской системы бух-

галтерского учета, падение уровня профессиональной подготовки специалистов бухгалтерии.

В 1991 году произошли кардинальные изменения в бухгалтерском учете: публикация новейшего плана счетов, создание нового набора финансовых отчетов и перемены в регулировании и методологии бухгалтерского учета и аудита (рисунок 2).

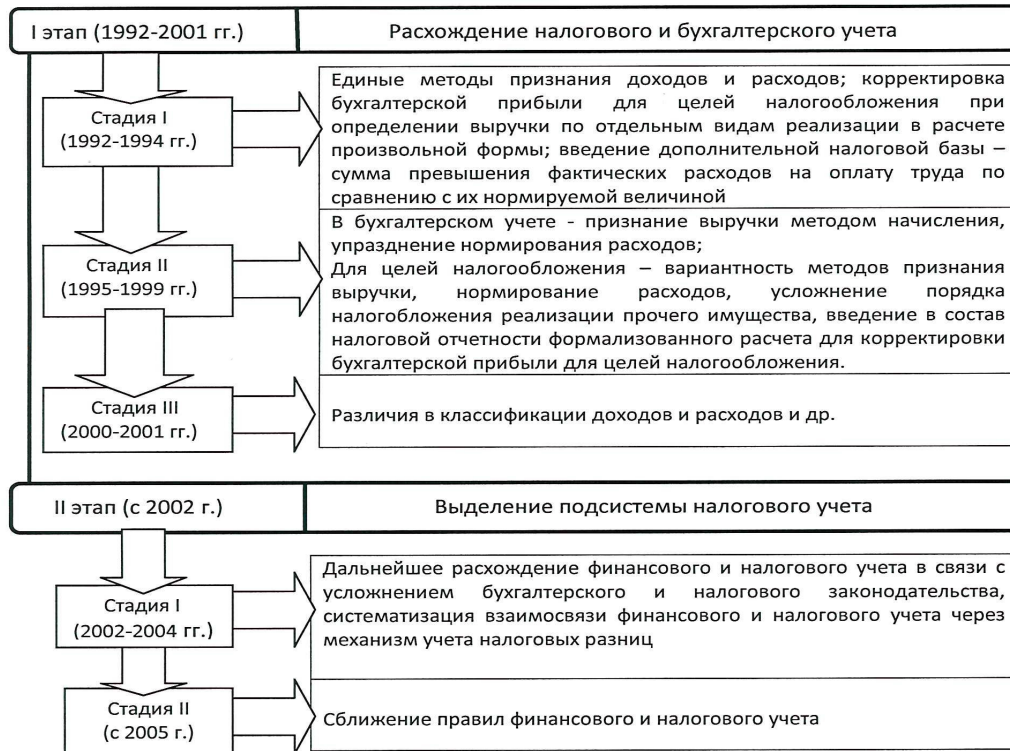


Рис. 2. Этапы и стадии развития бухгалтерского учета в Российской Федерации

С января 1992 года в учёте стал применяться новый План счетов бухгалтерского учёта финансово-хозяйственной деятельности, который был позже переработан и утвержден новый план счетов Приказом Министерства финансов РФ от 31.10.2000 г. № 94н «Об утверждении плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и инструкции по его применению», действующий и в настоящее время. Принятие нового Плана счетов считалось крайне важностью в сближении с международными стандартами финансовой отчётности (МСФО), в связи с прошедшими рыночными реформами.

Главный нормативный документ российского бухгалтерского учета — «Положения по бухгалтерскому учету и отчетности в Российской Федерации» — был утвержден правительственным приказом от 16 февраля 1992 года. Можно сказать, что тем самым в России произошла учетная революция. В 1992 году постановлением Верховного Совета РФ от 23.10.1992 г. была утверждена государственная программа перехода России на международные стандарты учёта и статистики, благодаря внедрению которой становится возможным успешное ведение бизнеса на мировом рынке.

В 1994 году был утвержден национальный российский стандарт по бухгалтерскому учету Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика предприятия» (ПБУ 1/94). В настоящее время он переработан и носит название «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008), утвержден приказом Министерства финансов Российской Федерации от 06.10.2008 г. № 106н.

21 ноября 1996 года впервые в истории российского учета был принят Федеральный закон «О бухгалтерском учете» № 129-ФЗ, который отразил изменения, произошедшие в правовом статусе бухгалтера после ликвидации социалистической системы.

В апреле 1997 года в развитии учета стало важнейшее событие создание Института профессиональных бухгалтеров России (ИПБ России). Позже в 2001 году он был принят в действительные члены Международной федерации бухгалтеров (IFAC). Сегодня ИПБ России переименован в Институт профессиональных бухгалтеров и аудиторов России.

Постановлением Правительства РФ от 06.03.1998 г. № 283 утверждена Программа реформирования бухгалтерского учёта в соответствии с МСФО, согласно кото-

рой за два года нужно было сформировать 22 положения по бухгалтерскому учёту. В реальности все было осуществлено только в 2010 году. Последними из них приняты положения по бухгалтерскому учёту «Изменение оценочных значений» (ПБУ 21/2008), утверждённое приказом МФ РФ от 06.10.2008 г. № 106н и «Исправление ошибок в бухгалтерском учёте и отчётности» (ПБУ 22/2010), утверждённое приказом МФ РФ от 28.06.2010 г. № 63н. На сегодняшний день, многие из них были неоднократно переработаны и изданы в новой редакции.

В 2002 году возник самостоятельный учет, именуемый как налоговый учет. Статьей Налогового кодекса РФ был введен регулирующий порядок взимания налога на прибыль.

В 2004 году одобрена Министерством финансов РФ и принята Концепция развития бухгалтерского учёта и отчётности в Российской Федерации применительно к МСФО на среднесрочную перспективу, подготовленную Л. З. Шнейдманом.

Значительным шагом в развитии бухгалтерского учёта и отчётности является принятие Федерального закона «О консолидированной финансовой отчётности» от 27.07.2010 г. № 208-ФЗ. Данным Законом на территории Российской Федерации закреплена концептуально новая норма составления финансовой отчетности в соответствии с МСФО, а также в порядке, установленном с учётом требований законодательства Российской Федерации.

Кардинальным изменением в бухгалтерском учете стал Приказ Минфина России от 24.12.2010 N 186н «О внесении изменений в нормативные правовые акты по бухгалтерскому учету и признании утратившим силу Приказа Министерства финансов Российской Федерации от 15 января 1997 г. N 3» (Зарегистрировано в Минюсте РФ 22.02.2011 N 19910). Он изменил саму методику и принципы бухгалтерского учета.

Также в 2010 году был утвержден приказ Минфина РФ от 02.07.2010 № 66н «О формах бухгалтерской отчетности организаций» и некоторые ПБУ. В настоящее время он переработан и носит название Приказ Минфина России от 06.04.2015 № 57н «О внесении изменений в нормативные правовые акты по бухгалтерскому учету» (Зарегистрировано в Минюсте России 30.04.2015 N37103). Все поправки обусловлены необходимостью приведения нормативных правовых актов по бухгалтерскому учету к нормам Федерального закона от 06.12.2011 № 402 «О бухгалтерском учете», который определяет создание правового механизма регулирования бухгалтерского учета, устанавливает особенности регулирования бухгалтерского учета в органи-

зациях государственного сектора. Данный закон предоставляет некоторым экономическим субъектам право применять упрощенные способы ведения бухгалтерского учета, включая упрощенную бухгалтерскую (финансовую) отчетность.

Согласно принятой концепцией развития бухгалтерского учета и отчетности в РФ, утвержденной приказом Минфина России от 30.11.2011 № 440 на среднесрочную перспективу по развитию бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на основе Международных стандартов финансовой отчетности (МСФО) на 2012–2015 годы, происходит совершенствование системы регулирования бухгалтерского учета, контроля качества финансовой отчетности, развитие профессии — квалифицированных специалистов бухгалтерской службы при условии сохранения наметившихся тенденций международного сотрудничества.

В последующие года идут многозначительные коррективы действующего налогового и бухгалтерского законодательства. Огромное влияние на все изменения также оказывает и информатизация мировой экономики, которая ведет к развитию современных информационных технологий и всемирной компьютерной сети Интернет, распространению «электронных финансов» и «электронной торговли». В ближайшие годы эта тенденция только возрастает, как и сама информация стала глобальной и разносторонней по охвату, огромной по масштабам, непрерывной по времени.

Проведенное исследование позволяет выявить, что развитие бухгалтерского учета не стоит на месте, и постепенно учетная политика превратилась в раздел учета, многочисленно упоминаемый в нормативной базе. Требования к учетной политике только увеличиваются. В условиях мировой рыночной экономики для обеспечения грамотного, четкого управления работой организации, анализа и контроля за состоянием хозяйственных средств и источников, результатами хозяйственной деятельности и сохранностью собственности необходима учетная информация. Чтобы успешно вести учет в любой организации, необходимо знать основы его построения.

В настоящей статье основы построения учета показаны через историю развития учета, его виды: законодательные, нормативные акты РФ о бухгалтерском учете; предмет и методы бухгалтерского учета. Дается полное понятие учетной политики, характеристика действующих положений по бухгалтерскому учету. Приведены научные деятели и бухгалтера, оказавшие огромное влияние на развитие бухгалтерского учета. Соответственно на тему учетной политики стало появляться множество как журнальных, так и более весомых по объему публикаций.

Литература:

1. Соколов Я. В. Бухгалтерский учет: от истоков до наших дней. — М.: ЮНИТИ, 1996. — 458с.
2. Алборов А. П. / Основы бухгалтерского учета. — М.: Издательство «Дело и сервис», 2012.
3. Шаронов А. В. Современный этап реформирования бухучета и отчетности в РФ: анализ и перспектива // Аудит, 2012. — № 2, с. 11–13.

4. Гетьман В. Г. О путях развития учета в России // Международный бухучет. — 2014. — № 10, с. 3–15.
5. Нормативно-правовое законодательство РФ // Консультант Плюс (<http://www.consultant.ru/online/>).

Сравнительная характеристика ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов» и МСФО 2 «Запасы»

Рахимкулова Альфия Азаматовна, студент
Стерлитамакский филиал Башкирского государственного университета

Материально-производственные запасы (МПЗ) являются одним из важнейших факторов обеспечения постоянства и непрерывности работы любого предприятия. Они представляют собой часть имущества организации, используемого при воспроизводстве продукции, а также предназначенного для продажи товаров и осуществления управленческой деятельности.

Бухгалтерский учет материально — производственных запасов регулируется Положением по бухгалтерскому учету «Учет материально — производственных запасов» (ПБУ 5 / 01) [1].

В соответствии с этим стандартом, к материально — производственным запасам относятся: сырье, материалы, запчасти, готовая продукция, товары и другие ценности (рисунок 1).

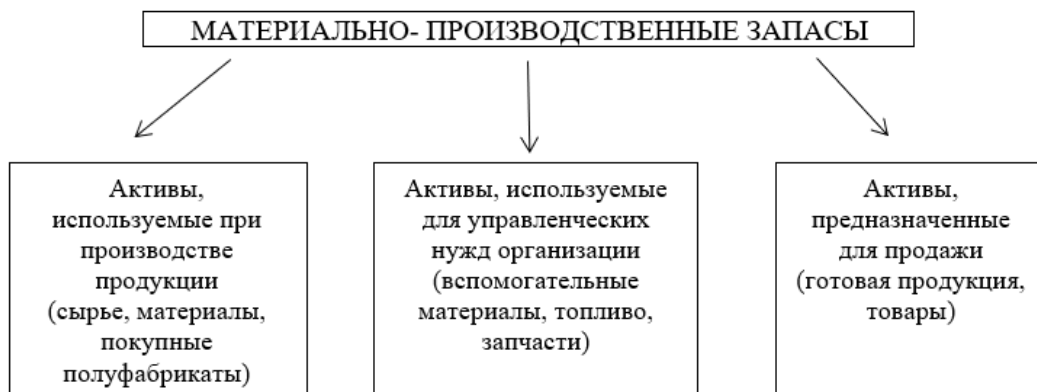


Рис. 1. Классификация МПЗ согласно ПБУ 5/01

В Российской Федерации в настоящее время формируются благоприятные условия для дальнейшего развития бухгалтерского учета и отчетности. В действие введены нормативно-правовые акты, охватывающие большинство объектов бухгалтерского учета и отчетности. Так, в феврале 2016 г. был опубликован приказ № 217н «О введении МСФО и Разъяснений МСФО в действие на территории Российской Федерации и о признании утратившими силу некоторых приказов», которым на территории Российской Федерации были введены в действие 66 документов МСФО: 40 стандартов и 26 разъяснений. Эти стандарты должны обеспечить повышение прозрачности российских компаний, увеличение качества управления, привлечение иностранных вложений, выведение большего числа российских компаний на международные рынки.

Несмотря на то, что происходит интенсивное сближение российского бухгалтерского учета с международными стандартами учета, между ними существуют отличия в вопросах ведения учета. На примере материально-производ-

ственных запасов проведем сравнительный анализ порядка учета согласно требованиям МСФО 2 и ПБУ 5/01.

Методологические основы формирования информации о материально-производственных запасах и ее раскрытие определяются российскими стандартами бухгалтерского учета ПБУ 5/01 (далее ПБУ 5/01) «Учет материально-производственных запасов» и международными стандартами финансовой отчетности МСФО (IAS) 2 «Запасы» (далее МСФО 2).

Российские стандарты бухгалтерского учета отличаются от международных несмотря на то, что были разработаны на их основе. Значительные изменения, внесенные в действующие международные стандарты Комитетом по международным стандартам бухгалтерского учета в 2003г, увеличили существующие расхождения. Для достижения гармонии российских и международных стандартов финансовой отчетности, прежде всего, необходимо выявить сходства и расхождений, которые возникают между ними. Результаты этого анализа приведены в таблице 1.

Таблица 1. Сравнительная характеристика международного и российского стандартов по учету запасов

Элемент сравнения	ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов»	МСФО 2 (IAS) «Запасы»
Сфера применения	Все активы, кроме незавершенного производства.	Все запасы, за исключением следующих: (а) незавершенное производство, возникающее по договорам на строительство, включая непосредственно связанные с ними договора на предоставление услуг; (б) финансовые инструменты; (с) биологические активы, относящиеся к сельскохозяйственной деятельности, и продукция в момент ее сбора.
Определение запасов	Материально-производственные запасы — это активы, которые используются в качестве сырья, материалов и т. п. при производстве продукции, предназначенной для продажи; предназначенные для продажи, используемые для управленческих нужд организации.	Запасы — это активы, которые предназначены для продажи в ходе обычной деятельности; находятся в процессе производства для такой продажи; или находятся в виде сырья или материалов, которые будут потребляться в процессе производства или предоставления услуг.
Состав запасов	а) сырье и материалы; б) готовая продукция; в) товары.	а) сырье и материалы; б) готовая продукция; в) товары; г) незавершенное производство; д) земля и другое имущество для перепродажи
Активы, исключаемые из состава запасов	а) незавершенное производство.	а) незавершенное производство, возникающее по договорам на строительство; б) финансовые инструменты; в) биологические активы, относящиеся к сельскохозяйственной деятельности, и сельскохозяйственная продукция в момент ее сбора.
Единица бухгалтерского учета запасов	а) номенклатурный номер; б) партия; в) однородная группа.	Не отмечено
Оценка запасов при поступлении	а) по фактической себестоимости (по сумме фактических затрат).	а) по себестоимости (по сумме фактических затрат, по нормативным); б) по чистой цене продажи.
Текущая оценка запасов	Не предусматривает изменение фактической себестоимости.	а) по себестоимости; б) по чистой цене продажи
Затраты, включаемые в себестоимость запасов	К фактической себестоимости запасов относят: 1. приобретение у поставщика суммы, уплачиваемые в соответствии с договором поставщику (продавцу); суммы, уплачиваемые организациям за информационные и консультационные услуги, связанные с приобретением запасов; таможенные пошлины; невозмещаемые налоги, уплачиваемые в связи с приобретением единицы запасов; вознаграждения, уплачиваемые посреднической организации, через которую приобретены запасы; затраты по заготовке и доставке запасов до места их использования, включая расходы по страхованию	1. Затраты на приобретение запасов включают в себя цену покупки, импортные пошлины и прочие налоги (за исключением тех, которые впоследствии возмещаются предприятию налоговыми органами), затраты на транспортировку, погрузку-разгрузку и прочие затраты, непосредственно относимые на приобретение готовой продукции, материалов и услуг. Торговые уценки, скидки и прочие аналогичные статьи подлежат вычету при определении затрат на приобретение. 2. Затраты на переработку запасов включают в себя прямые и постоянные.

Элемент сравнения	ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов»	МСФО 2 (IAS) «Запасы»
	2. при изготовлении запасов самой организацией фактические затраты, связанных с производством данных запасов. 3. при внесении в счет вклада в уставный (складочный) капитал организации их денежная оценка, согласованной учредителями организации 4. полученные организацией по договору дарения или безвозмездно, и остающихся от выбытия основных средств и другого имущества текущей рыночной стоимости на дату принятия к бухгалтерскому учету. 5. полученных по договорам, предусматривающим исполнение обязательств не денежными средствами	
Оценка запасов при отпуске в производство и ином выбытии	а) по себестоимости каждой единицы; б) по средней себестоимости; в) по себестоимости первых по времени приобретения (способ ФИФО)	а) по специфической идентификации конкретных затрат; б) по средневзвешенной себестоимости; в) по себестоимости первых по времени приобретения (способ ФИФО).

Итак, ПБУ 5/01 «Материально-производственные запасы» и МСФО 2 «Запасы» имеют общие и отличительные черты. Так, определение понятия «запасы», условия признания их и основные понятия, которые связаны с ними, а также рекомендации использования методов оценки запасов в обоих стандартах являются тождественными. Основными отличиями между двумя стандартами существуют в составе запасов; в оценке их при поступлении; в отражении информации о запасах в финансовой от-

четности. Несмотря на то, что российские стандарты бухгалтерского учета разработаны на основе Международных стандартов, тем не менее, возникают расхождение учета в России и зарубежных странах в соответствии специфики национальной системы. Поэтому, необходимо отказаться от жесткой регламентации учета, а именно: совершенствовать ПБУ и гармонизировать их с МСФО, а также обеспечить должное профессиональное обучение практикующим бухгалтерам.

Литература:

1. Федеральный закон № 208-ФЗ «О консолидированной финансовой отчетности» от 27.07.2010. [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/902228072>.
2. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 2 «Запасы» (Приложение № 2 к Приказу Министерства финансов Российской Федерации от 25.11.2011 № 160н) (в ред. МСФО (IAS) 13, утв. Приказом Минфина России) [Электронный ресурс] // Гарант. ру: информац. — правовой портал. Режим доступа: [http://www.garant.ru/files/4/8/370684/msfo_\(4\).txt](http://www.garant.ru/files/4/8/370684/msfo_(4).txt).
3. Положение по бухгалтерскому учету «Учет материально- производственных запасов» (ПБУ5/01) [Электронный ресурс]: Приказ Минфина РФ от 9 июня 2001 г. N 44н: (в ред. от 16 мая 2016) // Гарант. ру: информационно-правовой портал. Режим доступа: <http://www.garant.ru/doc/pbu>.
4. Положение по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99) [Электронный ресурс]: приказ Минфина РФ от 6 июля 1999 г. № 43н: (в ред. от 8 нояб. 2010 г. № 142н) // Гарант. ру: информационно-правовой портал. Режим доступа: <http://base.garant.ru/12116599>.
5. Ляшенко Т. В. Сравнительная характеристика ПБУ 5/01 «Учет материально- производственных запасов» и МСФО 2 «Запасы» // Актуальные вопросы современной экономики. — 2016. № 4. С.4–14.

Цифровая экономика: технологии будущего в современном мире

Раюшкин Эдуард Сергеевич, студент;
 Колесникова Вероника Олеговна, студент;
 Куликов Станислав Андреевич, аспирант;
 Раюшкина Алевтина Анатольевна, кандидат технических наук, доцент
 Волгоградский государственный технический университет

Рассмотрено использование информационных технологий в современном мире бизнеса, в частности, одно из направлений цифровой экономики — применение криптографических методов на примере смарт-контрактов. Определена их роль и удобство в отличие от традиционных бумажных договоров.

Ключевые слова: цифровая экономика, информационные технологии, искусственный интеллект, смарт-контракты, блокчейн.

Digital economy: technologies of the future in the modern world

Use of information technologies in the modern world of business, in particular, one of the directions of digital economy — application of cryptographic methods on the example of smart contracts is considered. Their role and convenience in difference from traditional paper contracts is defined.

Keywords: digital economy, information technologies, artificial intelligence, smart contracts, blockchain.

Термин «цифровая экономика» (digitaleconomy) впервые был употреблен сравнительно недавно, лишь в 1995 году, Николасом Негропonte, американским ученым из Массачусетского университета. «Цифровая экономика — это хозяйственная деятельность, в которой ключевым фактором производства являются данные в цифровом виде, обработка больших объемов и использование результатов анализа которых по сравнению с традиционными формами хозяйствования позволяют существенно повысить эффективность различных видов производства, технологий, оборудования, хранения, продажи, доставки товаров и услуг».

Другими словами, цифровая экономика — это деятельность, связанная с развитием цифровых компьютерных технологий, в которую входят и сервисы по предоставлению онлайн-услуг, и электронные платежи, и интернет-торговля, и краудфандинговые площадки и пр. Обычно главными элементами цифровой экономики называют электронную коммерцию (E-commerce), интернет-банкинг, электронные платежи, а также интернет-рекламу [1].

Информационные технологии в современном мире бизнеса занимают одно из первых мест, именно поэтому проблема их безопасности стоит очень остро — люди хотят сберечь свои деньги в эпоху интернета. До XVII века вся Европа и Россия, использовали металлические монеты как разменную единицу, потом им на смену пришли бумажные деньги, как более удобная и дешевая форма. На современном этапе, человечество получило новую альтернативу — электронные деньги. «Цифровые (электронные) деньги — это отраженное на электронных (компьютерных) носителях информационное воплощение всеобщего эквивалента». Этот термин, меняется практически с каждым днем, поскольку неразрывно связан с развивающимся понятием цифровой экономики [2].

В настоящее время наиболее часто сейчас обсуждается один из видов цифровой валюты — криптовалюта, создание и контроль которой базируется на криптографических методах, как один из разновидностей этих методов — технология блокчейн (Blockchain). Благодаря технологии блокчейн криптовалюта шифруется и защищается с помощью специальных алгоритмов. Все данные о транзакциях сохраняются одновременно на множестве пользовательских компьютеров, соединенных сетью Интернет. Другими словами, единого центра или системы управления у криптовалюты нет — она контролируется одновременно множеством взаимосвязанных между собой устройств. Все участники при этом имеют равные права и статусы, а также могут сохранять анонимность и конфиденциальность. На сегодняшний день существует достаточно большое количество криптовалют. Наиболее известные из них: Bitcoin, Litecoin, Ripple, Ethereum и др. Очень большой плюс криптовалюты в том, что завести счет может любой человек с доступом к Интернету и соответствующими компьютерными мощностями. Ей можно расплачиваться и переводить в другие различные валюты. В зависимости от своих целей, каждый использует цифровые средства для своих нужд:

1. Оплата товаров и услуг.
2. Накопление, хранение и средств. Криптокошелек не реально взломать, потому что ключ есть только у владельца.
3. Инвестиции. Краткосрочные — например, торговля на бирже. Долгосрочные — накопление с целью увеличения активов за счет роста курсы криптовалюты [3].

Одно из современных направлений цифровой экономики сегодня — смарт-контракты (умные контракты). Они пока не особо популярны, но эта технология в будущем позволит отказаться от нотариусов, юристов, банков и пр.,

что требует финансовые затраты и не всегда может быть объективно. Смарт-контракт является алгоритмом, предназначенным для автоматизации процесса исполнения контрактов. Если говорить простым языком, это набор правил и последовательность действий для исполнения. Эти правила хранятся для обсуждения условий контракта, далее автоматически проверяются, а затем выполняются условия согласно цифровому протоколу [4].

Первые идеи, подразумевающие умные контракты, были предложены в 1994 году, американским ученым-криптографом Ником Сабо. Реализация смарт-контрактов стала возможной, благодаря появлению в 2008 году технологии блокчейн. Некоторые принципы умных контрактов были заложены в протоколе криптовалюты Bitcoin, основанной на технологии блокчейн. Умные контракты впервые начали применяться на практике в проекте Ethereum. Идея создания проекта появилась в 2013 году. В тот момент основатель журнала Bitcoin Magazine Виталик Бутерин пришёл к выводу, что технология блокчейна может использоваться значительно шире, не только в криптовалютах. Он выдвинул идею универсальной децентрализованной блокчейн-платформы, в которой любой желающий может программно реализовать разные системы хранения и обработки информации, главное условие — действия должны быть описаны как математические правила.

Основная идея смарт-контрактов в том, что люди заключают контракт, который обрабатывается компьютером. Это позволяет обеим сторонам выполнять его целиком и полностью, внося согласованные правки. То есть возможность невыполнения контракта отсутствует, как только деньги, указанные условием контракта, переводятся в программу, она начинает следить за выполнением условий контракта. И как только условия выполняются, продавец получает деньги, а покупатель товар или услугу. Т. е. смарт-контракты не только содержат информацию об обязательствах сторон и санкциях за их нарушение, но и сами автоматически обеспечивают выполнение всех условий договора. Особую роль играет юридическая значимость, которую смарт-контракты могут получить при соответствии законам государства. Для этого нужно, чтобы они содержали условия и ограничения, установленные законодательством государства.

Потенциальные возможности и сферы использования смарт-контрактов очень велики. Мультиподпись (multisig, escrow) — простейший, классический пример смарт-контракта [5]. С ее помощью, не доверяющие друг другу люди, могут заморозить некоторую сумму в блокчейне таким образом, что в случае необходимости потратить эту сумму потребуются подписи более половины участников. Смарт-контракты дают возможность выполнять надежные и конфиденциальные операции без участия внешних посредников в лице банков или государственных органов. Кроме того, такие операции являются прослеживаемыми, прозрачными и необратимыми. Это позво-

ляет эффективно использовать смарт-контракты на выборах: при их применении процесс выборов становится максимально безопасным и исключает любую возможность подмены голосов.

Еще одной сферой применения смарт-контрактов можно назвать логистику. Как правило любая поставка состоит из многих звеньев, причем так, что одно звено должно получить информацию от предыдущего. Это очень хорошо реализуется с помощью технологии блокчейн, поскольку позволяет контролировать процесс доставки товара.

При этом многие участники рынка убеждены, что в будущем компании смогут полностью перейти от составления традиционных контрактов к их цифровому воплощению и даже реализации контрактов при поддержке искусственного интеллекта [6].

Алгоритм заключения контракта следующий: стороны подписывают умный контракт, используя методы, аналогичные подписанию отправки средств в действующих криптовалютных сетях. После подписания сторонами контракт вступает в силу. Для обеспечения автоматизированного исполнения обязательств контракта непременно требуется среда существования, которая позволяет полностью автоматизировать выполнение пунктов контракта. Это означает, что умные контракты смогут существовать только внутри среды, имеющей беспрепятственный доступ исполняемого кода к объектам умного контракта. Все условия контракта должны иметь математическое описание и ясную логику исполнения. В связи с этим первые умные контракты имеют задачу формализации наиболее простых взаимоотношений, состоящих из небольшого количества условий. Имея беспрепятственный доступ к объектам контракта, умный контракт отслеживает по указанным условиям достижения или нарушения пунктов и принимает самостоятельные решения, основываясь на запрограммированных условиях. Т. е. основной принцип умного контракта состоит в полной автоматизации и достоверности исполнения договорных отношений.

Таким образом, смарт-контракты, полезная технология, облегчающая процесс подписания и исполнения контрактов. Однако, на данный момент, она имеет значительные недоработки и более того, очень небезопасна. Блокчейн-инфраструктура все еще недостаточно развита и в самом коде встречаются критические ошибки. Также попадающие в блокчейн сведения невозможно в дальнейшем изменить, поэтому исключительно важно соблюдать точность и достоверность исходной информации и не допускать ошибок при вводе данных.

На решение этих и других проблем и ограничений направлены усилия разработчиков, и все они решаются по-разному. Прогресс не стоит на месте, и в будущем многие вопросы и проблемы будут решены, а экономические агенты, возможно, полностью перейдут от составления традиционных контрактов к их цифровому воплощению и даже к их реализации при поддержке искусственного интеллекта.

Литература:

1. Цифровая экономика в России. Что это? [Электронный ресурс] // InvestFuture: digital-media для инвесторов. — Режим доступа: <https://investfuture.ru/edu/articles/tsifrovaya-ekonomika-v-rossii> (дата обращ. 07.11.2018).
2. Пшеничников, В. В. Электронные деньги как фактор развития цифровой экономики [Электронный ресурс] / В. В. Пшеничников, А. В. Бабкин // КИБЕРЛЕНИНКА. — Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/elektronnye-dengi-kak-faktor-razvitiya-tsifrovoy-ekonomiki> (дата обращ. 07.11.2018).
3. Как работает криптовалюта и зачем она нужна [Электронный ресурс] // Blockchain & Bitcoin Conference Prague. — Режим доступа: <https://prague.bc.events/ru/news> (дата обращ. 07.11.2018).
4. Осмоловская, А. С. Смарт-контракты: функции и применение [Электронный ресурс] / А. С. Осмоловская // КИБЕРЛЕНИНКА. — Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/v/smart-kontrakty-funktsii-i-primeneniye> (дата обращ. 07.11.2018).
5. Дубицкая, Е. Г. Смарт-контракты [Электронный ресурс] // EUROPEAN RESEARCH: INNOVATION IN SCIENCE, EDUCATION AND TECHNOLOGY: collection of scientific articles XXXIX International scientific and practical conference. — London, 2018. — Режим доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=32857163> (дата обращ. 07.11.2018).
6. Тестова, Алина. Иное применение блокчейнов: Смарт-контракты [Электронный ресурс] / Алина Тестова. — Режим доступа: <https://habr.com/company/bitfury/blog/330316/> (дата обращ. 07.11.2018).

Система парковки

Розанова Валентина Олеговна, студент

Нижегородский государственный технический университет имени Р. Е. Алексеева)

Статья посвящена проблеме дефицита парковочных мест для автомобилей в городе Нижний Новгород, данная проблема порождает за собой ряд других, а именно высокая непроходимость улиц, что доставляет высокий дискомфорт пешеходам в нашем городе и большое количество аварий и ДТП. В статье выполнен краткий обзор заграничного опыта по созданию компактных паркингов. Проведено исследование схемы размещения парковок и паркинга в Нижнем Новгороде были найдены оптимальные места для размещения данного вида парковок.

В современном мире жизнь людей, живущих в больших городах, проходит на больших скоростях и требует экономии времени и удобства, поэтому у каждого человека в 21 веке возникает потребность в собственном автомобиле. С каждым годом количество автомобилей в городах увеличивается. Согласно данным аналитического агентства «АВТОСТАТ», за двенадцать лет парк автомобилей в России вырос на 53% — с 27 млн в начале 2006 года — до 42,4 млн в 2018 году. [1] На 2018 год в Нижнем Новгороде проживает 1,3 млн человек. На 2018 год в Нижегородской области зарегистрировано 352 тыс автомобилей.

Каждый день в город приезжают командировочные люди и туристы. В то время, как наземные муниципальные парковки в Нижнем Новгороде рассчитаны лишь на 300 мест. Исходя из данных сайта «Парковки Нижнего Новгорода» в нижней части города расположена одна парковка, на площади Революции около железнодорожного вокзала. Она круглосуточная и вмещает 67 мест. В то время, как каждый день на вокзал прибывает несколько тысяч человек. Платная стоянка на площади Максима Горького, в самом центре города вмещает в себя 54 автомобиля. Еще одна парковка муниципального типа на ул. Ковалихинская имеет 42 места. Кроме того, есть еще две автостоянки, расположенные

на ул. Рождественская с обеих сторон от площади Маркина суммарно вмещающие в себя 157 мест, и они ограничены во времени с 8:00 до 19:59. Все остальные являются круглосуточными. Также с 15 января 2018 года открылись две платные муниципальные парковки закрытого типа на ул. Ковалихинской и пл. Горького. [3] Многим владельцам автомобилей не хватает парковочных мест во дворах, что вынуждает их оставлять свои автомобили на парковках далеко от дома, у торговых центров, в связи с чем в 2014 году были совершены 45% краж и 39,1% угонов транспортных средств в Нижнем Новгороде. [5]

Также, из-за отсутствия других мест стоянки, для стоянки используются дорожная и уличная территории, которые предназначены для дорожного и уличного движения, что значительно ухудшает видимость, уменьшает пропускную способность улиц и ведет к созданию аварийных ситуаций при въезде и выезде автомобилей с мест стоянки на проезжую часть дороги. По сравнению с Россией другие страны уже давно нашли решение данной проблемы. Широкий спектр парковочного оборудования от простых механических парковок до полностью автоматизированных систем позволит и в наших условиях эффективно решить проблему острого дефицита парковочных мест.

Данная система поможет нашему городу решить проблемы ограниченной площади за счет технологичности и добавления свободного вертикального пространства. Производителя подобных карусельных парковок, является южнокорейская фирма «Smart Parking». Автоматизированная карусельная система парковки — это современное решение, которое позволяет хранить автомобили при помощи ярусов. Транспортные средства размещаются с помощью робота, поэтому участие человека в процессе парковки сводится к минимуму, а его нахождение в помещении для хранения полностью исключается. Эти парковки полностью автоматизированы и могут перемещаться с места на место. Над такой парковкой можно надстроить фасад (рис. 1), что не только избавит от шума передвигающихся кабин, но и улучшит архитектурный облик нашего города, сделав его более современным.

Автоматические парковочные системы позволяют в условиях сложившейся городской застройки разместить максимальное количество автомобилей в единице объема сооружений на минимальных площадях (подземных парковках, пристроек к глухим торцам зданий и т. д.) в виде многоуровневых автоматических парковок. У данной системы высокие показатели безопасности, так как роботизированная парковка исключает возможность несанкционированного проникновения на территорию паркинга. Большое разнообразие моделей паркингов по конфигурации, типу, ис-

полнению, а также применения индивидуальных проектов и внедрения новых конструкторских решений позволяют получить значительный прирост машиномест, увеличить пропускную способность дорог, улучшить архитектурный облик города и сделать жизнь граждан более комфортной.



Рис. 1. Карусельная парковочная система с надстроенным фасадом

Литература:

1. АВТОСТАТ аналитическое агенство [<https://www.autostat.ru/>] <https://www.autostat.ru/infographics/26425/> 30.11.2018.
2. SmartParking [<https://www.smparking.ru/>] <https://www.smparking.ru/rotor> 30.11.2018.
3. Нижний Новгород РФ официальный городской портал [<http://нижнийновгород.рф/>] <http://нижнийновгород.рф/gorod/gradostroitelstvo/shema-parkovok/> 30.11.2018.
4. Центр Организации Дорожного Движения города Нижнего Новгорода Департамент транспорта Нижнего Новгорода <http://codd-nnov.ru/> 30.11.2018.
5. Деловой квартал — новости Нижнего Новгорода [<http://nn.dk.ru/>] <http://nn.dk.ru/news/goroda-lidery-po-ugonu-avtomobiley-chto-gde-i-kak-ugonyayut-v-rossii-237046340> 30.11.2018.

Повышение удовлетворенности элементами мерчендайзинга и обслуживанием покупателей книжного магазина

Савостина Ксения Сергеевна, студент

Российский государственный гуманитарный университет (г. Москва)

Статья представляет собой описание результатов исследования удобства элементов мерчендайзинга и удовлетворенности обслуживанием покупателей книжного магазина. Также автором предложен ряд рекомендаций для совершенствования элементов мерчендайзинга и улучшения работы персонала.

Ключевые слова: мерчендайзинг, пос-материалы, удовлетворенность обслуживанием.

Для того, чтобы удержать свои позиции на рынке, товар должен обладать конкурентными преимуществами, выделяться из всего многообразия своими уникальными

свойствами, востребованными потребителями [2]. Кроме этого, необходимо правильно преподнести товар, показать его достоинства и смягчить его недостатки, что сде-

лает его востребованным и более заметным. Однако, только правильная выкладка товара не даст должного результата без профессионального подхода к обслуживанию покупателей в торговом зале. Основное влияние на посетителей оказывают именно сотрудники магазина. Ведь какими бы привлекательными не были ценовая политика и выкладка товара, непрофессионализм обслуживающего персонала нередко сводят на нет все усилия мерчендайзеров.

Объектом исследования является федеральная сеть книжных магазинов N. Основная цель — изучить мнения потребителей относительно удобства мерчендайзинга в магазинах сети и проанализировать удовлетворенность обслуживанием.

Основные задачи:

— Выяснить удобность выкладки для самостоятельного поиска товара

— Проанализировать восприятие пос-материалов покупателями

— Выявить удовлетворенность работой «кассы» и консультантов

— Сделать предложения по улучшению

Методология — анкетирование (открытые и закрытые вопросы). Выборка 10 магазинов сети¹, n= 100 человек

Список блоков анкеты:

— приветствие и вступление

— блок об удобстве выкладки товара

— блок о пос-материалах

— блок о работе «кассы»

— блок о работе консультантов

— предложения по улучшению

— социально-демографический блок

¹ Москва и МО, магазины разных категорий и мощностей

Анкета.

Предлагаем вам принять участие в опросе. Ваше мнение позволит нам повысить качество нашей работы и лучше соответствовать вашим потребностям.

1. Оцените, насколько для вас удобна выкладка товара для самостоятельного поиска

	Очень легко	Легко	Средне	Сложно*	Очень сложно*
Книги	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Хобби-товары	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Канцелярия	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Сувениры	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Food	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

*перейти на вопрос 2

2. *Что затруднило поиск товара?

3. Оцените удобство внутренней навигации в магазине, где 1 это совсем не удобно, 5 очень удобно

1 2 3 4 5

4. Оцените, насколько привлекательны для Вас материалы, сопровождающие выкладку товаров

	Не нравится*	Нейтральное отношение	Нравится
Закладки	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Посылы на книгах	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Плакаты акций и скидок	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Держатели ценников	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Шелфтокеры (указатели скидки на полках)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Полусуперы (тематическая обмотка на книгах)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

5. *Опишите, что конкретно вам не нравится:

6. Какими словами вы могли бы описать пос-материалы, которые вам понравились

7. Оцените среднее время, проводимое в очереди на кассе

— менее 5 минут

— 5–10 минут

— более 10 минут

8. Приходилось ли Вам обращаться за помощью к консультантам

да* нет

9.* Как вы оцениваете компетентность консультантов. Смогли ли они вам помочь?

1 2 3 4 5

10. Что, по вашему мнению, помогло бы магазину стать лучше?

Возраст респондента _____

Пол _____

Основные результаты и предложения

Исследование показало, что основными проблемами в выкладке товара является неупорядоченность книг по алфавиту и беспорядок в отделах. Также затруднен поиск в стеллажах с нехудожественной литературой. В блоке восприятия пос-материалов респонденты отметили, что посылы на книгах выглядят дешево, либо вовсе не нужны. Также было выявлено, что полусуперы не всегда размещаются к месту, они имеют слишком большой формат и часто перекрывают обложку книги.

По блоку работа кассы было выявлено, что в среднем покупатели проводят от 5 до 10 минут на кассе в очереди. Большое количество человек в очереди обусловлено выдачей интернет заказов. Что касается работы консультантов, то большинство респондентов, пользовавшихся их услугами, остались довольны, но почти 30% отметили, что им не помогли найти конкретную книгу или не смогли посоветовать книгу по описанию.

Исходя из результатов исследования, можно сделать следующие рекомендации для улучшения работы выявленных проблемных блоков. По блоку выкладки товара необходимо: лучше следить за порядком в стеллажах; следить, чтобы художественная литература была расположена в ал-

фавитном порядке, так же стоит добавить на полки указатели; группировать нехудожественную литературу по темам в пределах определенного раздела.

По блоку восприятие пос-материалов, можно сделать вывод, что необходимо улучшить внешний вид посылов на книгах, либо отказаться совсем от данного вида пос-материалов; изменить формат сезонных полусуперов, чтобы меньше перекрывать обложку, следить за тем, чтобы полусуперы тематически сочетались с содержанием книг.

Для того, чтобы улучшить работу консультантов, следует производить более тщательный отбор консультантов со знанием книжного ассортимента; проводить краткий курс обучения, для лучшего обслуживания клиентов.

Что касается скорости работы кассы, необходимо выделить отдельные кассы для выдачи интернет заказов или внедрить самокассы в магазинах с большой площадью, что позволит разгрузить основные кассы и уменьшить время, проводимое в очереди.

Мероприятия, предложенные на основе данных, полученных при анкетировании, позволят магазинам лучше соответствовать потребностям покупателей, что, в свою очередь приведет к повышению продаж.

Литература:

1. Емелин Н. М. Научно-исследовательская работа: планирование, организация, контроль — М., 2012.
2. Лазарева Н. В., Фурсов В. А. и др. Маркетинг менеджмент в развитии экономики России: монография. — Ставрополь: Агрус, 2012.
3. Круг, Э. Мерчендайзинг / Э. Круг: учеб. пособие для студентов направления подготовки «Менеджмент». — Благовещенск: Изд-во БГПУ, 2013.
4. Парамонова Т. Н, Блинов И. А.: Мерчендайзинг. Учебное пособие 2018.
5. Шабунц, Г. Организация контроля в отделе мерчендайзинга: [Электронный ресурс] URL: <http://www.advlab.ru/articles/article406.htm> (дата обращения: 21.12.2018).

Создание системы ресурсных образовательных центров как способ решения проблемы подготовки специалистов в сфере обращения лекарственных средств в Российской Федерации

Симакова Яна Владимировна, студент магистратуры

Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (г. Москва)

В настоящее время одним из основных факторов ограничения роста отечественной фармацевтической промышленности является не уровень финансирования или недостаточный доступ к современным технологическим платформам, основным ограничением является развитие компетенций сотрудников с учетом междисциплинарного характера задач в отрасли. Именно междисциплинарность и необходимость наличия множественных компетенций являются ключевыми факторами для обеспечения современных непрерывных технологий. Формирование кадрового потенциала для фармацевтической промышленности для обеспечения возможности на инновационную модель развития является одной из приоритетных задач, описанных в стратегических документах на государственном уровне. Одним из способов реализации этой идеи может стать создание сети ресурсных образовательных Центров.

Ключевые слова: обращение лекарственных средств, государственная регистрация лекарственных средств, клинические исследования лекарственных средств, профессиональный стандарт

Creating a system of resource educational Centers as a way to solve the problem of training specialists in the field of circulation of medicines in the Russian Federation

Simakova Yana Vladimirovna, the graduate student

Russian Academy of national economy and public administration under the President of the Russian Federation

Currently, one of the main factors limiting the growth of the domestic pharmaceutical industry is not the level of funding or lack of access to modern technology platforms, the main limitation is the development of staff competencies, taking into account the interdisciplinary nature of the tasks in the industry. It is interdisciplinary and the need for multiple competencies that are the key factors for modern continuous technologies. The formation of personnel potential for the pharmaceutical industry to provide an opportunity for an innovative development model is one of the priority tasks described in the strategy documents at the state level. One of the ways to implement this idea may be the creation of a network of resource educational Centers.

Keywords: the circulation of medicines, state registration of medicines, clinical trials of medicines, professional standard

Введение
Наличие в государстве собственной современной фармацевтической и медицинской промышленности, независимой от импорта, является одним из ключевых показателей развитой экономики, сильного научно-технического и производственного потенциала. За период с начала 1990-х годов в России практически исчезли собственные производственные мощности, способные обеспечивать страну лекарственными субстанциями и препаратами отечественного производства, а также сырьем и оборудованием, необходимым для их производства. Серьезный урон понес и научно-исследовательский потенциал, что во многом, было обусловлено отсутствием целей и задач по развитию, значительно устаревшей материально-технической базой, вопросами финансирования и отсутствием новых кадров. Таким образом, сложилась ситуация, создающая прямую угрозу безопасности страны в области обеспечения отечественными лекарствами, даже из списка жизненно необхо-

димых и важнейших лекарственных препаратов, не говоря уже об инновационных препаратах полного цикла (от разработки до реализации).

Кроме того, с развитием современной промышленной и законодательной базы, появлением новых и все более жестких требований к качеству лекарственных препаратов, введение правил надлежащих практик, сопровождающих жизненный цикл препарата — все более остро встает вопрос о наличии полноценной системы подготовки высококвалифицированных кадров для фармацевтической отрасли.

Этот вопрос отмечен в основополагающих документах, определяющих стратегию развития здравоохранения в государстве [2] («Стратегия лекарственного обеспечения населения Российской Федерации на период до 2025 года и план ее реализации», «Развитие фармацевтической и медицинской промышленности Российской Федерации на период до 2020 года и дальнейшую перспективу») как один

из первостепенных [2]. Решение задач, определенной Правительством, в рамках приоритетных направлений развития отрасли, безусловно, требует подготовки кадров, обладающих должной квалификацией и компетенциями, позволяющими эффективно работать в современных условиях развития отрасли.

По факту, сейчас, несмотря на жесткое государственное регулирование отрасли, ни химико-технологические вузы, ни фармацевтические факультеты вузов не готовят для сферы обращения лекарственных средств полноценных самостоятельных специалистов, способных провести в полном объеме фармацевтическую разработку, составить досье на регистрацию, подготовить досье на лицензирование производства лекарственных средств, написать технологический регламент и быть способными подготовить локальные акты предприятия (стандарты), обеспечивающее производство и контроль качества лекарственных средств в соответствии с Правилами надлежащих практик [5].

Соответствующие дисциплины, как самостоятельные блоки, практически отсутствуют в учебных планах, или представлены одной-двумя вводными лекциями, не охватывающими в полной мере весь необходимый материал.

При наличии ряда утвержденных профессиональных стандартов — полноценных согласованных между всеми участниками процесса, образовательных программ, способных обеспечить подготовку такого рода специалистов не существует. Фактически, процессы, связанные с доклиническими, клиническими исследованиями, оформлением регистрационного досье и фармаконадзором, вообще, на сегодняшний день, остаются за рамками законодательного регулирования в контексте кадрового обеспечения.

Таким образом, сейчас в государстве фактически не существует единой системы подготовки высококвалифицированных кадров для фармацевтического производства с учетом современных требований [8].

Целью проекта, представленного в настоящей статье, является анализ современного законодательства, а также разработка методических подходов к решению кадровых вопросов в сфере обращения ЛС.

В связи с этим основными задачами явились:

- анализ современного законодательства в сфере подготовки кадров для субъектов обращения лекарственных средств
- формулировка основных направлений и методов их реализации для подготовки кадров для субъектов обращения лекарственных средств

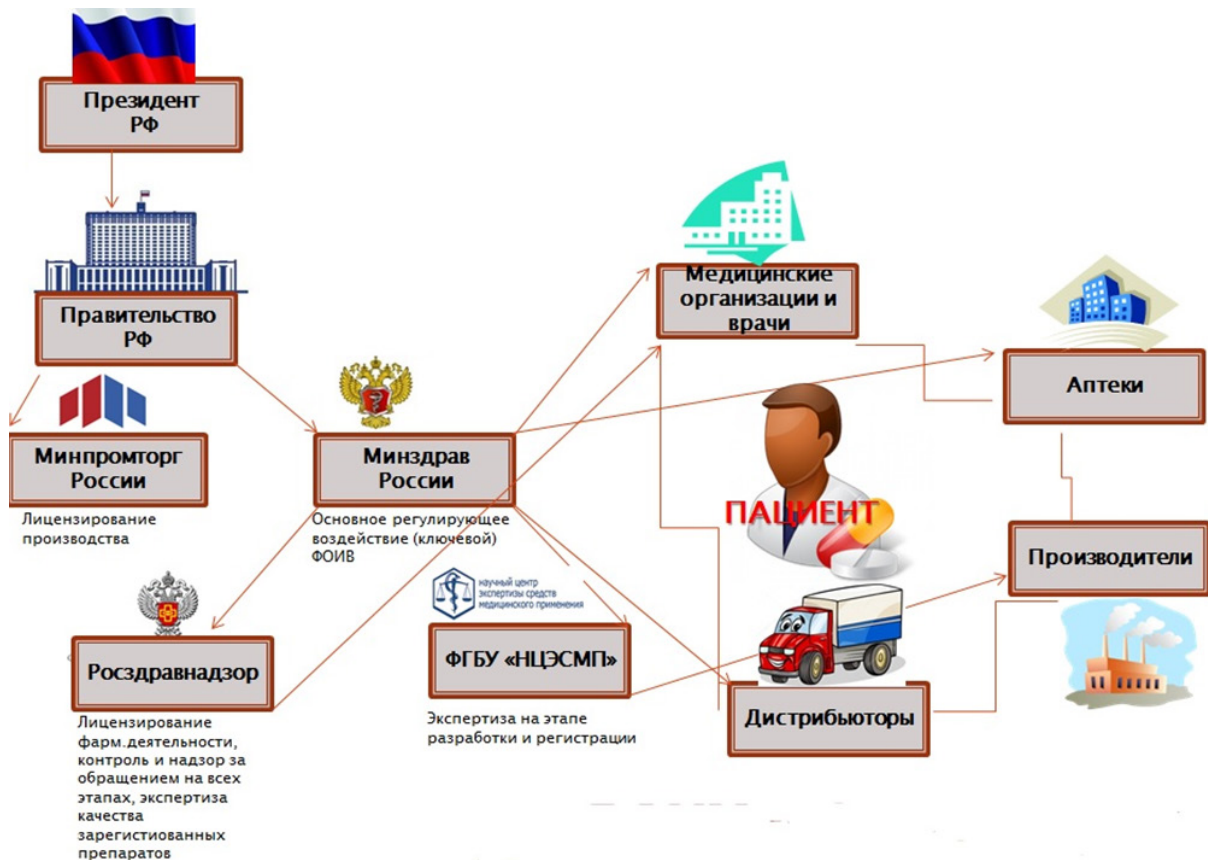


Рис. 1. Основные элементы системы обращения лекарственных средств

Возможные пути реализации программ подготовки кадров в сфере обращения лекарственных средств

Для выполнения комплексных задач по созданию в Российской Федерации, системы, способной обеспечить госу-

дарство эффективными, безопасными и качественными лекарственными средствами, требуется наличие большого количества профессионально подготовленных специалистов, имеющих современные знания и опыт, которые дадут толчок для выпуска на рынок новых эффективных и безопасных лекарственных средств. Перед всеми участниками процессов по обращению лекарственных средств (рисунок 1): стоит общая задача по усилению эффективности взаимодействия между всеми специалистами, вовлеченными в процесс для обсуждения возникшей проблемы и выработке единых подходов к ее решению.

Обращение лекарственных средств, в связи с высокой социальной значимостью рассматриваемой сферы, является одной из наиболее жестко регулируемых сфер экономики и промышленности со стороны государства, а также — предметом интереса так многих профессиональных и пациентских организаций, практически во всех странах мира. В связи с этим, выработка рекомендаций по усовершенствованию системы образования кадров, занятых в разработке, производстве и регистрации лекарственных средств, а также — во всех формах государственного контроля и аудита в сфере обращения лекарственных средств в Российской Федерации является весьма актуальной.

Междисциплинарный характер выполняемых работ и тесная связь с научными разработками в области биологии, биофизики, генетики и медицинской науки приводят к достаточно быстрому развитию новых трудовых функций, целых областей деятельности и, соответственно, к новым компетенциям, которые осваиваются специалистами, как правило, посредством внутреннего обучения и самообучения в ходе трудовой деятельности, и иногда — дополнительных профессиональных образовательных программ [9]. При этом утвержденные и унифицированные образовательные программы, а также федеральные образовательные стандарты или утвержденные минимумы требований к программам повышения квалификации или переподготовки в области регулирования лекарственных средств в Российской Федерации на сегодняшний день отсутствуют.

Федеральным законом № 61-ФЗ «Об обращении лекарственных средств» (ст. 16, п. 2) установлены требования к высшему профессиональному образованию экспертов, осуществляющих экспертизу лекарственных средств (медицинское, фармацевтическое, биологическое, ветеринарное или химическое образование), а также к необходимости аттестации этих экспертов (ст. 16 пп. 2 и 11) [1]. При этом ни один федеральный образовательный стандарт высшего профессионального образования на эти специальности, представители которых наиболее часто составляют кадровый резерв в организациях, задействованных в сфере обращения лекарственных средств (например, для специальностей по «фармация», «лечебное дело», «химия», «биология») не содержат отдельной дисциплины (курса) по регулированию лекарственных средств, пока только в специальности «фармация» предусмотрено формирование компетенции по регистрации лекарственных средств,

что при этом практически не отражено в реальном учебном процессе, в ходе которого большая часть времени уделяется все-таки аптечному звену и аспектам производства.

По мере развития нормативной базы во многих учреждениях, занятых в этой области, стали появляться подразделения по регуляторным вопросам, которые отслеживают, трактуют и поддерживают соответствие деятельности организации установленным государством требованиям. При этом большая часть специалистов этих подразделений — это сотрудники, получившие профессиональный опыт и знания непосредственно на рабочем месте, в процессе трудовой деятельности, что нельзя считать наиболее эффективным методом обучения. Такого рода навыки и профессиональные компетенции, не будучи жестко регламентированы законодательно, будут носить локальный характер, различаться в разных компаниях. Зачастую это приводит к необходимости полностью «переучиваться» при смене места работы. Это затрагивает деятельность сотрудников, которые специализируются либо в области доклинических исследований, либо в области клинических исследований, либо в области разработки регистрационного досье препаратов, либо в области мониторинга их безопасности, которые несут полную ответственность за планирование, исполнение, медицинский и научный надзор, а также за проведение клинических исследований с целью обеспечения точности данных и соответствия положениям Надлежащих практик [10].

Очевидно, что для обеспечения наличия и функционирования на государственном уровне системы эффективной подготовки кадров в области обращения лекарственных средств на государственном уровне необходимо введение минимума требований к образовательным программам дополнительного профессионального образования, а также издание рекомендаций уполномоченных государственных органов исполнительной власти о включении в часть соответствующих федеральных образовательных стандартов указанных выше специальностей отдельных дисциплин (курсов, модулей), посвященных регуляторной науке, включая вопросы оценки воздействия данных изменений на отрасль [7].

Такие образовательные стандарты и программы стандарты должны разрабатываться с участием специалистов Росздравнадзора, профильных департаментов Минздрава России, представителями ФГБУ «НЦЭСМП» Минздрава России в тесном контакте с представителями фарминдустрии, клиническими фармакологами и т. д. Предложенные меры оказали бы не только благоприятный медико-социальный эффект, но и могли бы существенно сэкономить средства как государств, так и фарминдустрии.

На основании проведенного анализа нормативной документации, требований работодателей по специальностям, связанным с обращением лекарственных средств лекарственных средств, можно выделить следующие критерии, предъявляемые к потенциальному работнику в данной сфере, которые приведены в таблице 1:

Таблица 1. Перечень компетенции и направлений подготовки специалистов в сфере обращения лекарственных средств

Компетенция специалиста	Пример программы	Направление подготовки
Понимание основ проектного управления разработкой лекарственного средства/медицинского изделия	Курс/дисциплина «Управление проектом в разработке лекарственных средств/медицинских изделий»;	Руководители соответствующих подразделений фармпредприятий
Понимание принципов создания, развития и поддержания системы управления качеством на фармацевтическом предприятии	Курс/дисциплина «Управление качеством в разработке и производстве лекарственных средств/медицинских изделий»;	Сотрудники отделов обеспечения качества на производстве, в сфере доклинических и клинических исследований и фармаконадзора (QA), сотрудники регуляторных подразделений (RA), специалисты по валидации. Специалисты по разработке нормативной документации
Знание и умение использовать основные нормативно-правовые акты и стандарты надлежащих практик на всех этапах жизненного цикла лекарственных средств и медицинских изделий (Способность сопроводить разработку вещества на всех фазах клинического исследования вплоть до подачи на регистрацию в МЗ РФ и дальнейших пострегистрационных этапов обращения лекарственного средства);	Курс/дисциплина «Правовые основы обращения лекарственных препаратов»;	Сотрудники доклинических и клинических исследований и фармаконадзора (QA), сотрудники регуляторных подразделений (RA), специалисты по интеллектуальной собственности (патентные поверенные), специалисты юридических отделов фармацевтических предприятий

Проект «Создание ресурсного образовательного центра как способ развития кадрового потенциала в сфере обращения лекарственных средств в Российской Федерации»

Сегодня, общепринятые схемы обучения специалистов в сфере обращения лекарственных средств на сегодняшний день не могут обеспечить полноценную и, главное, единообразную подготовку квалифицированных кадров. Отрасли нужна единая методология административно- организационного сопровождения создания и реализации образовательных программ, которая позволила бы готовить специалистов, мотивированных для работы в этой профессии и обеспечивать высокий уровень ее выполнения.

Данная отрасль обладает значительной спецификой: она находится на пересечении отношений в сферах науки, производства, торговли здравоохранения, социального обеспечения и других, что требует особого подхода в формировании пула специалистов, компетентных работать в данной сфере. Видовое разнообразие субъектного состава сферы обращения лекарственных средств, в том числе и в контексте кадровой политики, не отменяет необходимости единого подхода к регулированию отношений в этой сфере на всех уровнях: от государственного до уровня каждого конкретного предприятия. последнее является особенно актуальным в условиях развития гражданского общества, когда все большую роль начинают играть различные общественные организации, профессиональные сообщества и другие системы, которым государство может делегировать некоторые полномочия в изучаемой сфере [6].

В данной отрасли в настоящее время задействовано очень большое количество разноплановых специалистов, с широким перечнем базового образования, не ограничивающийся выпускниками фармацевтических факультетов. Это и специалисты с высшим медицинским, биологическим, химическим, техническим, ветеринарным, биотехнологическим и другим образованием. Решение этой проблемы лежит на пути интеграции участников отрасли (как со стороны регулирующих органов, так и со стороны представителей фирм-производителей и компаний, осуществляющих консультативную поддержку в регуляторной сфере) и системы образования, модернизации образовательных программ, появлением единых образовательных стандартов для программ основного и дополнительного образования [11].

В связи с этим, необходимо рассматривать обучение таких специалистов не в рамках конкретных факультетов и вузов, что будет достаточно сложно с организационной точки зрения, а предусмотреть некие «универсальные» варианты образовательных программ, доступных широкому кругу обучающихся. Одним из способов реализации этой идеи может стать создание сети ресурсных образовательных Центров, осуществляющих профессиональное обучение по единым утвержденным стандартам, однако без привязки к конкретному базовому образованию.

В соответствии с Постановлением Правительства РФ от 15.04.2014 № 316 «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Экономическое развитие и инновационная экономика» в части подготовки управленческих кадров реализуется Подпрограмма 7

«Управленческие кадры», которая предполагает обучение управленческих кадров, в том числе, и в сфере здравоохранения, посредством реализации дополнительных профессиональных программ повышения квалификации. Таким образом, возможность создания ресурсных центров будет интегрироваться в общегосударственную систему, направленную на реализацию основных стратегических программ и проектов, осуществляемую органами государственного управления.

Главная отправная точка реализации данного проекта — это объединение интересов государства, промышленности, профессиональных сообществ и населения в достижении основной цели: обеспеченности эффективными, безопасными и качественными лекарственными средствами, что может быть достигнуто только при учете всех элементов, влияющих на качество конечного продукта. В соот-

ветствии с Правилами надлежащих практик — квалифицированный обученный персонал является неотъемлемым элементом системы обеспечения качества.

У проекта можно выделить следующие заинтересованные стороны:

- Регулятор (федеральные органы исполнительной власти);
- Контрольно-надзорные органы
- Образовательные организации
- Представители фармацевтического бизнеса, профессиональные сообщества в т.ч. инвесторы;
- Медицинские организации
- Конечный потребитель (пациент)

В общем виде, алгоритм разработки дополнительных профессиональных программ (ДПП) можно представить в виде следующих этапов (рисунок 2):

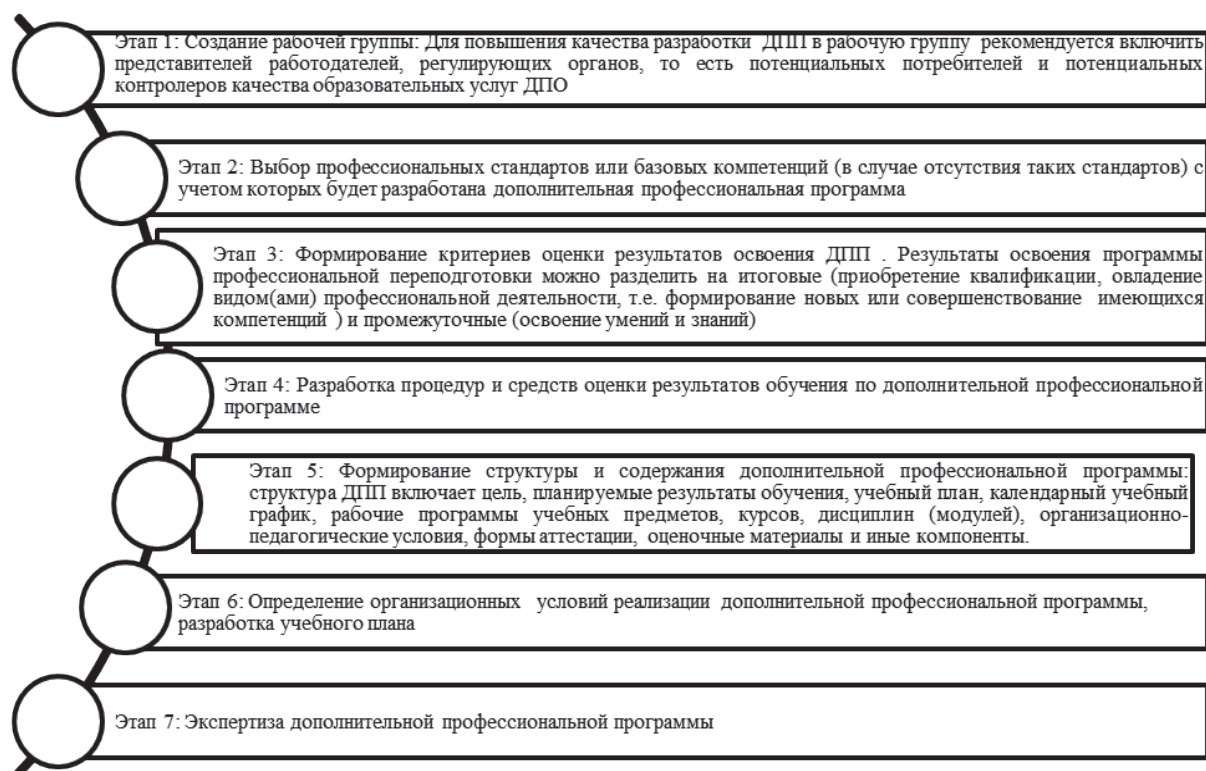


Рис. 2. Этапы создания и утверждения дополнительных профессиональных программ

Ресурсный центр — это, по сути, форма объединения, интеграции и концентрации ресурсов от различных сторон, заинтересованных в реализации проекта. Если говорить о ресурсном центре в контексте рассматриваемого в настоящей работе Проекта — то это форма объединения работодателей, государственных регуляторов, образовательных организаций и физических лиц. Ресурсный центр может быть создан на базе какого-либо государственного учреждения образования, объединения и присоединяя ресурсных других образовательных учреждений и заинтересованных сторон.

Предпосылкой для создания ресурсного образовательного центра как способа развития кадрового потенциала

в сфере обращения лекарственных средств в Российской Федерации является постоянное повышение требований к компетенциям специалистов в рассматриваемой сфере. В итоге, создание такого центра преследует цель удовлетворения потребности общества в системе качественного непрерывного образования в сфере обращения лекарственных средств в условиях формирования конкурентоспособной и инновационной отраслевой стратегии, направленной на обеспечение населения Российской Федерации качественными, эффективными и безопасными лекарственными средствами.

Ресурсный Центр концентрирует и обеспечивает доступ для заинтересованных в профессиональном обучении

лиц, создает условия для освоения обучающимися современных образовательных программ, программ повышения квалификации, приобретения или совершенствования профессионально-значимых навыков и компетенций. Кроме того, создание такого рода ресурсного центра станет основой для укрепления партнерских взаимоотношений между всеми заинтересованными участниками отрасли.

Как основную задачу создания системы ресурсных образовательных центров можно назвать формирование и аккумуляцию информационных образовательных ресурсов и обеспечение их доступности [12].

Источниками финансирования ресурсных центров могут выступать как средства федерального бюджета и бюджетов субъектов РФ, так и средства, полученные за счет внебюджетной коммерческой деятельности, то есть при предоставлении платных образовательных, научно-методических, информационных и иных услуг.

Результатом создания профильных ресурсных центров непрерывного профессионального образования, в итоге, станет повышение социально-экономической эффективности подготовки специалистов для конкретной отрасли за счет целенаправленного привлечения, аккумуляции и последующей оптимизации использования ресурсов, с последующим развитием координационных связей в рамках профессионального сообщества.

Профильные ресурсные центры позволят решить следующие задачи:

- развитие содержания профессионального образования по профессиональному направлению в соответствии с современными требованиями к квалификации работников, прогрессивными технологиями и оборудованием;
- развитие широкого спектра основных и дополнительных образовательных услуг в рамках профессионального направления;
- обеспечение эффективного взаимодействия учреждений непрерывного профессионального образования (НПО) с отраслевыми структурами (предприятиями, ассоциациями работодателей, ведомствами);
- апробация новых моделей, технологий и инструментов профессионального образования;
- обеспечение профессиональной среды общения работников учреждений НПО, реализующих программы по профессиональному направлению;
- организация системы повышения компетентности сотрудников по профессиональному направлению на предприятиях в соответствии с современным уровнем технологий и оборудования и непосредственно в профильном ресурсном центре;
- развитие механизмов социального партнерства между НПО и предприятиями по профессиональному направлению.

Фармацевтическая индустрия, являющаяся одним из важнейших элементов системы здравоохранения, стоит на пороге коренных изменений. В наибольшей степени эти

изменения должны быть связаны с переходом на выпуск инновационных лекарственных средств, развитием конкурентоспособности и выходом на внешние рынки. Инновационный сценарий развития отрасли, отмеченный в Стратегии развития фармацевтической промышленности на период до 2020 года, создал предпосылки для принятия Стратегии лекарственного обеспечения населения, призванной решить проблему качественных и эффективных лекарственных препаратов для населения России в существующих условиях и на долгосрочную перспективу [4].

Заключение

На национальном уровне система регулирования обращения лекарственных средств включает в себя общее и специализированное законодательство, порядок регистрации продуктов и лицензирования предприятий по производству, импорту, оптовой и розничной торговле, независимые от производства контрольно-аналитические лаборатории, инспекторат, программу мониторинга неблагоприятных реакций, взаимодействие участников фармацевтического рынка с контролирующими и регулирующими организациями. На каждом этапе создания, изготовления и распределения лекарственных средств должны приниматься меры по недопущению ошибок и отклонений в работе, которые могут отрицательно повлиять на качество готового продукта. Только таким образом, можно будет говорить о цепочке обеспечения качества, охватывающей весь жизненный цикл лекарственного продукта, сутью, которой являются непрерывность и единообразие. Важным элементом этой системы качества является наличие квалифицированного персонала. Отсутствие единого информационного поля и идентичных документов нормативной базы приводит к несоответствиям при проведении аудитов и инспекций компаний, имеющих различные нормативные требования. Согласно проведенному анализу информации, с учетом Стратегии развития фармацевтической промышленности РФ «Фарма-2020», а также в связи с внедрением в РФ Национальной программы по надлежащим практикам можно сделать заключение о значительном росте числа компаний, заинтересованных в проведении качественных процессов разработки и вывода лекарственных средств на рынок. Основопологающий в данной отрасли закон «Об обращении лекарственных средств» не стал системообразующим актом. Многие критически важные для отрасли вопросы остались и за его пределами, и за пределами иных нормативно-правовых актов, регулирующих отрасль (например, Правила надлежащих практик). В настоящее время является не до конца определенным само наименование данной сферы. По большей части российский законодатель обращает внимание лишь на отдельные этапы жизненного цикла товара (преимущественно, оптовую и розничную торговлю).

Цель введения единых нормативов кадровой подготовки в отрасли — обеспечить качество лекарственных препаратов для потребителя.

Существующие сегодня схемы обучения специалистов в сфере обращения лекарственных средств не могут полноценно и качественно сформировать базу сотрудников, занятых в отрасли. Такого рода обучение сейчас осуществляется, как правило, на рабочих местах, или же различными организациями, аккредитованными и не аккредитованными на предоставление услуг по дополнительному профессиональному обучению, программы таких обучающих циклов, несмотря на схожесть тематики и подчас одинаковое название различаются и по количеству академических часов, и по фактическому содержанию лекций, и по преподавательскому составу (от представителей регулирующих

и контролирующих органов до рядовых сотрудников тех же организаций, что и проводят обучение) [7].

Одним из путей решения этой проблемы может стать создание системы ресурсных центров профессиональной подготовки и переподготовки специалистов с целью формирования отраслевой системы повышения квалификации персонала, занятого в процессах обращения лекарственных средств, в Российской Федерации. Это позволит сформировать новую доступную образовательную среду, основанную на непрерывном образовании, с вовлечением в образовательный процесс работодателей, вузов и представителей органов власти.

Литература:

1. «Об обращении лекарственных средств», Федеральный закон РФ от 12.04.2010 № 61-ФЗ (ред. от 28.12.2017, дата обращения 20.05.2018).
2. «Об утверждении Стратегии лекарственного обеспечения населения Российской Федерации на период до 2025 года и плана ее реализации» (Приказ Минздрава России от 13.02.2013 № 66, URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_142725, дата обращения 21.05.2018)
3. «О федеральной целевой программе «Развитие фармацевтической и медицинской промышленности Российской Федерации на период до 2020 года и дальнейшую перспективу» (Постановление правительства Российской Федерации от 17 февраля 2011 года N 91, http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_111638, дата обращения 20.05.2018)
4. Государственная политика по развитию отечественной фармацевтической промышленности: анализ стратегических документов, Флорес М. А., Электронный научный журнал «Социальные аспекты здоровья населения», 27.12.2013 г, режим доступа: <http://vestnik.mednet.ru>, дата обращения 21.05.2018)
5. Непрерывное образование специалистов фармацевтической отрасли, Интернет журнал Новости GMP, Н. В. Пятигорская., А. П. Мешковский, Ж. И. Аладышева, режим доступа: <https://gmpnews.ru/1/2012>, (дата обращения 20.05.2018)
6. Л. В. Андреева, Т. А. Андропова, И. В. Ершова; отв. ред. А. А. Мохов, Ю. В. Олефир. Правовые основы обращения лекарственных препаратов для медицинского применения»: монография/ — Москва: Проспект, 2017.
7. Береговых В. В., Пятигорская Н. В., Аладышева Ж. И. Регуляторная наука: современные тенденции в науке и образовании в области лекарственных средств // Вестник Российской Академии медицинских наук. — 2012. — № 12. — С.41–46.
8. Вялков А. И., Кучеренко В. З., Райзберг Б. А. и др., Управление и экономика здравоохранения: Учебное пособие для вузов. 3-е изд., доп. М.: ГЭОТАР-Медиа, 2009; 664 с.
9. Профессиональные стандарты в области промышленной фармации/ А. А. Свистунов, Ж. И. Аладышева, Н. В. Пятигорская и др., Журнал «Ремедиум “№ 10 за 2015 год.
10. Симакова Я. В., Анализ современного состояния системы профессиональной подготовки специалистов в сфере регулирования оборота лекарственных средств в Российской Федерации, Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Государственное и муниципальное управление, Том 4, № 3 (2017), с.252–265
11. Симакова Я. В., Проблемы подготовки квалифицированных кадров в сфере обращения лекарственных средств, Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Государственное и муниципальное управление, том 4, № 2 (2017), с.140–124
12. Кузнецов Ю. М., Филаретов Г. Ф. Система ресурсных центров. Концептуальные положения // Единая образовательная информационная среда. Выпуск № 3, февраль 2004.

Роль и место системы управления человеческими ресурсами в деятельности предприятия

Титов Алексей Андреевич, студент магистратуры

Владимирский юридический институт Федеральной службы исполнения наказаний России

В любых предприятиях в любых экономических условиях важнейшее место занимает механизм управления человеческими ресурсами, от которого во многом зависит эффективность функционирования предприятия в целом.

Активное развитие и применение в менеджменте системного подхода, управление человеческими ресурсами предприятия следует рассматривать тоже как систему, представляющую собой совокупность следующих элементов:

- «внутренне взаимосвязанные и формирующие некую целостность части организации;
- совместные действия по управлению человеческими ресурсами;
- различные подсистемы, включающие широкий спектр функций по управлению человеческими ресурсами» [1, с. 735].

Приведем высказывание А. Я. Кибанова, согласно которому «система управления человеческими ресурсами является одной из основных систем организации менеджмента на предприятии» [2, с. 64].

Автор считает, что «правильно построенная система управления человеческими ресурсами организации способна в несколько раз повысить эффективность ее функционирования» [2, с. 65].

Система управления человеческими ресурсами предприятия — это многогранное понятие, оказывающее существенное влияние на эффективность функционирования всей организации. Система управления человеческими ресурсами предприятия представляет собой одну из основных подсистем функционального управленческого менеджмента в организации.

Система управления человеческими ресурсами ставит перед собой две основные цели:

- непрерывный анализ ситуации с кадрами с целью своевременного обеспечения ими организации;
- создание для сотрудников максимально комфортных условий, в которых они смогут эффективно реализовать свой трудовой и интеллектуальный потенциал.

Как мы уже отметили ранее, человеческие ресурсы организации относятся к наиболее важным ресурсам. Эффективное управление ими оказывает положительное влияние на общий успех фирмы и ее конечные результаты. Это связано с выживанием, ростом, рентабельностью, конкурентоспособностью и гибкостью организации при адаптации к изменяющимся условиям.

По мнению А. П. Егоршина, среди основных задач, стоящих перед системой управления человеческими ресурсами на предприятии, следует отметить:

- «обеспечение производственного и управленческого процесса предприятия квалификационными кадрами;

- создание условий для продуктивного и результативного использования имеющихся у сотрудников организации навыков и умений;
- внедрение механизмов по совершенствованию системы мотивации и оплаты труда сотрудников предприятия с целью роста эффективности его использования;
- обеспечение предпосылок для удовлетворенности работниками организации трудовым процессом и системой управления в организации в целом;
- создание условий для саморазвития работников и повышение их профессиональной квалификации;
- формирование механизмов, способствующих становлению и развитию благоприятного климата в организации;
- предоставление возможности работникам организации принимать непосредственное участие в формировании стратегии и тактики развития организации, выдвижении предпринимательских и управленческих инициатив» [3, с. 71].

Дадим характеристику структуры системы управления человеческими ресурсами предприятия.

Ядром системы управления человеческими ресурсами является функциональная подсистема. Но кроме нее, в структуре системы следует выделять еще четыре подсистемы, среди которых:

- информационная подсистема;
- социально-психологическая подсистема;
- финансовая подсистема;
- правовая подсистема.

Основная задача, которая решается с помощью системы — эффективное управление кадровыми ресурсами организации.

Функциональное ядро системы управления осуществляет решение следующих задач:

- «поиск, отбор, подготовка и комплектование кадров;
- оптимальная расстановка персонала внутри организации;
- эффективное использование кадров;
- управление социально-психологическими факторами» [4, с. 54].

Второстепенная функция, которую выполняет система управления персоналом, это создание благоприятных условий для трудовой деятельности.

В информационной подсистеме аккумулируются, систематизируются и анализируются все сведения, необходимые для принятия грамотных управленческих решений.

Финансовая подсистема призвана обеспечить необходимые средства на решение довольно затратных задач по по-

иску, эффективному использованию, развитию и обучению персонала компании.

Социально-психологическая подсистема обеспечивает социально-психологическую поддержку процесса управления: повышение мотивации, адаптацию в коллективе, создание благоприятной творческой атмосферы, разрешение конфликтов.

Правовая подсистема содержит все необходимые законы и нормативные акты, регламентирующие трудовую деятельность, обеспечивая соответствие принимающихся управленческих решений нормам и требованиям законодательства.

Несомненно, центральным элементом системы управления человеческими ресурсами выступают ее функции. Основными функциями системы управления человеческими ресурсами предприятия являются:

- планирование персонала;
- подбор и отбор сотрудников;
- адаптация персонала;
- организация труда;
- стимулирование персонала;
- развитие и обучение персонала;
- оценка персонала;
- кадровый учет и делопроизводство.

Эти функции считаются традиционными для всех систем управления человеческими ресурсами любых предприятий.

Но наиболее успешные бизнес-организации расширяют данный перечень функций системы управления человеческими ресурсами, причисляя к ним:

- управление талантами сотрудников;
- управление знаниями персонала;
- управление трудовыми отношениями;
- управление корпоративной культурой предприятия;
- разработку и реализацию стратегии управления человеческими ресурсами и другие виды деятельности в данной области.

Правильная организация системы управления человеческими ресурсами выступает важнейшим условием формирования предпринимательской активности сотрудников организации, способствует развитию в них творческих и социальных способностей. Особенно важно наличие эффективной системы управления человеческими ресурсами предприятия в существующих условиях системного экономического кризиса, когда необходимо максимально эффективно использовать именно внутренние резервы роста эффективности деятельности организации, к которым и относятся человеческие ресурсы.

Литература:

1. Савельченко И. А., Никифорова Л. Е. Управление человеческими ресурсами в контексте стратегии развития интеллектуального капитала организации // Креативная экономика. — 2017. — № 7. — С. 735
2. Кибанов А. Я. Основы управления персоналом: Учебник. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. — С.64.
3. Егоршин А. П. Основы управления персоналом. — М.: ИНФРА-М, 2016. — С.71

Эффективное управление человеческими ресурсами влияет на все сферы деятельности предприятия. С помощью проработанной системы менеджмента доступно увеличить долю нематериальных и общих активов компании.

Эффективная система управления человеческими ресурсами может положительно влиять на итоговые показатели деятельности предприятия посредством:

- повышения производительности;
- улучшения качества трудовой жизни;
- повышения степени соблюдения фирмой правовых норм;
- достижения преимущества в конкуренции;
- обеспечения гибкости рабочей силы [5, с. 63].

Кроме того, эффективная система управления человеческими ресурсами является ключевым фактором достижения стратегических задач любого предприятия.

Таким образом, создать новую продукцию, обеспечить контроль качества, упрочить экономическое положение предприятия невозможно без специалистов, способных качественно выполнять свою работу. Систематическое совершенствование и развитие, возможности и инициатива основных ресурсов безгранична. Поэтому и применение эффективной системы управления человеческими ресурсами считается основой для решения долгосрочных задач, стоящих перед определенной компанией.

Основная цель системы управления человеческими ресурсами — обеспечить качественное и рациональное формирование, освоение и развитие человеческих ресурсов для достижения экономической эффективности и конкурентоспособности предприятия.

Сущность системы управления человеческими ресурсами предприятия можно определить через осуществление ею следующих функций:

- формирование численного и качественного состава кадров предприятия;
- определение потребности в кадрах с учетом планов развития организации;
- формирование кадровой политики предприятия;
- разработку системы профессиональной подготовки кадров;
- адаптация работников предприятия к новым условиям труда;
- оплата и стимулирование труда работников предприятия;
- оценка деятельности и аттестация кадров предприятия и т. п.

4. Еремин В. И. Управление человеческими ресурсами: учебное пособие / Еремин В. И., Шумаков Ю. Н., Жариков С. В. — М.: ИНФРА-М, 2018. — С.54.
5. Гродский В. С. Управление человеческими ресурсами: теория, практика, эффективность: монография / под ред. проф. В. С. Гродского и проф. Н. В. Солововой. — М.: РИОР: ИНФРА-М. 2018. — С.63.

Государственная кадастровая оценка с учетом региональных особенностей

Трещева Анна Мухаремовна, студент

Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет

На современном этапе кадастровая стоимость земельного участка является базой для расчета налоговых платежей, поэтому необходимость получения ее объективных величин не вызывает сомнения. Данная статья представляет информационный материал о проблемах, с которыми сталкиваются в различных регионах на территории нашей страны в процессе государственной кадастровой оценки, которые в свою очередь можно отнести к региональным особенностям.

Ключевые слова: налогообложение, кадастровая стоимость, рыночная стоимость, массовая оценка, государственная кадастровая оценка, региональные особенности.

State cadastral valuation, taking into account regional features

Treshchova Anna Mukharemovna, Bachelor degree student

Saint Petersburg State University of Architecture and Civil Engineering

Nowadays the cadastral value is the base of taxes of land parcel so that we need to get objective information without any doubt. This article provides information about features of the state cadastral valuation in different regions in Russia.

Keywords: taxation, cadastral value, market value, mass appraisal, state cadastral valuation, regional features.

В настоящее время в Российской Федерации (далее — РФ) выполняется большой объем работ по государственной кадастровой оценке (далее — ГКО), целью которых является определение кадастровой стоимости объектов недвижимости. Результаты кадастровой оценки земельных участков формируют информационную основу системы их налогообложения, поскольку используются в качестве налоговой базы по земельному налогу.

Система ГКО находится на этапе своего становления. Законодатель продолжает искать те нормы и правила проведения ГКО, которые обеспечат эффективность налогообложения недвижимости и гарантируют доверие к системе со стороны частных лиц.

С принятием специального Федерального закона от 03.07.2016 № 237-ФЗ «О государственной кадастровой оценке» (далее — закон «О государственной кадастровой оценке») к данной процедуре появились толкования, описывающие порядок ее проведения. [2]

Несмотря на это на современном этапе проведения кадастровой оценки возникают разного рода причины, которые приводят к искажению кадастровой стоимости и ее оспариванию в том числе, имеющие региональный характер.

На сегодняшний день основой для ГКО является рыночная информация и иная информация, связанная с эко-

номическими характеристиками использования объекта недвижимости, в соответствии с методическими указаниями о государственной кадастровой оценке. [2]

Однако не всегда в различных регионах на территории РФ наблюдается развитость того или иного сегмента рынка — не представляется возможным достоверно и непротиворечиво оценить рыночную ситуацию и, как следствие каждый субъект РФ (регион) вынужден прибегать к оценке рыночного состояния на основе не прямых (цены сделок и предложений), а косвенных факторов (стоимость аренды, средняя стоимость размещения в гостиницах/санаториях и др.) что заведомо может привести к ошибочной интерпретации сложившейся рыночной обстановки и в итоге существенно повлиять на результат ГКО.

Понятие «кадастровая стоимость» (ФСО № 4) в правоприменительной практике окончательно не устоялось и не имеет единого определения. Под кадастровой стоимостью понимается установленная в процессе государственной кадастровой оценки рыночная стоимость объекта недвижимости, определенная методами массовой оценки, или, при невозможности определения рыночной стоимости методами массовой оценки, рыночная стоимость, определенная индивидуально для конкретного объекта недвижимости в соответствии с законодательством об оценочной деятельности [4].

Понятие «массовая оценка» четко раскрыто в п. 6 ФСО № 4: «Под массовой оценкой недвижимости понимается процесс определения стоимости при группировании объектов оценки, имеющих схожие характеристики, в рамках которого используются математические и иные методы моделирования стоимости на основе подходов к оценке». [4]

Для каждой группы на основании анализа сформированной выборки определяются факторы стоимости, в наибольшей степени, влияющие на стоимость земельных участков в данной группе.

Цель построения моделей расчета кадастровой стоимости земельных участков каждой группы (далее — модель расчета) состоит в получении статистически значимой и качественной модели расчета для каждой группы земельных участков. [3]

Под моделью расчета понимается математическая формула, отображающая связь между зависимой переменной и значениями соответствующих факторов стоимости. В качестве зависимой переменной может выступать удельный показатель кадастровой стоимости (далее — УПКС) земельных участков или кадастровая стоимость земельных участков. [3]

Однако, каждый субъект РФ (регион) устанавливает свой набор факторов для оценки ЗУ. Это приводит к тому, что закладываемые в статистическую модель факторы, оказывающие существенное влияние на стоимость ЗУ в рамках субъекта РФ (региона) могут привести к ситуации, когда итоговые значения кадастровой стоимости на идентичные по основным характеристикам (площадь, ВРИ, удаленность от локальных центров) объекты могут иметь существенные отличия на территории различных субъектов (регионов) РФ.

Согласно требованиям законодательства, ГКО должна проводиться на основе принципов единства методологии определения кадастровой стоимости, непрерывности актуализации сведений, необходимых для определения кадастровой стоимости, независимости и открытости процедур государственной кадастровой оценки на каждом этапе их осуществления, экономической обоснованности и проверяемости результатов определения кадастровой стоимости. [2]

Для определения кадастровой стоимости система ГКО должна осуществлять информационный обмен с внешней средой и внешними ресурсами. Один из главных источников информации об объектах недвижимости на территории РФ является Единый государственный реестр недвижимости (ЕГРН), являющийся источником информации об объектах оценки.

На начало 2017 года по данным Росреестра в Едином государственном реестре недвижимости (ЕГРН) содержались сведения о 58,6 млн земельных участках, только половина из них (29,2 млн.) имеют координатное описание границ. По сравнению с прошлым годом количество земельных участков, сведения о которых содержатся в ЕГРН, увеличилось на 2,4%. В ряде регионов доля земельных участков, которые имеют координатное описание границ в ЕГРН,

превышает 60% (Санкт-Петербург, Республика Башкортостан, Ямало-Ненецкий АО, Калининградская область, Ханты-Мансийский АО). При этом в отдельных регионах доля земельных участков с определенными в соответствии с законодательством границами составляет менее 30% (Ульяновская область, Костромская область, Камчатский край, Магаданская область, Кировская область). [5]

Значит на территории практически всех субъектов РФ отсутствуют полные и достоверные реестры о всех земельных участках, находящихся на территории таких субъектов РФ или большинство сведений о ЗУ имеют статус «ранее учтенный», что говорит о том, что отсутствуют актуальные достоверные сведения о координатах и площади используемой в настоящее время гражданами как налогоплательщиками территории. Все это может приводить к тому, что УПКС, умножаемый на «неуточненную» площадь, даст значение кадастровой стоимости, отличающееся от реальной, и налог, исчисляемый в последующем, нельзя будет отнести к понятию «справедливый».

Открыв публичную карту по объектам, образованным до 1997 г., можно увидеть, что подавляющее большинство объектов недвижимости не числятся в ЕГРН — закон о государственном реестре прав на недвижимое имущество вышел в июле 1997 г. Свидетельства «старого» образца не попали в перечень ЕГРП и соответственно в ЕГРН.

Минэкономразвития России видит решение рассматриваемой проблемы в переключении обязанности по актуализации разрозненных данных, содержащихся в ЕГРН на налогоплательщиков под страхом национализации «бесхозного» имущества.

В настоящее время лица, чьи права возникли до введения ЕГРН, не обязаны вносить данные о собственности в реестр, и обязательная регистрация прав в ЕГРН требуется только в случае введения объекта недвижимости в коммерческий оборот.

В Письме Департамента налоговой и таможенной политики Министерства Финансов РФ от 31 августа 2017 г. № 03-05-06-02/55985 (далее — Письмо) представлены разъяснения по поводу того, что исчисление земельного налога в отношении земельных участков, сведения о которых не содержатся в ЕГРН, осуществляется налоговыми органами на основании сведений органов местного самоуправления. Однако, в данном Письме отсутствует механизм проведения кадастровой стоимости такого объекта, а также не указан субъект, в обязанности которого будет входить предоставление необходимых сведений для определения кадастровой стоимости этого объекта.

Из всего вышесказанного можем сделать вывод о том, что если не провести подготовительную работу в отношении всех объектов, не установить их характеристики, не поставить на кадастровый учет, то в конечном итоге получится сильно различающаяся по подобным объектам стоимость и как следствие ее оспаривание.

Представляется, что проблема имеющая повсеместный региональный характер может быть решена путем

формирования достоверного (качественного и полного) Единого государственного реестра недвижимости на территории каждого субъекта с возложением обязанностей по проведению качественного мониторинга достоверности содержащихся в нем сведений путем проведения инвентаризации земель на территории каждого муниципального образования с последующей передачей актуальных сведений в региональные отделения Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии (Росреестр) на территории каждого субъекта РФ.

Далее, рассматривая проблемы имеющие региональный характер, хочется обратить внимание на то, что базовым правовым средством земельного права, применяемым как в советский, так и в постсоветский периоды, является

деление земель на категории по их целевому назначению и дифференциация правового режима земель в зависимости от принадлежности к соответствующей категории. [1] Деление на категории земель является исторически сложившимся и распределено по территории РФ достаточно хаотично. Но, не редкость, когда в рамках одного территориального образования могут встречаться ситуации, когда участки, расположенные на территории одного кадастрового квартала с одним и тем же или схожим по своему функциональному назначению, видом разрешенного использования (далее — ВРИ) находятся в разных категориях. Наглядно данная ситуация отражена на рис.1 на примере СНТ «Малое Карлино», расположенного на территории Ломоносовского района Ленинградской области.



Рис. 1. Разные категории земель в рамках 1 кадастрового квартала на примере СНТ «Малое Карлино»

Поскольку на сегодняшний день ГКО проводится в разрезе категорий, равноценные по своему территориальному положению, функциональному назначению и иным характеристикам объекты оцениваются в разное время и в различных условиях, в том числе рыночных, экономических и социальных, которые значительно влияют на резуль-

таты ГКО и как следствие начисление налогов для собственников и владельцев ЗУ на территории РФ. Проблема с наличием одинаковых ВРИ в разных категориях может быть снята лишь в случае проведения оценки в разрезе ВРИ, но закон на данный момент прямо на это не указывает.

Литература:

1. Земельный кодекс Российской Федерации от 25.10.2001 № 136-ФЗ (ред. от 03.07.2016) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2017). Официальное издание. — М.: Эксмо, 2017. — 160 с. — ISBN 978–5–699–95288–5.
2. О государственной кадастровой оценке: Федеральный закон от от 03.07.2016 № 237: [Электронный ресурс]. — Режим доступа: Система «КонсультантПлюс» http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_200504/ (дата обращения 03.04.2018).
3. Об утверждении Технических рекомендаций по государственной кадастровой оценке земель населенных пунктов: Приказ Роснедвижимости от 29.06.2007 N П/0152 (ред. от 14.08.2008): [Электронный ресурс]. — Режим доступа: Система «КонсультантПлюс» http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_26812/ (дата обращения 03.04.2018).

4. Об утверждении Федерального стандарта оценки «Определение кадастровой стоимости (ФСО № 4)»: Приказ Минэкономразвития РФ от 22.10.2010 № 508: [Электронный ресурс]. — Режим доступа: Система «КонсультантПлюс» http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_113247/ (дата обращения 03.04.2018).
5. Росреестр. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://rosreestr.ru/site/press/news/tolko-pоловина-zemelnnykh-uchastkov-v-rossii-imeet-ustanovlennye-granitsy/>

Экономические проблемы и пути их решения

Фатихова Лариса Энгельсовна, кандидат экономических наук, доцент;
 Волосянков Сергей Александрович, студент;
 Махмутов Фарит Азатович, студент
 Казанский (Приволжский) федеральный университет

Ключевые слова: экономические проблемы, проблемы бедности, проблемы с продовольствием.

Основными глобальными проблемами экономического характера является:

- Проблемы бедности
- Проблемы с продовольствием

Бедность во всех странах определяется через категорию прожиточного минимума в стране. Если доход человека представляет собой величину, меньшую, чем прожиточный минимум в стране, это значит он относится к категории бедных людей.

Проблема бедности существует во всех странах. Она возникает из-за пробелов экономики, включая неспособность правительства той или иной страны к обеспечению своих граждан. Существует два главных критерия проблемы бедности: международный и национальный. На национальном уровне речь идёт о людях, которые относятся к бедному классу. Эти группы характерны для многих стран, и Россия не является исключением.

Решение проблемы бедности заключается в экономическом росте страны. Также одной из причин бедности является не качественное образование. Как показывают данные официальной статистики, чем ниже уровень образования в стране, тем выше риск бедности.

По данным Всемирного банка за 2014 г. самой бедной страной в мире является — Центральноафриканская Республика. В стране очень низкая продолжительность жизни — 51 год у женщин, 48 лет у мужчин. Так же, как и во многих других беднейших странах, в ЦАР напряжённая военная обстановка, множество враждующих группировок, процветает преступность. Поскольку в стране имеются достаточно большие запасы природных ресурсов, значительная их часть экспортируется: древесина, хлопок, алмазы, табак и кофе. Главным источником развития экономики (более половины ВВП) является сельскохозяйственная отрасль [1].

Россия по данным Всемирного банка занимает 47 место по размеру валового национального дохода на душу населения. Россия — огромная страна с населением свыше 143 миллионов человек, из них порядка 19 миллионов получают доход ниже прожиточного минимума, что, по дан-

ым Росстата, составляет 13 процентов от всего населения. В России растёт количество бедных людей, борьба с бедностью стала серьёзной проблемой для правительства [2].

Ещё одним из вариантов решением проблемы может быть международная государственная помощь людям, которые находятся за гранью бедности. Такой подход способен справиться с проблемой только при помощи других государств. И такой вариант только единокоронный, так как решить проблему только на определенное время, так как многие государства не смогут регулярно помогать гражданам других государств.

Продовольственная проблема — одна из самых важных экономических проблем человечества.

С точки зрения известного российского специалиста Е. Ковалева, «Мировая продовольственная проблема имеет двойную природу: социально-экономическую, связанную со способом производства и распределением продуктов питания, который предопределяет дифференциацию их распределения и потребления, включая голод и недоедание, и глобальную, отображающую конечность природных ресурсов для производства продовольствия» [3].

По мнению О. Гойчук, продовольственная проблема рассматривается в настоящее время как в узком значении — нехватка продовольствия через недостаточное развитие производительных сил в аграрном секторе экономики или отдельных его звеньев, через неблагоприятные погодные условия или социально-экономические события в отдельной стране или в регионе; так и в широком — комплекс экономико-технических, социально-демографических, политических проблем производства, распределения, обмена, потребления продуктов питания, нехватка которых приводит к недоеданию, голоду и эпидемиям, социально-политической нестабильности, революции, бунту и др [1].

Продовольственная проблема была всегда. На нашей планете ресурсы продовольствия распределены неравномерно, и продуктов питания недостаточно для всех регионов планеты. Какие-то страны страдают от голода, другие страны, наоборот, вынуждены бороться с излишками пищевых продуктов.

Существует много факторов которые напрямую влияют на проблему с продовольствием, относятся следующие:

- рост населения Земли стремительно растёт;
- влияние экономики развивающихся государств;
- политическая обстановка в мире;
- повсеместная индустриализация;

Это не полный список причин, которые оказывают влияние на вопрос, касающийся продовольственной проблемы человечества.

Продовольственная проблема на нашей планете не существует сама по себе. Эта проблема связана с другими проблемами: экономической, экологической, сырьевой и др. Наличие продовольствия является показателем жизнедеятельности человека, которое может сказываться на здоровье следующих поколений. Из-за этой проблемы среди основных проблем особое место занимает проблема продовольствия, т. к. напрямую связана с экономикой.

Продовольственный кризис напрямую связан с экономическими проблемами. Даже у государств, которые развиваются не всегда получается обеспечивать необходимыми продуктами питания свой народ.

Развивающихся стран очень богаты природными ресурсами, при этом сама экономика имеет огромные перспек-

тивы. Но проблема ограничения продовольствия все равно существует, которая требует оперативного решения для ее устранения. Проблема голода не актуальна в данный момент только для развитых стран, у которых удается покрывать потребности своего народа.

Для решения этой проблемы требуется участие других государств в развитии этой отрасли, которые включают вложения внутри страны и привлечение инвестиций.

Уже сейчас многие учёные уже говорят, что мировой голод не избежать. А прирост населения идёт одновременно с истощением сельскохозяйственных земель, запасов и экологическая деградация идёт за нами в след.

Предсказывается что потребность в продовольствии возрастёт минимум в два раза в течение следующих пятидесяти лет. На Земле в данный момент уже свыше шести миллиардов людей. А к 2045 людей будет уже около 9 миллиардов. К 2065 на Земле будет уже свыше 12 миллиардов.

Многие страны надеются на Зеленую революцию, которая может дать возможность внедрить новую технику в сельскохозяйственные отрасли, использовать высококачественные высокоурожайные культуры, лучшую обработку земель и др.

Литература:

1. Ашаганов А. Ю., Таштамиров М. Р. Бедность — экономическая проблема России // Молодой ученый. — 2015. — № 19. — С. 353–356.
2. Pravda.ru (Прожиточный минимум: все ниже, и ниже, и...) 5.09.2015 г. http://www.pravda.ru/society/how/defendrights/22-07-2013/1166247-living_wage-0/
3. Ковалев Е. Новые аспекты мировой продовольственной проблемы. //Мировая экономика и международные отношения. — 2005. № 3. — с.3–9.
4. Продовольственная проблема человечества / Экономические проблемы и пути их решения / <https://obrazovaka.ru/geografiya/globalnaya-prodovolstvennaya-problema-chelovechestva.html>
5. Экономические проблемы и пути их решения / spravochnik.ru/ekonomika/ekonomicheskie_problemy_i_puti_ihresheniya/
6. Проблемы экономики / utmagazine.ru/posts/9250-problemy-ekonomiki
7. Гойчук О. И. Продовольственная безопасность. Житомир: Полесье, 2004. — с. 348.

О современных проблемах поддержания конкуренции на рынке банковских продуктов и услуг

Фунтиков Александр Юрьевич, студент магистратуры;

Научный руководитель: Рудакова Ольга Степановна, доктор экономических наук, профессор
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (г. Москва)

В статье на основе оценки динамики банковских процентных ставок привлечения и размещения и маржинальности банковской деятельности за период с 2013 по 2018 гг. выявлена тенденция падения банковской маржи, которая приводит к снижению инвестиционной привлекательности банковской деятельности, и, как следствие, к оттоку капитала из банковского сектора экономики РФ. Рассмотрены вопросы монополизации и национализации банковского сектора экономики страны.

Ключевые слова: ставка привлечения, ставка размещения, ключевая ставка, темпы инфляции, кредиты, депозиты, процентная маржа.

В течение последних лет регулятор активно проводит политику консолидации, а в последние годы даже национализации банковского сектора экономики, что существенным образом перестраивает как систему ценообразования банковских услуг и процентных ставок по кредитам и депозитам, так и систему принятия решений при кредитовании.

С момента перехода с советской планово-экономической системы на «Квази»-рыночную систему, прошло более четверти века. За это время экономика нашей страны пережила четыре сильнейших кризиса (кризис начала 90-х, кризис 98 года, 2008 и 2014 гг). В статье на основе анализа изменения ставок в период последних двух кризисов и инструментов, использованных регулятором для выхода из кризиса, выявлены достоинства и недостатки применения этих инструментов, а также предпринята попытка по выработке предложений по улучшению текущей банковской системы с точки зрения распределения фондирования.

В работе проведен как ретроспективный анализ ставок привлечения и размещения (в среднем по рынку, согласно статистическим данным регулятора), так и анализ текущих ставок в разрезе топ-30 банков России. Сделаны выводы о потребности в ресурсах и нехватки ликвидности в банках различных уровней, в том числе в разрезе банков по следующим характеристикам:

- госбанки (с участием государства не менее 50 %);
- частные банки (собственники граждане РФ);
- иностранные банки (доля иностранных компаний не менее 50 %).

Основной гипотезой работы является предположение о том, что неравномерность в распределении ресурсов в банковской системе, приводит к неравной конкурентной борьбе, что в большей степени проявилось в последнее время, когда регулятор, применяя инструменты сдерживания инфляции, довел ее до уровня менее 7% (официально 2,5%) и снизил ключевую ставку до 7,25% (с 14.09.2018 увеличена до 7,5%).

Известно, что чем меньше стоимость продукта, тем сложнее заложить дополнительный рубль или процент в его стоимость. Такая ситуация и сложилась сегодня на рынке банковских услуг. Если раньше средние ставки по кредитам были на уровне 14–15% (ипотека), 18–22% (потребительское кредитование), то сегодня заемщики с кредитной историей могут рассчитывать на ставку в размере 12%–15% по потребительскому кредитованию и 8–9% по ипотечному. Таким образом, если ранее увеличение ставки на 1% давало прирост по стоимости продукта всего на 5%, то сегодня аналогичная разница в ставке приводит к удорожанию почти на все 10%, что существенно влияет на выбор кредитной организации заемщиком и вкладчиком — основными потребителями банковских продуктов.

В таких условиях частным банкам становится все тяжелее конкурировать с государственными, которые зачастую используют государственные средства на существенно более выгодных условиях.

Анализ динамики маржи кредитной организации (КО) по различным срокам привлечения и размещения до и после кризиса 2014 г.

Для анализа процентных ставок взяты средневзвешенные процентные ставки по кредитам и депозитам физических лиц (ФЛ) и юридических лиц (ЮЛ) за период с 2013 г. по февраль 2018 г, а также данные по ключевой ставке и данные по инфляции за период 12 месяцев до даты анализа (точка на рисунке).

Цель анализа выявить влияние ключевой ставки на ставки размещения и привлечения, а также определить тенденции по снижению или увеличению процентной маржи, закладываемой кредитными организациями за период последних 5 лет, в том числе изменение маржинальности в период кризиса 2014 года.

Анализ ставок привлечения и размещения по физическим лицам (ФЛ):

Согласно рисунку 1, мы наблюдаем резкий скачок ставок в период кризиса 2014 года, когда для стабилизации ситуации на валютном рынке, регулятор прибегает к инструменту воздействия на ставки через ключевую, подняв ее с уровня в 10% до уровня 17%, что привело к сопоставимому росту ставок привлечения, и, как следствие, увеличило спрос на национальную валюту.

Согласно рисунку 1 мы видим тенденцию по снижению ставок в посткризисный период, при этом темпы заявленной регулятором инфляции падают более высокими темпами, чем ставки по активно-пассивным операциям кредитных организаций. Данные тенденции могут свидетельствовать как о преднамеренном завышении депозитных ставок, для увеличения привлекательности наращивания сбережений населением, либо об искажении реальных показателей инфляции и декларированию политически удобных показателей, для сглаживания ажиотажных настроений населения по скупке товаров впрок или иностранной валюты в период кризиса.

На рисунке прослеживается достаточно высокая корреляция кредитных и депозитных ставок в зависимости от ключевой ставки, устанавливаемой Банком России, при этом наибольшая корреляция происходит по ставкам привлечения (депозитов или вкладов ФЛ).

Ключевая ставка введена Центральным банком Российской Федерации Информационным письмом от 13 сентября 2013 года, в данном документе сообщается о реализации комплекса мер по совершенствованию системы инструментов денежно-кредитной политики. Данные меры включают:

«1) введение ключевой ставки Банка России путем унификации процентных ставок по операциям предоставления и абсорбирования ликвидности на аукционной основе на срок 1 неделя;

2) формирование коридора процентных ставок Банка России и оптимизацию системы инструментов по регулированию ликвидности банковского сектора;

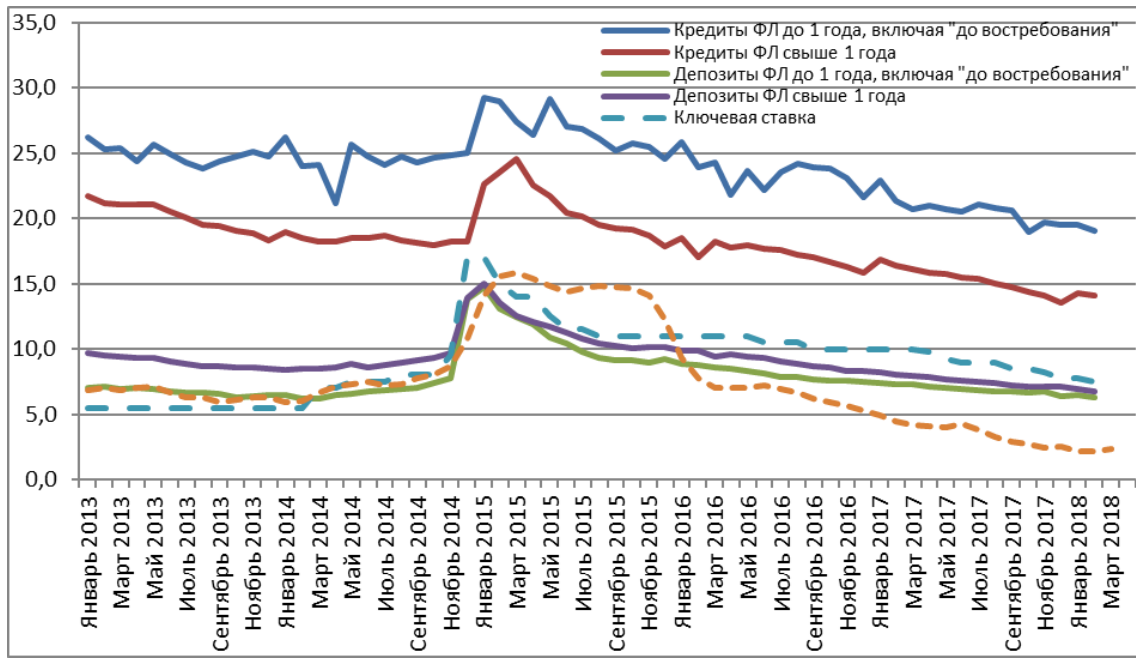


Рис. 1. Динамика изменения ставок привлечения и размещения по ФЛ *рассчитано по данным [2, 3, 4, 5]

3) изменение роли ставки рефинансирования в системе инструментов Банка России.

Указанные мероприятия позволят повысить прозрачность денежно-кредитной политики и улучшить ее понимание субъектами экономики, что будет способствовать усилению действенности процентного и информационного каналов трансмиссионного механизма денежно-кредитной политики и достижению конечной цели по обеспечению ценовой стабильности.» [1]

Таким образом ключевая ставка была введена в действие с конца 2013 года, до этого времени роль ключевой ставки должна была выполнять Ставка рефинансирования, но ее влияние на денежно-кредитную политику было крайне

незначительны, в связи с чем решили ввести новый показатель Ключевой ставки.

До кризиса 2014 года ключевая ставка была на одном уровне с темпами инфляции, а в период кризиса произошло искусственное завышение ключевой ставки (для сдерживания курса рубля). В этот период ключевая ставка превышала значение среднего темпа инфляции за последний год (12 мес.).

Можно отметить ярко выраженную взаимосвязь между ставками привлечения и размещения, которая связана с процентной маржей кредитных организаций. В этой связи проведем анализ разницы между ставками привлечения и размещения.

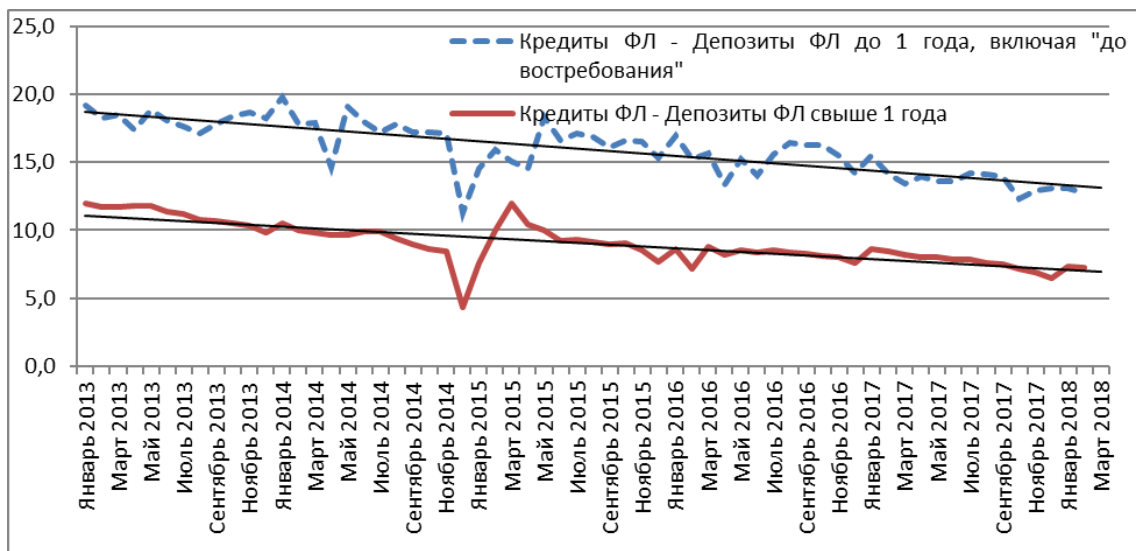


Рис. 2. Динамика процентной маржи банка по срокам до 1 года и свыше по активно-пассивным операциям с ФЛ. *рассчитано по данным [2, 3, 4, 5]

Согласно рисунку 2, отмечаем ярко выраженный тренд на снижение маржи, как по долгосрочным, так и по краткосрочным ставкам, при этом разница в ставках на короткие сроки всегда на порядок выше маржи по ставкам долгосрочных активов и пассивов, чего нельзя сказать по ставкам ЮЛ, где наблюдается обратная зависимость — чем выше срок, тем выше ставка.

Данный феномен по ставкам ФЛ, можно объяснить следующими фактами:

1. В отношении долгосрочных кредитов ФЛ, следует отметить значительную поддержку государства по субсидированию ипотечных кредитов, таким образом, большинство долгосрочных кредитов на приобретение жилья выдаются по ставкам существенно ниже рыночных.

2. В отношении краткосрочных кредитов ФЛ, можно выделить микрозаймы, привлекаемые при покупке товаров в магазине. Поскольку такие кредиты выдаются в течение 10–30 минут без предоставления документов по подтверждению дохода заемщика, то данные кредиты являются высоко-рискованными. По таким продуктам предусмотрены повышенные ставки кредитования.

3. В отношении депозитов, ставки на срок более 1 года немного выше ставок до года, но в последнее время наметилась обратная тенденция, поскольку в банковском секторе очень высокие ожидания по снижению ставок фондирования, в связи с чем банки опасаются оформлять долгосрочные пассивы, что в целом губительно для отрасли.

Анализ ставок привлечения и размещения по юридическим лицам (ЮЛ):

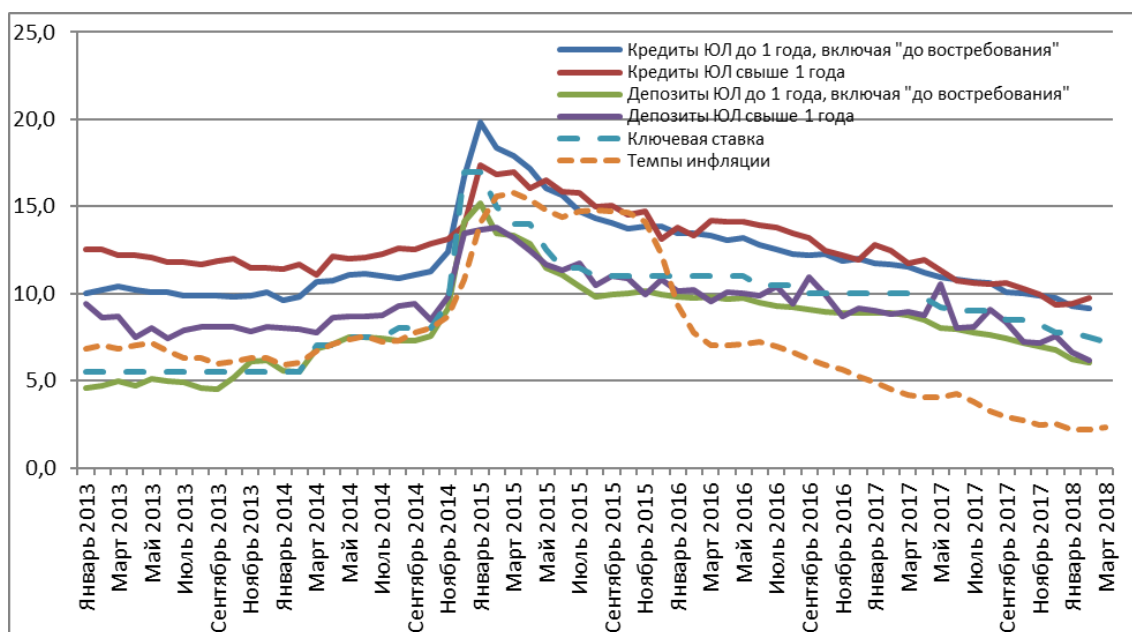


Рис. 3. Динамика изменения ставок привлечения и размещения по ЮЛ. *Рассчитано по данным [2, 3, 4, 5]

Согласно рисунку 3, мы видим общие тренды, аналогичные ставкам ФЛ, но при анализе ставок в зависимости от сроков можно отметить следующее:

1. До кризиса 2014 года во всех периодах ставки кредитования ЮЛ свыше года превышали краткосрочные ставки по кредитованию, а после кризиса в большинстве периодов проценты до года стали превышать ставки свыше года.

2. Отмечаем, что проценты по депозитам свыше года превышали краткосрочные ставки на 2–3% пункта до кризиса, а после него, они стали практически равными.

С точки зрения кредитования ЮЛ такое изменение в уровне ставок может объясняться только невозможностью КО вовремя перестроиться и повысить ставки по долгосрочным активам до необходимого уровня. При этом по краткосрочным активам (по сути, кредитование оборотного капитала компаний сроками 3–6 мес.) КО смогли достаточно быстро увеличить ставки в большую сторону путем подписания необходимых дополнительных соглашений.

Начиная с середины 2016 года, уровни ставок приходят в нормальное состояние, таким образом, все долгосрочные кредиты будут размещены под более высокие процентные ставки, нежели краткосрочные, и данный тренд, в случае отсутствия существенных потрясений рынка, на наш взгляд должен сохраниться. По состоянию на февраль 2018 г. ставка по долгосрочным кредитам ЮЛ немного превысила ставки по краткосрочным кредитам.

Отмечаем существенное расхождение ставок от «Декларируемых» темпов инфляции в посткризисном периоде после 2014 г., которые еще более наглядно проявляются при сопоставлении темпов инфляции и ставок по кредитам и депозитам ЮЛ.

В случае если «Декларируемые» ставки темпов инфляции являются реальными, то депозитные ставки, существенно превышающие темпы инфляции, должны привлекать все больше средств в сбережения, но на практике роста сбережений в экономике не происходит.

Расхождение темпов инфляции со ставками по кредитам могут негативно сказаться на экономике страны и, в частности на сельхозпроизводителях, которые вынуждены привлекать кредиты на производство своей продукции в начале года, с последующей продажей вновь произведенной продукции ближе к концу года. Таким образом, производители выплачивают проценты за пользование денежными средствами в сумме 12–13% (краткосрочные ставки в начале года), а стоимость продукции, произведенной в 2017 году, выросла всего на 2,5%, относительно прошлого года, поэтому чистый процентный расход клиента (за вычетом инфляции) составил в 2017 году порядка 10%. В 2013 году инфляция 6,27%, против ставки в начале года 12,5% годовых, реальная процентная нагрузка 6,23%, то есть кредитная нагрузка на ЮЛ в 2017 году оказалась на 60% выше, чем нагрузка в 2013 году (10%/6,23%).

Не стоит забывать, что на темпы инфляции существенное влияние имеет и курс рубля. Поскольку доля импортных товаров на прилавках российских магазинов еще достаточно высока, то на снижение темпов инфляции в 2017 году

очень сильное влияние оказало именно укрепление курса рубля, за счет которого подешевели многие импортные товары: одежда и обувь, лекарственные препараты, техника и большое количество продуктов питания и прочее.

Согласно рисунку 3 видно, что коридор между ставками привлечения и размещения существенно сократился за последние 5 лет. Более того, из рисунка видно, как четко изменялись ставки в зависимости от установленной ключевой ставки.

Для анализа процентной маржи банка, предлагается рассмотреть динамику разницы между ставками привлечения и размещения в зависимости от сроков размещения. Диаграмма на рисунке 4 показывает еще одну причину нежелания КО привлекать и размещать долгосрочные активы и пассивы. Именно в анализируемом периоде в кризисные периоды маржинальность по долгосрочным активам-пассивам, сокращалась существенным образом и падала до 1–2%, а в кризис и до 0,5%. Данные провалы связаны с невозможностью КО оперативно изменить ставки размещения, а по некоторым долгосрочным проектам это сделать невозможно.

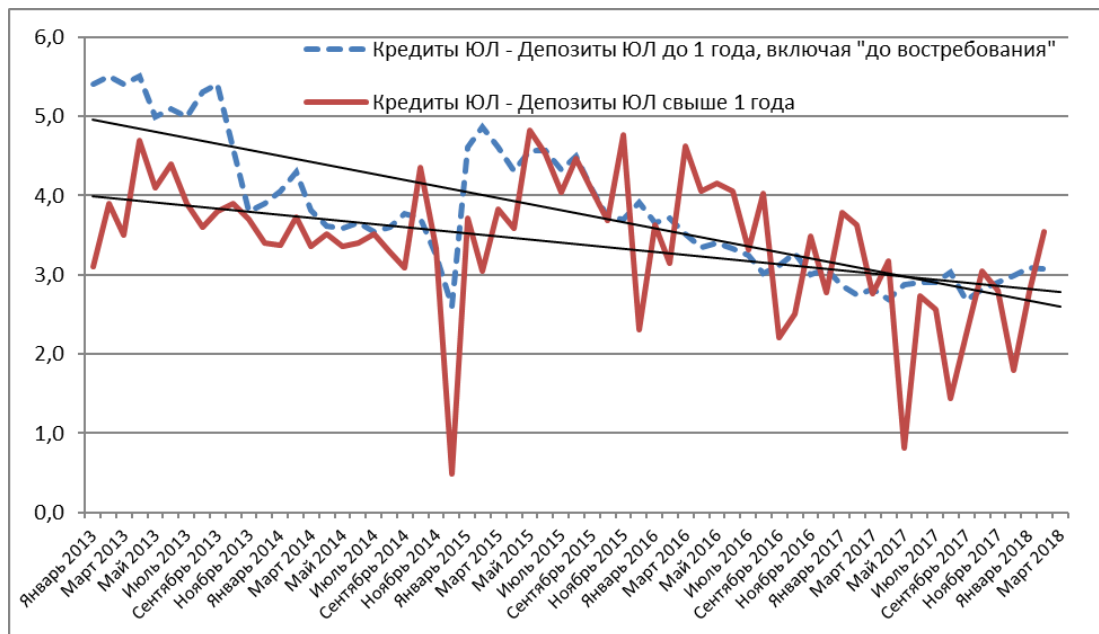


Рис. 4. Динамика процентной маржи банка по срокам до 1 года и свыше по активно-пассивным операциям с ЮЛ.
*Рассчитано по данным [2, 3, 4, 5]

Если мы говорим об общем тренде ставок по активно-пассивным операциям КО с клиентами ЮЛ, то можем зафиксировать тренд на снижение маржинальности, аналогично тренду маржинальности от работы с ФЛ. Но в отличие от маржинальности по ставкам ФЛ, разница в ставках привлечения и размещения по долгосрочным и краткосрочным активам/пассивам ЮЛ колеблется примерно на одном уровне.

Подводя итог данного раздела, отмечаем общий тренд по снижению маржинальности кредитования как физических, так и юридических лиц, что может быть связано либо с более качественным анализом клиентов и возможно-

стью управления риском, либо с коммерческим прессингом госбанков на рынке по демпингованию ставок по кредитам и депозитам.

Для того, чтобы подтвердить или опровергнуть одну из описанных выше гипотез, предлагаю проанализировать ставки в разрезе топовых банков с выделением трех групп банков, а именно:

- банки с госучастием не менее 50% (Сбербанк, Газпром, ВТБ, и т. п.);
- частные банки, с российскими бенефициарами;
- иностранные банки (банки с иностранным капиталом).

Необходимо отметить, что в настоящее время, выделяется третья группа банков — с чисто государственным участием — «Фонд консолидации банковского сектора» + Банки спец назначения: Роскап — Ипотека; ПСБ — Банк

Военно-промышленного комплекса. Возможно, для целей анализа их придется выделить в отдельную группу.

Анализ ставок привлечения (депозиты ФЛ) в разрезе различных банков по состоянию на февраль 2018 г.

Таблица 1. Ставки привлечения депозитов ФЛ по состоянию на февраль 2018 г. в разрезе топ 30 банков РФ.
**Рассчитано по данным [6,7,8]

Срок	3 мес				6 мес				1 год				2 года			
	10 тыс	500 тыс	1,5 млн	Max	10 тыс	500 тыс	1,5 млн	Max	10 тыс	500 тыс	1,5 млн	Max	10 тыс	500 тыс	1,5 млн	Max
Сбербанк	4,69	5,21	5,41	5,41	4,91	5,43	5,64	5,64	5,03	5,47	5,69	5,69	4,92	5,50	5,73	5,73
ВТБ24	-	7,10	7,10	7,10	-	7,10	7,10	7,10	-	6,81	6,81	6,81	-	6,58	6,58	6,58
Газпромбанк	-	7,30	7,30	7,30	-	6,60	6,80	6,80	-	6,60	6,80	6,80	-	6,48	6,71	6,71
Альфа-Банк	5,83	5,93	6,03	6,13	5,87	5,97	6,08	6,18	5,69	5,80	5,90	6,01	5,58	5,69	5,80	5,91
Россельхозбанк	6,30	6,30	6,30	6,30	6,40	6,40	6,40	6,40	6,75	6,75	6,75	6,75	7,05	7,05	7,05	7,05
Райффайзенбанк	-	5,02	5,42	5,73	-	5,05	5,56	5,77	-	5,12	5,54	5,64	-	5,25	5,58	5,58
Бинбанк	7,60	7,60	7,60	7,60	7,70	7,70	7,70	7,70	7,70	7,70	7,70	7,70	7,05	7,05	7,05	7,05
Открытие	-	6,00	6,30	7,05	-	6,80	7,10	7,30	-	6,91	7,21	7,21	-	6,02	6,32	6,32
ПСБ_New	7,00	7,45	7,45	7,45	7,00	7,45	7,45	7,45	7,00	7,25	7,25	7,45	6,70	6,80	7,00	7,00
Почта Банк	-	-	-	-	-	7,60	7,60	7,60	7,50	7,70	7,80	7,80	-	-	-	-
МКБ	7,00	7,00	7,00	7,00	7,50	7,50	7,50	7,50	8,00	8,00	8,00	8,00	-	-	-	-
Совкомбанк	-	7,90	7,90	7,90	-	7,90	7,90	7,90	-	7,50	7,50	7,50	-	-	-	-
Росбанк	-	6,70	6,80	6,80	-	6,90	7,50	7,50	-	6,80	6,90	6,90	-	6,30	6,40	6,40
Банк Санкт-Петербург	5,50	5,50	5,80	5,80	6,50	6,50	6,80	6,80	6,60	6,60	6,90	6,90	6,00	6,00	6,30	6,30
Русский Стандарт	7,00	7,00	7,00	7,00	7,25	7,25	7,25	7,25	7,25	7,25	7,50	7,50	6,75	6,75	6,75	6,75
Уралсиб	5,93	6,13	6,23	6,23	6,07	6,28	6,38	6,38	6,17	6,38	6,49	6,49	5,91	6,13	6,25	6,25
Ситибанк	4,50	4,50	4,50	4,50	4,75	4,75	4,75	4,75	5,50	5,50	5,50	5,50	5,00	5,00	5,00	5,00
ЮниКредит	-	-	6,49	6,49	-	-	6,49	6,49	-	-	-	-	-	-	-	-
Траст	-	6,75	7,05	7,09	-	7,00	7,30	7,31	-	6,91	7,21	7,23	-	6,02	6,32	6,92
КБ Восточный	-	7,19	7,39	7,50	-	7,36	7,56	7,67	-	7,39	7,60	7,71	-	7,38	7,61	7,72
Тинькофф Банк	-	5,55	5,55	5,55	-	7,49	7,49	7,49	-	7,49	7,49	7,49	-	7,49	7,49	7,49
Абсолют Банк	-	6,95	7,10	7,25	-	7,45	7,60	7,75	-	7,70	7,85	8,50	-	6,70	6,85	7,00
Связь-Банк	6,40	6,50	6,60	6,75	6,80	6,85	7,00	7,20	7,20	7,34	7,40	7,65	-	-	-	-
Возрождение	5,80	5,90	6,00	6,00	5,80	5,90	6,00	6,00	5,80	5,90	6,00	6,00	5,75	6,00	6,25	6,25
Средняя по ТОП-10	6,28	6,43	6,55	6,67	6,38	6,50	6,65	6,70	6,43	6,49	6,63	6,67	6,26	6,27	6,42	6,44
Средняя по ТОП-29	6,13	6,43	6,54	6,61	6,38	6,75	6,87	6,91	6,63	6,82	6,95	7,01	6,07	6,33	6,48	6,53

В целях полноценного анализа ставок привлечения депозитов ФЛ, в таблице указаны ставки в зависимости от сроков и минимальных сумм размещения.

Отмечаем общую тенденцию по снижению уровня ставок на горизонте свыше года. В среднем по рынку ставки на 6 мес. и 12 мес. выше ставок на 3 и на 24 мес.

Ставки выше рынка в среднем на 1 % годовых, предлагают банки с существенными финансовыми проблемами, такие как: Бин-Банк, ПСБ, МКБ, и другие банки с еще неопределенной финансовой «Судьбой»: Совкомбанк, Почта Банк, КБ-Восточный, ТинькоффБанк и другие.

Отдельно отмечаем повышенные ставки на долгосрочные депозиты в Россельхозбанке 7,05 %, в Тинькоффбанке 7,49 % и КБ Восточный — 7,6 %, при среднем по рынку 6,45 % (топ 30), а ВТБ 24, Газпром, Бин и Совкомбанк, предлагают наилучшие условия по краткосрочным депозитам от 7,1 % до 7,9 % годовых при среднерыночном 6,5 % годовых.

Наиболее низкие процентные ставки (ниже рынка на 1–2 % годовых) предлагают, такие банки как: ПАО Сбербанк, Альфа-Банк, и иностранные банки Райффайзенбанк и Ситибанк.

Предлагать низкие ставки по депозитам могут позволить себе только компании монополисты, такие как ПАО Сбербанк, и компании с избыточной ликвидностью в моменте (Альфа-Банк) или с доступом к дешевому фондированию и иностранным капиталам, т. е. Райффайзенбанк

и Ситибанк. Остальные участники рынка вынуждены привлекать ресурсы по более высоким ставкам, сокращая свою риск-премию при кредитовании по рыночным условиям, либо уходить в кредитование более рискованных активов.

Выводы и предложения.

Подводя итог, можно отметить, что динамика процентных ставок имеет ярко выраженный тренд на снижение маржинальности, что вынуждает банки более консервативно подходить к кредитованию, или полностью отказываться от кредитования, что приводит к потере клиента и невозможности продвижения других банковских продуктов, таких как: инкассация, РКО, валютно-обменные операции, валютный контроль, зарплатные проекты, сделки на международных финансовых рынках (аккредитивы, международный факторинг, хеджирование валютных сделок) и прочие продукты, которые кредитная организация может продвигать только в комплексе с кредитованием компании.

В качестве проблем, можно выделить следующие:

- неравномерность в распределении ресурсов на межбанковском уровне, что приводит к отсутствию конкурентной борьбы на рынке привлечения и, как следствие, размещения активов;
- снижение маржинальности при накопленном портфеле плохих долгов в активах российских банков за период последних 3-х кризисов в экономике страны;

- снижение инвестиционной привлекательности банковского сектора приводит к оттоку реального капитала из балансов кредитных учреждений на счета компаний, зарегистрированных в оффшорных регионах;
- значительное расхождение ставок с декларируемыми темпами инфляции, что может привести к очередному витку кризиса в экономике РФ;
- проблема завышения ставок недобросовестными участниками рынка, в том числе банками в преддефолтный период.

В целях совершенствования механизма функционирования банковской системы РФ представляется целесообразным выполнить следующие действия:

- 1) выстроить систему одинаковых возможностей по привлечению пассивов банками различных типов и масштабов;
- 2) повысить региональную диверсификацию банковского сектора;
- 3) изменить систему страхования депозитов ФЛ, в том числе предусмотреть пороговые значения по выплате процентного дохода в тех банках с отзывными лицензиями,

где предложенная ставка значительно превышает среднерыночный уровень;

4) сократить разрыв между ставками и темпами инфляции;

5) законодательным образом ограничить кредитные организации по ставкам привлечения, возможно проведения централизованного фондирования через РКЦ Банка России, таким образом, чтобы все привлекаемые банками ресурсы продавались регулятору по заранее обозначенной ставке и продавались в кредитные организации по той же ставке (в зависимости от срока).

Подводя итог, можно отметить, что из-за последствий кризисов и агрессивной политики регулятора по отзыву лицензий кредитных учреждений страны в банковской системе накопилось множество проблем, начиная от снижения доверия большинства субъектов экономической системы к кредитным организациям и заканчивая снижением рентабельности банков и оттоком капитала из данного сектора экономики, который в большинстве случаев выводится в оффшорные регионы, посредством крупнейших банков страны.

Литература:

1. Информация Банка России от 13.09.2013 «О системе процентных инструментов денежно-кредитной политики Банка России»
2. http://www.cbr.ru/statistics/?PrtId=int_rat — Средневзвешенные процентные ставки по кредитным и депозитным операциям в рублях без учета ПАО Сбербанк
3. http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_12453/886577905315979b26c9032d79cb911cc8fa7e69/ — Ключевая ставка ЦБ РФ
4. http://www.cbr.ru/statistics/?Prtid=macro_sub — статистика инфляции на потребительском рынке.
5. <http://xn--ctbjnaatncev9av3a8f8b.xn-p1ai/%D1%82%D0%B0%D0%B1%D0%BB%D0%B8%D1%86%D0%B0%D0%B8%D0%BD%D1%84%D0%BB%D1%8F%D1%86%D0%B8%D0%B8.aspx> — Уровень Инфляции в Российской Федерации ежемесячно
6. http://www.banki.ru/products/deposits/catalogue/vklady_na_6_mesyatsev/ — ставки по вкладам сроком 6 месяцев (в различных банках)
7. http://www.banki.ru/products/deposits/catalogue/vklady_na_god/ — ставки по вкладам сроком 12 месяцев (в различных банках)
8. http://www.banki.ru/products/deposits/catalogue/vklady_na_3_goda/ — ставки по вкладам сроком 36 месяцев (в различных банках)

Порядок исчисления земельного налога. Сравнение России с зарубежными странами на примере США, Германии и Швеции

Цегельникова Алёна Алексеевна, студент;

Лукина Елизавета Сергеевна, студент

Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск)

Как известно, одним из первых объектов налогообложения является земля. Развитие земельного налога берет свое начало в государствах Средневековья и Древнего мира, что обусловлено господством натурального хозяйства. [3. С. 295.]

Обязательная уплата налогов на недвижимые объекты существует более чем в 130 странах мира. В России такой налог называется земельным и относится к числу местных налогов, за счет которого пополняется муниципальный бюджет. Согласно Налоговому Кодексу РФ каждый

собственник земельного участка должен уплачивать налоги за его пользование. [7] Помимо собственников земельных участков, налогом также облагаются лица, которые имеют на них право пожизненного наследуемого пользования, либо право постоянного пользования. Также налогом облагается такая категория, как юридические лица- предприниматели.

В России предусмотрен определенный порядок расчета земельного налога, который выглядит следующим образом: Рос реестр устанавливает кадастровую стоимость на земельный участок, в зависимости от назначения землепользования указывается процентная ставка (0,3 % или 1,5 %).

В Швеции же, например, в отличие от России, налогом на недвижимое имущество не облагаются лица, которым недвижимое имущество перешло по праву наследуемого владения или дарения. Такие изменения в стране произошли еще в 2006 году. Также налогообложение на недвижимое имущество в Швеции обладает своей значительной спецификой. В отличие от России данный вид налога в Швеции имеет общенациональный статус, поэтому плательщики налога, объект налогообложения, налоговая ставка и налоговая база устанавливаются на государственном уровне.

Как для физических лиц, так и для юридических лиц режим налогообложения установлен одинаково.

В Швеции исчислением и взиманием платежей занимается главный орган по налогообложению — Государственная налоговая служба. Также в Швеции существуют Государственные кадастровые органы, входящие в структуру Национальной земельной службы Швеции. На муниципальном уровне органы формируют и ведут свой реестр недвижимости.

Стоит отметить, что по мнению многих экспертов, система налогообложения Швеции является самой сложной, тщательно проработанной во всей Европе

Также Германия является крупнейшей экономикой Европы, которая имеет достаточно гибкую налоговую систему.

Земельным налогом в Германии облагаются земельные участки, находящиеся на территории Германии в собственности юридических и физических лиц. Также земельным налогом облагаются лесные и сельскохозяйственные предприятия.

Классификацию земельных участков определяет Закон об определении стоимости (Bewertungsgesetz), в соответствии с которым земельный налог является прямым, местным и объектным.

Земельный налог взимается главным органом по налогообложению — Налоговым Управлением и закон предусматривает некоторые случаи от освобождения его уплаты. Так, в первую очередь освобождаются земельные участки,

использование которых исключает получение прибыли. К таким можно отнести религиозные организации, воинские части, государственные школы и другие. Также льготы имеют владельцы тех земельных участков, которые используются для культурных целей, либо зеленых насаждений.

Для расчета налога основой является оценочная стоимость земельного участка. Для большинства участков процентная ставка установлена в размере 0,35 %, но для некоторых категорий размер устанавливается иной.

В 2019 году налоговая база для сбора земельного налога будет пересчитана по причине того, что Федеральный Конституционный суд в Карлсруэ объявил налоговую базу в Западной Германии неконституционной. Теперь перед властями стоит задача, которая предполагает проведение переоценки земель и перерасчет налога. Однако, общая сумма налога не должна измениться.

Следующей страной с достаточно развитым и динамичным рынком недвижимого имущества является США.

Наиболее последовательно земельный налог отстаивал в своей работе «Прогресс и бедность» Генри Джордж. Он указывал, что цена месторасположения и типа земельного участка формируются посредством государственных услуг. Именно в это время в США сформировалось движение в поддержку земельного налога — джорджизм. [4. 53]

Законодательство США устанавливает разделение объектов недвижимости на четыре вида: торговая и бизнес-недвижимость, инвестиционная недвижимость, недвижимость для проживания, недвижимость для продажи клиентам.

Главным органом по уплате налогов является Налоговое управление Министерства финансов. Базой для исчисления налога является стоимость приобретения объекта недвижимости, к которому относится земельный участок. Стоимость определяется по обращению органов местного самоуправления оценщиками, ведущими профессиональную деятельность. Налоговая ставка составляет 1 % от стоимости приобретения.

Таким образом, анализ зарубежного опыта налогообложения объектов недвижимого имущества на примере Швеции, Германии и США, позволяет сделать некоторые выводы, которые могут быть применены в России. Например: введение совместного налогообложения земельного участка и строения, применение стоимости объекта недвижимости в качестве налоговой базы, расчет оценочной стоимости с использованием различных методик.

Данные меры могут помочь усовершенствовать систему кадастрового учета объектов недвижимости в России, в частности земельных участков и строений, а также повысить пополняемость бюджетов органов местного самоуправления.

Литература:

1. Мещекова О. И. Налоговые системы развитых стран мира. М.: 2007. С. 102
2. Яковлева, Л. П., Евграфов О. В. Налогообложение земель сельскохозяйственного назначения как фактор эффективности их использования // Современные проблемы науки и образования. — 2013. — № 2.;

3. Толкушкина А. В. История налогов в России. М.: Юристъ, 2001. С. 295.
4. Власова Ю. А.. Финансовый механизм рынка жилой недвижимости. 2012. — № 11. 53
5. Налоговые системы зарубежных стран: учебно-методическое пособие / Л. В. Попова, И. А. Дрожжина, Б. Г. Маслов. — М.: Дело и Сервис, 2008. — 368 с.
6. Ю. В. Малахова, А. А. Кизима, И. В. Сазонова «Земельный налог: проблемы формирования налоговой базы и снижения поступлений средств в бюджет муниципального образования» — 7 с.
7. «Земельный кодекс Российской Федерации» от 25.10.2001 N 136-ФЗ (ред. от 03.08.2018) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.10.2018)

Методические аспекты корректировки показателей отчета о финансовых результатах организации в условиях инфляционной экономики на примере ООО «Апрель 2014»

Широбокова Юлия Михайловна, студент магистратуры;
Толмачева Ольга Иннокентьевна, преподаватель
Кубанский государственный технологический университет (г. Краснодар)

Инфляция является немаловажным фактором, влияющим на финансовые результаты деятельности предприятия.

Высокое значение инфляции является основным дестабилизирующим фактором развития производства и устойчивости финансового положения предприятий, а также отрицательно влияет на весь воспроизводственный процесс [1, с. 154].

Инфляция оказывает значительное влияние на финансовые результаты деятельности предприятия. Инфляция — это обесценение денег. Единственным способом сохранения реальной величины денежных ресурсов, капитала и доходов в условиях инфляции является индексация цен [2, с. 93].

Методика анализа влияния инфляции на финансовые результаты выглядит следующим образом:

- 1 этап — влияние инфляции на стоимость продукции;
- 2 этап — влияние инфляции на стоимость закупаемых предметов труда;
- 3 этап — влияние инфляции на стоимость трудовых затрат;
- 4 этап — влияние инфляции на размер амортизации;
- 5 этап — общее влияние инфляции на прибыль: определяется вычитанием из результата по первому этапу результатов завышения себестоимости по второму, третьему и четвертому этапам.

Индексы цен отражают уровень инфляции и характеризующие изменение уровня цен за определенный период. Они используются при анализе влияния инфляции на финансовый результат деятельности предприятия.

Рассчитывает индекса цен происходит следующим образом: частное совокупной стоимости товаров в ценах анализируемого периода к совокупной стоимости аналогичных товаров в ценах базового периода, в тысячах рублей.

Существует несколько направлений проявления влияния инфляции на финансовые результаты деятельности торгового, рассмотрим их.

1. Инфляция обесценивает все доходы и поступления предприятия. Малейшая отсрочка платежей ведет к тому, что предприятие получает лишь часть причитающегося дохода.

2. Из-за повышения цен и тарифов реализуемых товаров увеличиваются выручка и прибыль от продаж.

3. Из-за роста цен и тарифов на приобретаемые материалы, сырье, топливо, электроэнергию, услуги сторонних организаций повышаются издержки и, следовательно, снижается прибыль.

4. Инфляция занижает расходы предприятия на материальные затраты и амортизационные отчисления, что влечет за собой занижение себестоимости и завышение прибыли.

Своевременный контроль уровня рентабельности, закладываемый в расчетную цену товара, позволит снизить воздействие инфляции на финансовые результаты [3, с. 254].

Для оценки величины рентабельности, закладываемой в цену товара, необходимо провести вспомогательные расчеты, которые представлены в таблице 1.

Таблица 1. Данные для расчета рентабельности, закладываемой в цену товара

Показатель	Расшифровка	Значение
M	Материальные затраты	66210
U	Расходы на оплату труда с начислениями	89154
A	Амортизационные отчисления	23458
НДС,%	Налог на добавленную стоимость	0,18
НП,%	Налог на прибыль	0,20
Ш	Штрафы, пени, неустойки	6045
i	Инфляция за месяц	0,002
t	Число месяцев	12

Для оценки величины рентабельности, закладываемой в цену товара можно воспользоваться следующей формулой:

$$K_p = \frac{(M + U)((1 + i)^t - 1) + НДС(U + A) + Ш - А}{(M + U + A)(1 - НДС - НП)} \quad (1)$$

$$K_p = (66210 + 89154)((1 + 0,002)^{12} - 1) + 0,18(89154 + 23458) + 6045 - 23458 / (66210 + 89154 + 23458)(1 - 0,18 - 0,20) = 0,15$$

При этом, вид ограничения для рентабельности продаж, рассчитываемый по затратам, выглядит следующим образом:

$$K_p > ((1 + i)^t - 1)(M + U) - A : (1 - НП)(M + U + A) \quad (2)$$

$$K_p > ((1 + 0,002)^{12} - 1)(66210 + 89154) - 23458 / (1 - 0,20)(66210 + 89154 + 23458) = 0,13$$

Из проведенного анализа следует, что, значение коэффициента рентабельности входит в ограничение для рентабельности продаж, рассчитываемый по затратам.

У анализа влияния инфляции на показатели финансовой отчетности существует ряд особенностей. При оценке общей устойчивости организации к воздействию инфляции бухгалтер-аналитик рассчитывает значения определенных коэффициентов.

Рассмотрим динамику немонетарных активов и обязательств ООО «Апрель 2014». Величина неденежных активов предприятия увеличилась, при этом ее увеличение составило 51,28% или 207 681 тыс. руб. Величина неденежных пассивов за анализируемый период также претерпела изменения, произошли некоторые отклонения в сторону их увеличения на 20 924 тыс. руб., что составляет 95,01%.

На основании данных о величине денежных и неденежных активов и обязательств ООО «Апрель 2014» рассчитаем показатели устойчивости предприятия к действию инфляции.

Результаты расчетов позволяют сделать следующие выводы. В ООО «Апрель 2014» наблюдается увеличение величины денежных активов на 141 873 тыс. руб и рост величины денежных пассивов на 177 696 тыс. руб. соответственно. Доля денежных активов в валюте баланса увеличилась на 36,712%, при одновременном увеличении доли денежных пассивов на 5,97%. Сложившуюся ситуа-

цию характеризует такой обобщающий показатель, как инфляционный рычаг. На данном предприятии он увеличился на 0,1235. При более высоком уровне среднегодовой инфляции, увеличение инфляционного рычага говорит о низком качестве прибыли.

Для оценки влияния инфляции на финансовый результат используется общая ставка инфляции (i) для переоценки неденежных статей баланса, а скорректированная балансовая модель будет выглядеть следующим образом:

$$\begin{aligned} & \Delta ДА + \Delta НДА \times (1 + i) = \\ & = \Delta ДП + \Delta НДП \times (1 + i) + i \times (\Delta ДП - \Delta ДА) \quad (3) \end{aligned}$$

Влияние инфляции, рассчитываемое через переоценку неденежных статей бухгалтерского баланса, представим ниже.

В результате корректировки неденежных активов может возникнуть дополнительная инфляционная прибыль:

Дополнительная инфляционная прибыль составила 26 122 тыс. руб.

Эта инфляционная прибыль складывается под влиянием двух факторов. Влияние первого фактора определяется увеличением собственного капитала вследствие его переоценки на 20821 тыс. руб ($18440 \times (1 + 1,1291) - 18440$) ($\Delta НДП \times (1 + i) - \Delta НДП$).

Влияние второго фактора связано с возникновением за отчетный период инфляционного убытка в размере 5301 тыс. руб ($1,1291 \times 86154 - 86154$) ($i \times (\Delta ДП - \Delta ДА)$) в результате роста показателя КЗ — инфляционного рычага.

Таким образом, вследствие влияния инфляции на деятельность ООО «Апрель 2014» в 2017 году была получена дополнительная прибыль в размере 26122 тыс. руб. При этом в результате обесценения рубля финансовый результат возрос на 20821 тыс. руб, а вследствие превышения суммы денежных активов над денежными пассивами его величина увеличилась на 5301 тыс. руб. Все эти последствия вызваны, прежде всего, удовлетворительной структурой активов и пассивов организации (соотношения их денежной и неденежной части).

Игнорирование влияния такого показателя, как инфляция может привести к принятию неправильных управленческих решений и негативным последствиям для предприятия, как в текущем периоде, так и в перспективе.

Выполненные расчеты дают основание утверждать, что влияние инфляции на финансовую отчетность и показатели деятельности ООО «Апрель 2014» существенно.

Литература:

1. Меньшиков, С. М. Инфляция и кризис регулирования экономики: моногр. / С. М. Меньшиков. — М.: Мысль, 2018. — 368 с
2. Коцофана, Татьяна Эволюция причин инфляции в российской экономике / Татьяна Коцофана. — М.: LAP Lambert Academic Publishing, 2016. — 272 с.
3. Ефимова О. В., Мельник М. В. Анализ финансовой отчетности: Учеб. пособие для вузов / Под ред. О. В. Ефимовой. — 2-е изд., испр. и доп. — М.: Изд-во ОМЕГА-Л, 2017. — 464 с.

Механизм формирования региональной инвестиционной политики в Республике Татарстан и рекомендации по ее совершенствованию

Щербакова Ксения Алексеевна, студент магистратуры
Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет

В настоящее время в РФ состояние экономики необходима реализация определенных изменений, направленных на формирование конкурентоспособного производства, опирающегося на инновации. Реализация и разработка механизмов активной государственной политики в инвестиционной сфере, является наиболее приоритетным. Для решения основных задач социально-экономического развития субъекта, органы государственного управления влияют на участников инвестиционного процесса. В связи с этим под механизмом осуществления региональной инвестиционной политики важно понимать методы, и обеспечивающие их действие системы. Одним из самых развитых регионов России, является Республика Татарстан. Для быстрого развития экономики субъекта, должно быть непрерывное привлечение дополнительных инвестиций.

На сегодняшний день государство является основным инвестором, но государственные инвестиции в полной мере не способны удовлетворить все потребности отдельного субъекта, который имеет большой производственный потенциал. В год, по некоторым данным, инвестиционная потребность республики Татарстан оценивается в 100 млрд руб., а дефицит инвестиционных ресурсов около 30–35 млрд рублей. [3] В основном инвестиционный прогресс в РТ происходит из-за системного подхода к решению отдельной проблемы, который подразумевает за собой осуществление комплекса мероприятий, для улучшения инвестиционной окружающей среды территории, улучшение законодательного обеспечения инвестиционных процессов отдельных регионов.

Для углубленного внимания государства к сохранению аграрного и промышленного потенциала республики, а также для поддержания уровня жизни населения на достойном уровне, проведения эффективной и взвешенной приватизации была сформирована политика «мягкого» вхождения на рынок, и это дало положительный результат. Выбор направлений наиболее эффективного вложения своих средств с целью инвестирования приобретает все большую актуальность с современных условиях. Большая необходимость концентрации ограниченных инвестиционных ресурсов на направлениях, обеспечивающих конкурентные достоинства экономики региона на мировом и общероссийском рынках обусловлены важностью выявления региональных приоритетов.

Эффективность инвестиционного процесса в регионе позволяет сосредоточить инвестиционные ресурсы на обозначенных целях, благодаря определению направления инвестиционной политики. Так же выделяются инвестиционные приоритеты, в целях улучшения регионального управления, это система наиболее эффективных

направлений развития, определяющиеся склонностями потенциальных инвесторов, которые осуществляют вложения в некоторые проекты и объекты. Цель этих объектов заключается в повышении конкурентоспособности региона. Так же необходимо учитывать, что в условиях не высокой платежеспособности финансово-кредитных учреждений, а также при условии дефицита бюджетов федерального и регионального уровня, найти нужные финансовые ресурсы для обеспечения улучшения экономики невозможно.

Для реализации расширенного производства важно инвестирование наиболее коротких цепочек взаимосвязи с развитием передовых средств и предметов труда. Разработка методологических подходов, которые позволяют отследить развитие и состояние некоторых отраслей экономики региона, являются актуальными для определения наиболее благоприятных направлений для инвестирования. Важным вопросом также является определение отраслевой структуры инвестиций, когда в кризисной ситуации платежеспособный спрос является минимальным. Поэтому вложение средств в производства, где спрос стабилен является эффективным вложением, т. к. он может быть связан с потребностями населения. Финансовую поддержку инвестиционного процесса предусматривает механизм совершенствования регулирования инвестиционных процессов, который в свою очередь осуществляется [1]:

1. на основе субсидий, которое является прямым финансированием из государственного бюджета;
2. снижением ставок по налогам, предоставление льгот инвестиционного налогового кредита;
3. государственные гарантии по инвестиционным кредитам от банков предприятий;
4. для инвестиционных проектов, которые имеют важное значение для развития государства возможность частичного погашения кредитов за счет бюджетных средств.;
5. возможность развития партнерства с частным капиталом и т. п.;
6. партнерство в рамках концессионных соглашений.

Экономические и нелинейные инструменты регулирования практически все находят отражение в социально-экономическом развитии региона, но они не в полной мере влияют на инвестиционную деятельность и на увеличение темпов роста в экономике. Блок нормативно-правовых инструментов является основополагающим, потому, как они определяют формы, границы и действия организационных и финансовых мероприятий.

Нормативно-правовые инструменты — это основанные на четком и юридически выверенном оформлении обязан-

ностей и прав участников способы влияния на инвестиционные процессы. С одной стороны, финансовые инструменты задают условия, которые обеспечивают повышение эффективности использования ресурсов, а с другой стороны - целесообразность их привлечения с точки зрения экономики. Данная группа инструментов ориентирована:

- на негосударственные денежные средства определены в инвестиционный процесс;
- на ограничение государственных субсидий и дотаций.

Местные органы управления усиливают роль в поддержке по вовлечению средств населения, иностранных инвесторов и отечественных, смягчение получение льготных кредитов или субсидий из бюджета республики. [2]. Следовательно, можно сделать вывод, что приоритетом в инвестиционной деятельности Республики Татарстан в будущем станет ее инвестиционная политика. Цель, которой является создание механизма продвижения инвестиций в экономику субъекта.

Инвестиционная политика строится:

- принятие социальных ориентиров и приоритетов;
- социально-экономический потенциал субъекта.

Быстрое развитие в экономике развитых субъектов опирается, во-первых, на рост инвестиций, обеспечиваемый по таким направлениям как:

- снижение среднего уровня процентных ставок для обеспечения поступлений инвестиций в реальный сектор экономики, повышение их доходности;
- стимулирование и привлечение средств населения и негосударственных накопительных пенсионных фондов в сторону инвестирования предприятий республики;
- усиление ориентации кредитной политики банков на обновление основного капитала. [4]

Одни из главных направлений повышения инвестиционного роста в Республике Татарстан являются меры по мобилизации внутренних возможностей и резервов организации.

Можно сделать вывод, направленность на согласование общих интересов всех участников сторон, является особенностью механизма реализации региональной инвестиционной политики. Таким образом, в структуре механизма, который рассмотрели, значимое место занимает мотивационный блок, который в свою очередь обеспечивает взаимодействие участников инвестиционного процесса, как между собой, так и с внешней средой. Интересы взаимодействия участников инвестиционного процесса в регионе представлены в общем виде. Но при этом отмечено, что может быть сопоставление интересов, следовательно, в значимой степени важно установить полный спектр движущих мотивов.

Литература:

1. Дерябина Я. Сравнительный анализ подходов к оценке инвестиционной привлекательности и инвестиционной активности российских регионов // Инвестиции в России. — 2008. — № 8. — С. 206.
2. Сухаев О. Государственное регулирование экономики: инвестиционные аспекты промышленной и региональной политики // Инвестиции в России. — 2009. — № 2. — С. 340.
3. Иванов Г. И, Инвестиции: сущность, виды, механизмы функционирования. — Ростов-на-Дону: Феникс, 2008. — 352 с.
4. Аликаева М. В. Источники финансирования инвестиционного процесса // Финансы. — 2010. — № 5. — С. 124.

Инвестиционная политика РФ на современном этапе

Щербакowa Ксения Алексеевна, студент магистратуры
Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет

Все больше уделяется внимания в современных условиях экономики проблемам инвестиционной политики. Опираясь на то, что в Российской Федерации на данный момент осуществляется развитие рыночной экономики, исследование вопросов, которые тесно связаны с ее инвестиционной политикой является весьма значимым. Поэтому можно сказать с уверенностью, что тема исследования актуальна.

Существуют несколько схожих определений инвестиционной политики в современных словарях экономических терминов. Говоря о данном понятии, можно сказать, что подразумевается целая система мероприятий и це-

лей, из-за которых происходит обеспечение нужной структуры и уровня капитальных вложений, которые, в свою очередь, инвестируются в экономику самого государства или в ее отдельные отрасли. Так же туда включаются те меры, из-за которых происходит активизация инвестиционной активности таких инвесторов, как предпринимателей, предприятий, населения и государства [2].

Сама специфика и особенность инвестиционной политики государства заключается в обеспечении следующих целей и условий:

1. Создание благоприятных условий для осуществления деятельности иностранных и отечественных инвесторов.

2. Для обеспечения стабильности в социальном и экономическом развитии - минимизация рисков и увеличение прибыльности.

3. Улучшение жизненного уровня населения.

В соответствии с действующим законодательством государства, важнейшие принципы регламентирования инвестиционной деятельности, сфокусированы на то, чтобы организовать благоприятные условия для ее развития и обязывают его для принятия участия в процессе.

Инвестиционная политика довольно сложный процесс, который зависит от большого количества различных факторов [5].

Образование инвестиционной политики Российской Федерации формируется при воздействии большого количества факторов. Государство исполняет огромную роль в регулировании экономической системы, и оно же стало инициатором для реализации радикальных экономических преобразований. Рыночная экономическая система предназначена для обеспечения эффективности от той деятельности, которая осуществляется объектами инвестиционной деятельности, что довольно долго.

К государству на данный момент свойственно относить экономическую и политическую нестабильность, кризис финансов мира, отсутствие нормального развития экономического сектора, в связи с этим можно сказать, что экономическая система государства находится в переходном периоде.

При несущественной интенсивности инвестиционных потоков, в современных экономических условиях, важную роль в обеспечении восстановления и стабильности рынка инвестиционных вложений играет государство [3].

На данном этапе инвестиционная политика государства нуждается в прямом частном инвестировании, и это должны быть не просто капитальные вложения, а грамотные и взвешенные инвестиции. Суть их заключается в том, что совершается передаче непосредственно самих технологий, а не вложение финансовых средств. Так же происходит образование новых высокотехнологичных рабочих мест, которые будут оплачиваться соответствующе.

Следует отметить, что Российская федерация также нуждается в наличии зарубежных инвестиций, и это весьма существенно и важно для развития экономической системы. Это обуславливается тем, что государственное финансирование практически отсутствует практически абсолютно, и нет нужных финансовых средств у предприятий, что влечет за собой экономический и финансовый кризис, и производственные объемы снижаются существенно. Так же влияет на данный процесс износ оборудования, которое установлено на предприятиях [1].

Для развития инвестиционной политики Российской Федерации на современном этапе, должны учитываться следующие благоприятные условия:

1. Для прибавки уверенности инвесторов в том, что они не лишатся вложенных средств, из-за кризисной ситуации

в стране, государству следует усилить свою роль как гаранта тех прав, которые имеют инвесторы.

2. Важно сформировать равные условия конкурентоспособности для всех инвесторов, которые не находятся в зависимости от форм собственности.

3. Разобраться со всеми противоречиями в законодательстве государства, что особенно важно для развития инвестиционной политики в Российской Федерации.

4. Следует существенно упростить процедуру согласования и оформления документов, которые требуется осуществлять во время разработки инвестиционных программ, что поспособствует наиболее быстрому введению инвестиционных проектов.

5. Создать информационно-аналитические центры, которые будут исполнять рейтинговую оценку потенциальных инвесторов.

6. Создать улучшенную инфраструктуру инвестиционного рынка, которая будет сберегать средства, которые вложили в инвестиционные процессы, в процессах межотраслевых переливов финансов.

В будущем инвестиционная политика России будет осуществляться условиях поддержки со стороны государства.

На данный момент происходит бюрократизация экономической системы, что является упрощением процедуры запуска проектов и исключение всех формальных проверок. В будущем планируется формирование инновационной национальной системы аккредитации, что поспособствует упрощению допуска на рынок новых товаров.

Так же планируется и осуществляется работа над пакетом законопроектов, которые образуют в виде социальных услуг налоговые стимулы с целью инвестирования в высокие инновационные технологии [4].

Так же разрабатывается рейтинг инвестиционной привлекательности регионов, чтобы минимизировать муниципальную и региональную бюрократию.

Муниципалитетами и регионами для того, чтобы ускорить выбор площадок для осуществления инвестиционной деятельности создается издание публикаций с информацией о перспективных территориях, так же ожидается снижение размеров издержек.

Инвестиционная политика государства на данный момент создана на законопроектах, которые предусматривают большое количество внесений изменений в концессионные контракты. Эти законопроекты в какой-то степени защищают государственную приватизацию и конкуренцию.

Приоритетной целью в нынешнее время инвестиционной политики Российской Федерации является развитие отечественного долгосрочного инвестирования. Это связано от части тем, что основное условие для большого количества иностранных инвесторов, которые хотят вступить в долгосрочный проект - участие в проекте капитала страны.

Поэтому и появилась необходимость в привлечении дополнительных инструментов, которыми можно осуществлять сбор инвестиционных ресурсов.

Таким образом, для того, чтобы улучшить инвестиционный климат в Российской Федерации, а также улучшить ее инвестиционную деятельность, важно оказание

функционального влияния государства на вышеописанные процессы.

Литература:

1. Алиев А. Р. Инвестиционная политика государства и пути ее совершенствования [Текст] // Аудит и финансовый анализ. — 2012. — № 6. — С. 305–311.
2. Елизаренко Т. П. Влияние глобализации на инвестиционные процессы в субнациональных образованиях России [Текст] // Фундаментальные исследования. — 2014. — № 12–8. — С. 1692–1702.
3. Лашманова Н. А. Инвестиционная составляющая экономической политики государства [Текст] / Н. А. Лашманова, Л. Е. Намятова // Диспут плюс. — 2012. — № 9. — С. 6–11.
4. Патрикеева В. Е. Привлечение инвестиций в условиях санкций [Текст] // JSRP. — 2015. — № 1 (21). — С. 55–68.
5. Тахумова О. В. Иностраннные инвестиции в российскую экономику [Текст] / О. В. Тахумова, В. И. Шевелева // МНИЖ. — 2014. — № 1–3 (20). — С. 71–72.

Теоретические аспекты текучести кадров и её минимизация

Юлина Анастасия Евгеньевна, студент магистратуры
Хабаровский государственный университет экономики и права

Данная статья описывает механизм текучести кадров, что является весьма актуальным в настоящее время. Цель исследования — определение путей и способов сокращения текучести кадров.

Ключевые слова: текучесть кадров, персонал, сотрудники, руководство, управление персоналом, минимизация расходов и затрат, коллектив, тенденции.

Theoretical aspects of the employee turnover and its minimization

A. E. Yulina

This article describes the mechanism of staff turnover, which is very relevant at the moment. The purpose of the study is to determine ways and means of reducing staff turnover.

Keywords: the turnover of staff, staff, staff, leadership, personnel management, minimization of costs and expenses, team trends.

Текучестью кадров в управлении персоналом признают норму, которая показывает, как часто работники приобретают и теряют работу. Другими словами, текучесть кадров показывает, как долго работники находятся на своей работе. В литературе по управлению персоналом встречается и такое название данного показателя — «индекс крутящихся дверей». Текучесть кадров принято измерять индивидуальными компаниями для всей индустрии в целом. Если работники имеют более высокое значение показателя текучести по сравнению со своими коллегами, это означает, что работники данной фирмы имеют меньший средний срок пребывания в должности, чем те же работники из другой фирмы или их коллеги. Высокий коэффициент текучести кадров вреден для деятельности фирмы, в том случае, если квалифицированные работники часто увольняются, и является значительное число новых кадров [3].

Существует целый ряд тенденций, когда работники уходят из фирмы. Изучив эти тенденции, можно понять, почему они уходят, и приложить усилия, чтобы предотвратить данный процесс в будущем.

Сезонная текучесть — это текучесть, когда работники увольняются со своих рабочих мест в определенный период года, например, после тяжелого периода продаж. В значительной степени это связано с теми сотрудниками, которые имеют заработную плату, большую часть которой составляют комиссионные и проценты от продаж, выполненного объема работ. При этом такие сотрудники имеют небольшой оклад. Потому, в определенное время года, не имея возможности заработать необходимую им сумму, работники увольняются.

Внутриорганизационная текучесть — это текучесть кадров, которая связана с трудовыми перемещениями вну-

три фирмы. Когда менеджеры понимают, что «новобранец» хорошо себя зарекомендовал и уже показывает высокие результаты, они принимают решение о повышении данного сотрудника, освобождая тем самым рабочие места дня новичков.

Массовая текучесть — это текучесть кадров, которая является худшим исходом для любой фирмы, когда большое число работников решило сложить свои полномочия одновременно в одно и то же время. Массовая текучесть может быть связана, например, с появлением нового руководителя, с которым коллектив не смог наладить отношения, спорами о размере заработной платы, сроках её выплат, новостями в СМИ о потенциальных финансовых проблемах в той или иной отрасли [1].

Как понять, естественная или излишняя текучесть кадров в вашей компании?

По данным западных психологических исследований, излишняя текучесть кадров негативно сказывается на моральном состоянии оставшихся сотрудников, на их трудовой мотивации и преданности компании. С уходом работников в трудовом коллективе разваливаются сложившиеся связи, и текучесть кадров может приобрести лавинообразный характер. В российских компаниях за последние годы часто наблюдаются такие случаи «ухода отделами». Сложившиеся рабочие коллективы, в силу схожести своей мотивации и наличия личных устоявшихся связей, предпочитают переходить в другую компанию все вместе [5].

Таким образом:

— текучесть персонала значительно сказывается на производительности труда не только тех сотрудников, которые имеют намерение уходить, но и тех, которые продолжают работать, то есть на жизни всей компании в целом;

— текучесть персонала мешает созданию эффективно работающей команды, оказывает негативное влияние на корпоративную культуру компании.

Указанные факторы могут находиться вне зоны контроля руководителей компании, но в управлении персоналом имеются определенные методы, способные свести к минимуму текучесть персонала, тем самым укрепив коллектив. Рассмотрим эти методы более подробно.

Улучшение отбора работников в компанию. Согласно данному методу, в фирму следует нанимать сотрудников, которые обладают гибкостью, способностями к обучению и могут удовлетворить потребности бизнеса с течением времени.

Общение с сотрудниками в компании. По мнению зарубежных и отечественных специалистов в области управления персоналом, нет ничего, что заставляет работников чувствовать себя более неудобно, чем «воздух секретности» вокруг бизнеса. Руководителям следует открыто говорить о бизнесе, делиться своим видением будущего компании, дать понять работникам, что они составляют неотъемлемую часть бизнес целей, как в настоящее время, так и в будущем.

Учитывать предложения коллектива. Руководству компании следует сформировать особый комитет, который будет иметь возможность обсуждать важные для коллектива вопросы и назначить представителей, которые могут прийти к управлению командой. Бесспорно, менеджеры не могут взять на себя все их предложения работников компании, но, в данном случае, более важно оказанное внимание. Помимо того, руководству следует искать пути для запуска анонимных обследований, чтобы получить «реальные» чувства работников.

Увеличение преимуществ работы в компании. Данный метод сокращения текучести кадров исходит из того, что повышение заработной платы всегда позитивно сказывается на работниках, но есть и другие возможности, которые руководители могут использовать, чтобы улучшить общее настроение на рабочих местах. К таким возможностям, например, могут относиться: предоставление различных социальных льгот, скидок и возможностей для улучшения качества жизни.

Похвалы, как метод минимизации текучести кадров, основывается на том, что сотрудники должны регулярно знать, что они являются важными членами компании. Это может быть осуществлено, например, за счёт запуска проекта «сотрудник недели», конкуренции между работниками или усиления стимулов на решение поставленных задач. При том, важно помнить о необходимости распространения этих оценок в компании одинаково, так как в противном случае персонал фирмы может стать обиженным к «избранным».

Обучение и развитие персонала. Регулярные планы развития персонала компаний показывают, что руководство думает о своем будущем. В том случае менеджеры компании должны участвовать в регулярных встречах с членами своей команды, для того чтобы обсудить, что они думают о своей работе, своем будущем и выяснить их отношение к рабочей среде [4].

Соблюдая вышеперечисленные инструменты в организации коллектива фирмы, менеджеры и в том случае могут столкнуться с неожиданными увольнениями, которые могут нанести серьёзный урон всему бизнесу. Именно в том случае наступает момент, когда навыки ведения переговоров менеджера «вступают в игру». Как только кто-то их работников принял решение оставить своё рабочее место и менеджер чувствует, что этот работник незаменим для бизнеса, он должен использовать имеющиеся у него навыки для его сохранения.

В этом случае, важно выяснить у работника, почему он не хочет двигаться дальше в рамках компании. Он собирается на новую должность, которая слишком хороша, чтобы отказаться? Возможно, это исключительно из-за денежной составляющей или есть и другие причины? Собирается ли он бросить свою работу в целом? Менеджер должен проанализировать полученные от работника ответы и понять, что он сможет сделать, чтобы положительно повлиять на мнение сотрудника [2].

Предположим, что менеджеру всё-таки не удалось убедить работника остаться, ему следует держать связь со всеми, кто покидает компанию. Так руководство сможет получить откровенный и честный взгляд на то, как бизнес работает, и сможет обнаружить, что-то, что возможно изменить, чтобы предотвратить дальнейшие потери.

По представленной информации можно сделать вывод, что в крупных компаниях данные об имеющейся текучести кадров целесообразно анализировать по профессиям, подразделениям, должностям, причинам, возрастным группам уволившихся. Углубленный анализ текучести кадров можно проводить раз в год, а количественную оценку по подраз-

делениям — ежемесячно. Это позволяет уточнить причины и своевременно предусмотреть мероприятия по закреплению кадров.

При анализе текучести кадров особое внимание необходимо обращать на «потенциальную текучесть», обусловленную скрытой неудовлетворенностью сотрудников. Ее необходимо сравнивать с реальной и исследовать по группам уволившихся и причинам ухода, если, например, скрытая текучесть высокая, а реальная — низкая, то в коллективе действует ряд внутренних стабилизирующих факторов, которые менеджер должен выяснить и принять соответствующие меры.

Литература:

1. Абдуллина А. Д. Управление карьерой работника в современных организациях // Гуманитарные научные исследования. 2015. — № 3. — С. 32–36.
2. Бочкарева И. А. Проблемы управления персоналом на российских предприятиях // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2016. — № 4. — С. 12–15.
3. Кафидов В. В. Управление персоналом. — М.: Академический Проект, 2018. — 144 с.
4. Одегов Ю. Г. Управление человеческими ресурсами. — М.: КноРус, 2018. — 985 с.
5. Фёдорова Н. В. Управление персоналом. Учебник. — М.: КноРус, 2018. — 224 с.

КУЛЬТУРОЛОГИЯ

Узбекистан — Казахстан: новый этап культурно-духовного сотрудничества

Самиев Абдулло Яшинович, преподаватель
Самаркандский институт ветеринарной медицины (Узбекистан)

В настоящее время Узбекистан ведет активное сотрудничество с соседними республиками. Тесные связи с Республикой Казахстан имеют важное значение в данной сфере. В статье освещается новый этап взаимоотношений Узбекистана и Казахстана, а также его результаты.

Ключевые слова: Центральная Азия, дипломатические отношения, договор о стратегическом партнерстве, ООН, ШОС, СНГ, Организация исламского сотрудничества, международный фонд по спасения Аральского моря.

С первых дней обретения независимости Узбекистан начал вести тесное сотрудничество с соседними странами. Усиление сотрудничества с соседними государствами оказывает содействие положительное влияние на развитие каждой страны. Это, в свою очередь, определяется несколькими факторами. Так, схожесть проблем, поднятие вопросов на уровне международных фондов с формированием единой позиции расширяет возможности по их решению. Также, борьба против терроризма, наркотрафика и других угроз предполагает мобилизацию, исходя из возможностей стран. Кроме того, экономики государств дополняют друг друга, низкие расходы на транспортировку между соседними странами в сфере торговли увеличивает конкурентоспособность товаров и повышает эффективность бизнеса. При этом важную значимость приобрели торговые и деловые контакты Узбекистана с другими странами Центральной Азии. В результате этого сотрудничества достигнут ряд жизненно важных успехов. Это, в свою очередь, служит развитию всего региона в целом. По этой причине, изучение и научный анализ истории данного периода представляет особую актуальность.

Казахстан является самой крупной республикой Центральной Азии и по экономическому потенциалу, и по территории. Сотрудничество с этой страной имеет важное значение для Узбекистана. Дипломатические отношения между Узбекистаном и Казахстаном были установлены 23 ноября 1992 года [1, с 291]. Многовекторное сотрудничество развивалось подписанием в 1998 году Договора Вечной дружбы между Республикой Узбекистан и Республикой Казахстан, договора о стратегическом партнерстве [2, с 1, 3] в 2013 году и ряда других документов.

За прошедший период двухсторонние отношения обрели регулярный характер. В частности, страны постоянно поддерживали друг друга на международной политической арене. Вместе с тем, Узбекистан и Казахстан осуществили ряд конкретных мер в рамках ООН, ШОС, СНГ, Ислам-

ской организации сотрудничества, международного фонда защиты Аральского моря.

В течение этих лет как и все сферы, особого развития получили экономические связи. Так, в период до 2016 года в стране осуществили деятельность 230 предприятий, созданных на основе капитала Казахстана, а также 130 совместных предприятий. Все это способствовало укреплению торгово-экономических отношений между странами.

С 2016 года отношения между Казахстаном и Узбекистаном поднялись на качественно новый уровень. Открытое обсуждение проблемных вопросов, искреннее стремление к их решению, установление новых отношений, основанных на взаимоуважении и доверии, позволило поднять сотрудничество на новый этап. Здесь необходимо особо отметить визит президента Республики Узбекистан Ш. М. Мирзиёева в Казахстан 22–23 марта 2017 года. По итогам переговоров двух глав государств были подписаны торговые договоры и инвестиционные соглашения на общую сумму 1 миллиард долларов США [3, с 1].

В ходе этого визита осуществлен ряд мероприятий по реализации достигнутых соглашений. В частности, в 2017 году проведено два крупных бизнес-форума. Утверждены учредительные документы по торговому дому фармацевтики в Казахстане. АК «Узавтосаноат» и предприятие «СариаркаАвтоПром» начали осуществлять совместный проект по экспорту продукции на внешние рынки в рамках долгосрочного сотрудничества. Также, было рассмотрен вопрос о внесении капитала АК «Узавтосаноат» в предприятие «СариаркаАвтоПром». Эти мероприятия стали важной вехой в развитии инвестиционного сотрудничества между двумя странами.

Вместе с тем, в развитии деловых контактов двух республик важным событием стало установление межрегиональных связей по сотрудничеству. В частности, Узбекская сторона поддержала инициативу Казахстана о регулярном проведении межрегионального форума сотрудничества. Ви-

зит делегации Актюбинской области Республики Казахстан в Узбекистан был осуществлен в рамках данных соглашений. Данный визит был значим тем, что в ходе него организованы бизнес-форумы в Торгово-промышленной палате Республики Узбекистан, которые послужили в развитии торгово-инвестиционных отношений [7].

В данный период быстрыми темпами развивались и культурные взаимоотношения между странами. Так, Президент Республики Узбекистан 1 марта 2018 года принял Постановление «О широком изучении и пропаганде творческого наследия великого казахского поэта и мыслителя Абая Конамбаева» [4, с 1]. На основе данного постановления был разработан план мероприятий по изучению и широкой пропаганде богатого творческого наследия поэта и мыслителя Абая Конамбаева в Узбекистане. Проведен ряд мероприятий, как издание книги «Избранное» из творчества поэта и сборника статей «Узбекско-казахские литературные связи», организация экспозиции «Абай и узбекская литература» в Ташкентском государственном педагогическом университете имени Низами, ежегодное возложение цветов у подножия памятника Абая Конамбаева в день его рождения — 10 августа, проведение вечера поэзии, конкурса эссе среди учеников и студентов «Знарок произведений Абая», подготовка цикла передач и статей о жизни и творчестве Абая Конамбаева в средствах массовой информации и др [6].

Историческую значимость во взаимоотношениях двух стран обретает объявление 2018 года в Казахстане годом Узбекистана, а 2019 года в Узбекистане — годом Казахстана. В рамках постановления президента Республики Казахстан Нурсултана Назарбаева об объявлении 2018 года годом Узбекистана в Казахстане организован ряд культурно-просветительских мероприятий, как проведение дней узбекской литературы в Алма-Ате, визит артистов Узбекского национального драматического театра в город Шимкент, выставка узбекского женского национального костюма и выставка книг на узбекском языке в Астане [8].

Вместе с тем, предусмотрено проведение в течение года и таких интересных мероприятий по международным выставкам в сфере изобразительного искусства, конференций, семинаров. Отмечено также участие деятелей киноискусства в международном кинофестивале «Евразия», узбекских ученых в Мировом конгрессе чтения и научно-практической конференции «Культурный облик Астаны», узбекских писателей в «Международном форуме детских писателей», а также участие узбекских библиотекарей в проекте «20-летие Астаны: 20 мировых библиотек Астаны» и в международном фестивале «Астана 2018 — столица книголюбов Евразии» [9].

Развитие сферы туризма и интеграция религиозных праздников явились составной частью сотрудничества двух стран. Так, начался процесс подготовки соглашения по выдаче мультимедийным туристам, позволяющих посетить обе страны [10], подписан меморандум между духов-

ными управлениями мусульман Узбекистана и Казахстана о проведении религиозных праздников в они и те же даты. В рамках данного меморандума принято решение отмечать такие праздники, как Рамадан хайит, Курбан хайит в один и тот же день, вынесение общих фетв и решений, посещение мест паломничества в обеих странах [11].

В укреплении связей между Узбекистаном и Казахстаном важную роль сыграли взаимные государственные визиты. В частности, можно отметить визит президента Республики Узбекистан 15 марта 2018 года в Астану по приглашению Президента Республики Казахстан Нурсултана Назарбаева. В ходе данного визита Ш. Мирзиёев принял участие в первом консультационной встрече глав государств Центральной Азии. В этот день президент Узбекистана принял участие в официальной церемонии «Года Узбекистана» и выступил с речью. В свою очередь президент Казахстана приехал с визитом в город Самарканд, чтобы поздравить народ Узбекистана с праздником Навруз. На встрече в комплексе форумов в Самарканде были обсуждены, в частности, состояние сотрудничества между Узбекистаном и Казахстаном, а также стратегии дальнейших взаимоотношений [5, с 1].

В результате широкомасштабных мер по двустороннему сотрудничеству достигнуты весомые результаты. В частности, в 2017 году взаимный товарооборот достиг двух миллиардов долларов США, что превышает показатель 2016 года на 31,2 процента. По перевозке грузов железнодорожными путями в двух месяцах 2018 года так же заметен рост на 44 процента по сравнению с предыдущим годом [12]. Вместе с тем, учитывая динамику торгово-экономического сотрудничества, достигнуто соглашение увеличить товарооборот товаров в 2018 году до трех миллиардов, а к 2020 году до пяти миллиардов США.

Связи Узбекистана с соседними республиками сказались положительно на развитии всего региона в целом. В годы независимости эти контакты укрепились, особенно, наибольшего развития они достигли с 2016 года. Начиная с этого периода они поднялись на качественно новый уровень. С этого момента были осуществлены несколько государственных визитов, в ходе которых достигнуты очень важные соглашения и утверждены планы мероприятий по их реализации. Вместе с тем, укреплено сотрудничество двух стран и на мировой политической арене. В частности, Казахстан поддерживал внешнюю политику Узбекистана о невступлении ни в какие военно-политические блоки, решении всех конфликтов путем мирных переговоров. Узбекистан, в свою очередь, так же поддерживал действия и конструктивные предложения Казахстана в сохранении мира и безопасности в регионе. В частности, Узбекистана проголосовал за временное членство Казахстана в Совет безопасности ООН в 2017–2018 гг. Эти и другие факторы послужили раскрытию новых граней сотрудничества между Узбекистаном и Казахстаном.

Литература:

1. Жураев С. А., Худойбердиев Б. Х., Қосимов О. С., Ғофуров С. М., Жалилов А. Т., Саидолимов С. С., Рустамбоев С. М., Убайдуллаева С. Ф., Бердиев Б. // Давлатлар ва халқаро ташкилотлар. Тошкент, «Академиа» нашриёти, 2005 й.
2. Usmonov N. Qozog'im — qardoshim, o'zbekim — o'z og'am//Xalq so'zi, 2018 yil 18 aprel № 76 (7034).
3. Ўзбекистон-Қозоғистон: Азалий дўстлик ва стратегик шерикликка асосланган ҳамкорликнинг янги босқичи// Халқ сўзи, 2017 йил 24 март, № 58 (6752).
4. О'zbekiston Respublikasi Prezidentining Qarori: «Buyuk qozoq shoiri va mutafakkiri Abay Qo'nonboyev ijodiy merosini keng o'rganish va targ'ib qilish to'g'risida»Xalq so'zi, 2018 yil 14 mart. № 50 (7008).
5. О'zA. Navro'z — do'stlik va hamjihatlik bayrami// Ishonch, 2018 yil 22- mart. № 34 (4007)
6. О'zbekiston Respublikasi Prezidentining Qarori: «Buyuk qozoq shoiri va mutafakkiri Abay Qo'nonboyev ijodiy merosini keng o'rganish va targ'ib qilish to'g'risida»Lex.uz
7. <http://xs.uz/uz/post/ozbekistonda-qozogiston-kapitali-ishtirokida-280-dan-ortiq-faoliyat-korsatmoqda>
8. <http://xs.uz/uz/post/qozogistonda-ozbekiston-jili-ochildi>
9. <http://xs.uz/uz/post/madaniyat-vaziri-qozogistonda-ozbekiston-jili-dostligimiz-qardoshligimiz-ramzi>
10. <http://xs.uz/uz/post/ozbekiston-va-qozogiston-ortasida-turistik-multivizalar-zhorij-etilishi-mumkin>
11. <http://xs.uz/uz/post/ozbekiston-va-qozogiston-dinij-bajramlarni-nishonlash-sanalarini-bir-khillashtirish-bojichamemorandum-imzoladi>
12. <http://xs.uz/uz/post/askar-mamin-ozbekiston-va-qozogiston-ortasidagi-aloqalar-yuksak-darazhaga-kotarilganini-takidladi>

ИСКУССТВОВЕДЕНИЕ

Особенности преподавания курса национального орнамента в колледже

Нерсисян Лилит Романовна, преподаватель
Котайкский региональный государственный колледж (г. Раздан, Армения)

The particularities of teaching national ornament in college

Декоративно-прикладное искусство — одна из важнейших областей современной культуры, так как участвует в создании окружающей среды, в оформлении любого процесса жизнедеятельности человека, оно неразрывно связано с эстетическим восприятием современности и с достижениями прошлого.

Материальность делает этот вид искусства наиболее распространённым. Следовательно, оказывающим наибольшее влияние на развитие художественного вкуса. Специфика произведений декоративно-прикладного искусства заключается в том, что отражение действительности происходит не через передачу конкретных форм живой природы, как в живописи, графике, скульптуре, а через организацию определённым образом фактуры цветовых и пластических свойств пространственной формы. Именно в этом материальном виде искусства зарождаются основы композиции, которые являются общими и переходят в станковое изобразительное искусство, так как способствуют развитию творческой деятельности и пониманию сущности декоративно-прикладного искусства.

Стоит отметить, что общение с произведениями декоративно-прикладного искусства вырабатывает желание осмыслить их художественное значение, обобщить и выявить закономерности, выработать индивидуальный подход к решению вопросов, а личное участие в создании предметов декоративно-прикладного искусства стимулирует творческую активность. Во всестороннем и гармоничном развитии студентов (учащихся) колледжей имеет определённое значение развитие таких качеств как художественное мышление, творческая активность, обогащение специальным опытом декоративного искусства¹.

В связи с этим проблема преподавания декоративно-прикладного искусства в колледже становится более актуальной, поскольку идёт пересмотр многих ценностей, как материальной, так и духовной культуры народа. Одной из них является национальный орнамент и его история.

Традиционный орнамент народа Армении формировался в течение длительного времени. Каждая историческая эпоха накладывала на орнаментальное искусство свой отпечаток, к ранее созданным художественным образам прибавлялись новые. Внешне незатейливые, простые по начертанию узоры таят в себе сложный подтекст. Расшифровка, вскрывает сложные этнические и культурные связи.

Анализируя орнаментальные узоры на изделиях, можно выделить круг мотивов, относящихся к наиболее древним элементам народного искусства. Это мотивы геометрического, зооморфного (животного) и растительного характера. Искусно комбинируя формы геометрических фигур с растительным орнаментом, народные мастерицы создавали простые, но поразительные по красоте и своеобразию декоративные композиции, оказавшие определённое влияние на народное искусство.

Орнамент имеет свои технологические особенности — орнаментальный рисунок образуется непрерывной линией, разумеется, сами эти элементы имеют некоторые варианты выполнения. Уже от художника, составляющего композицию орнамента, зависит, как и каким образом он будет использовать элементы данного орнамента².

Для создания интересного и современного орнамента необходимо использовать все основные законы композиции.

¹ Это обстоятельство отмечает и В. С. Кузин: «Целенаправленное и согласованное руководство изобразительной деятельностью (декоративно-прикладным искусством) учащихся, учитывающее как предыдущее художественное развитие, так и последующее, является необходимым условием успешного эстетического воспитания». (1. С 21)

² Нерсисян Л. С. «Изобразительное искусство в системе художественного образования и эстетического воспитания школьников» дис на соискание учёной степени док. пед. наук. М:1991, 365 с. Рисунок орнамента и декоративных элементов образца. Самостоятельное создание орнамента в полоске с использованием растительных и геометрических форм. Оформление элементарных представлений, начиная от растительных и животных обобщений и до украшений одежды, красоты народных узоров посуды и другие вещи...»(2, С. 281).

Закон цельности, закон типизации, закон контрастов, закон подчинённости всех средств композиции замыслу: а также основные композиционные правила, приёмы и ритм, выделение композиционного центра, симметрия или асимметрия и т. д. Практика показала, что многие выпускники колледжа слабо владеют основами композиции. Что в конечном итоге отражается на их профессиональном подходе к решению задач художественного творчества на современном уровне развития общества. Общие навыки художественного и композиционного мышления, развивание в процессе обучения рисунку, живописи, скульптуре, графике явно недостаточны. К сожалению, типичными являются случаи, когда владеющий реалистической живописью и академическим рисунком студент оказывается беспомощным в решении творческих композиционных задач по декоративному обобщению, абстрагированию, стилизации. Таким образом, формирование художественного, в частности, композиционного мышления при работе над составлением орнаментальной композиции на материале, может способствовать осмыслению структуры композиционных категорий на качественно новом уровне создания художественного образа.

Теперь рассмотрим подробнее каждый вид национального орнамента, используемого в своих работах учащимися колледжа. Во первых, происходит обобщение и систематизация знаний, полученных учащимися за период обучения, в частности, определение назначения орнамента, его роли как опосредованного «отражателя» родной природы, рассмотрение многообразия мотивов орнаментальных композиций, а также связи между материалом, из которого выполнена художественная вещь, формой этой вещи и исполнением орнаментального мотива на ней.

Используя опыт общения с орнаментальными изображениями, учитель может предложить учащимся провести вспомогательное упражнение. В ходе этого учащиеся должны определить место и желательно время изготовления найденной вещи по нанесённому на них орнаменту.

Творческое изучение народного орнамента Армении в процессе изображения также представляет собой аналитическое обобщение изученного за время обучения в колледже материала.

И здесь уже происходит обращение учащихся и целому ансамблю художественных вещей, в которых нашёл своё отражение народный орнамент. Среди них, в частности, выделяется расширение связи образа художественной вещи с жизнью и историей народа.

Во-вторых, у учащихся формируется представление об орнаменте как одном из определяющих знаков образа

эпохи, и на этой основе происходит исследование основных орнаментальных мотивов в мировом искусстве.

Здесь на более высоком аналитическом уровне происходит изучение источников рождения орнамента, значения орнаментальных мотивов в древности. Исследование единства, синкретичности народной культуры позволяют объяснить схожесть в возникновении символов воды, огня, земли, воздуха в искусстве народов мира.

Своеобразной подготовкой к колледжу является определение семантических знаков на произведениях древнейших цивилизаций, среди которых находятся Египет, Греция, Армения, Византия.

Так, к главным элементам древнеармянского орнамента относятся изображения змея, орла, виноградника, граната. В армянском орнаменте мы находим элементы геометрических изображений. Более строгий по форме чем древнеегипетский, он в дальнейшем оказывает большое влияние на развитие европейского орнамента.

Изучение орнаментального искусства в колледже строится и на основе орнаментальных мотивов мирового искусства: готического орнамента и орнамента в искусстве эпохи Возрождения, при этом особо выделяются такие важные для готического орнамента элементы как стрельчатая арка, квадрифолий, трилистник.

Все они строятся на математической основе, обладая в то же время богатым духовным содержанием.

В число орнаментальных мотивов эпохи Возрождения входит заимствование в античных орнаментальных мотивах меандров, пальметт и других элементов, а также стилизованные вариации готических орнаментов.

Колледж представляет собой изучение основных орнаментальных мотивов в мировом искусстве: барокко, рококо, классицизм.

Таким образом, проанализировав методические концепции в изучении искусства орнамента, мы видим, что:

1. Изучение орнаментального искусства присутствует в течение всего изучения курса,
2. Декоративно-прикладные навыки, формируемые при выполнении орнаментальных композиций, способствуют развитию общеграфических навыков, что, безусловно, положительно сказывается на общеинтеллектуальном развитии.
3. Используя семантические знаки, так или иначе связанные с элементами орнамента, учащийся сформирует свой образно-семантический язык, который поможет ему впоследствии для краткого, точного и лаконичного графического выражения своих чувств и мыслей.

Литература:

1. Кузин В. С. Основы обучения изобразительному искусству в школе. М.: Просвещение, 1977—207 с.
2. Нерсисян Л. С. «Изобразительное искусство в системе художественного образования и эстетического воспитания школьников «дис на соискание учёной степени док. пед. наук. М:1991, 365 с.

ФИЛОСОФИЯ

Политико-правовые аспекты всероссийского военно-патриотического движения «Юнармия»

Годовиков Арсений Вячеславович, студент
 Владимирский юридический институт Федеральной службы исполнения наказаний России
 Савельева Мария Дмитриевна, учащаяся 10 класса;
 Некишев Василий Львович, кандидат философских наук, доцент, преподаватель
 МБОУ СОШ № 20 г. Владимира

В данной статье рассматриваются актуальные проблемы политико-правовых аспектов формирования и развития всероссийского военно-патриотического движения «Юнармия». В данной работе автором раскрывается понятие «Юнармия», определяются главные задачи данного движения, которые направлены на развитие патриотических качеств и нравственных установок у молодежи.

Ключевые слова: Юнармия, юнармейцы, организация и формирование, патриот, патриотическое движение.

Во времена Советского союза подростки стремились вступить в ряды пионеров. Быть пионером было престижно. Молодежь сдавала нормы ГТО (которые, как известно, возрождены на новом уровне уже в наши годы), овладевала стрелковым оружием (деятельность движения «ворошиловских стрелков»), изучала артиллерийское, пулеметное вооружение, связь, устройство танков и бронемашин и т. д. Кроме того, велась так же активная деятельность военно-морских клубов.

Изначально система военно-патриотического воспитания в СССР была выстроена в трех основных уровнях: в молодежных организациях (пионерская и комсомольская организации), в системе ОСОАВИАХИМ (образованного в 1953 году ДОСААФ добровольного общества содействия армии, авиации и флоту) и уже непосредственно в ходе службы в армии и на флоте. Неоспоримый факт, что массовый охват молодежи военнопатриотическим движением отчасти поспособствовал действиям советских войск в Великой Отечественной войне. О весомости вклада данного оборонного общества в Великую Победу свидетельствует такой пример: только за годы войны в нем прошли обучение более 9 млн человек, в том числе 63 тыс. моряков, 93 тыс. авиационных специалистов, 139 тыс. снайперов, 266 тыс. истребителей танков, более 1 млн автоматчиков и пулеметчиков, вставших в строй. [1, с. 4]

После войны военнопатриотическое движение среди молодежи вышло на новый уровень развития. В наши дни, представители старшего поколения хорошо помнят массовые военнопатриотические игры, такие как «Зарница» и «Орленок», пионерские костры, большое количество разного рода кружков и спортивных секций для молодежи, работающих на безвозмездной основе. Поэтому не явля-

ется удивительным тот факт, что в армию в те годы юноши шли в своем подавляющем большинстве физически подготовленными и имеющими какой-либо спортивный разряд. Вся эта фундаментальная работа с молодежью давала конкретный, видимый результат, отраженный в последующем в интересах всей страны и прежде всего сыгравший немалую роль в ее показателях обороноспособности.

В наши дни данная традиция возрождается в создании Юнармии.

Юнармия представляет собой всероссийское военно-патриотическое движение, созданное нашим государством в 2016 году, направленное на всестороннее развитие нравственного воспитания граждан России с восьмилетнего возраста. Основными целями данного движения является повышение престижа воинской службы и патриотическое воспитание граждан. Деятельность данного движения уже на данный момент привела к снижению показателей численности уклоняющихся от воинской службы.

Данное движение направлено на воспитание духовно-нравственных, социальных, спортивных и интеллектуальных качеств школьников, обеспечиваемое путем решения определенных задач, направленных на:

- Воспитание у граждан социально-гражданской активности, патриотизма, а также противодействие идеологии экстремизма;
- Развитие знания в области истории и военно-исторического наследия России;
- Развитие положительных качеств, нравственных установок у молодежи, привитие им ключевых принципов коллективизма и ответственности;
- Агитация положительного отношения к армии, и подготовке к службе;

— Развитие физической подготовки молодежи.

Вступить в данное движение может любой желающий. Участие в Движении осуществляется на основании письменного заявления гражданина с согласием его законных представителей (для несовершеннолетних членов) и оформляется решением Местного, Регионального отделения или Главного штаба Движения на ближайших заседаниях простым большинством голосов от количества присутствующих на заседании, с постановкой на учет в Региональном, Местном отделении Движения. Участие в Движении и выход из него является добровольным.

Все активности, лекции, мастер-классы, мероприятия проходят в свободное от учебы время. [2, с. 66]

Юнармия действует в России в 2016 года, и за это время она получила распространение во всех 85 субъектах Российской Федерации.

Численность юнармейцев на сегодняшний день достигает более 230 тысяч человек. Данные цифры могут выступать показателем того, что многие представители молодежи всерьез задумываются о своем будущем и о том, в каком государстве они будут жить. Все это действительно может отразиться на развитии страны, поскольку на данный момент от юного поколения в некоторой мере зависит наше дальнейшее будущее. [1, С.33]

Юнармейское движение руководствуется законодательством Российской Федерации; внутри движения существует «Устав всероссийского детско-юношеского военно-патриотического общественного движения «Юнармия»», в котором закреплены права и обязанности участников движения, а также общие положения, связанные с его деятельностью. Данный устав обязаны соблюдать все юнармейцы движения.

В каждом субъекте, где организованы юнармейские движения, существует «Положение о Юнармейском отряде». В данном положении определяются права и обязанности участников данного движения, например, Участники Отряда имеют право:

- принимать участие в мероприятиях Отряда, его занятиях;
- принимать участие в общих собраниях Отряда с правом решающего голоса;
- вносить предложения по совершенствованию работы Отряда;
- избирать и быть избранным в штаб Отряда;
- пользоваться имуществом Отряда;
- получать характеристику-рекомендацию при проявлении определенных способностей для поступления в военные учебные заведения;

Участники Отряда обязаны:

- соблюдать настоящее Положение, проявлять инициативу в работе Отряда;
- соблюдать при проведении мероприятий Отряда дисциплину и технику безопасности;

— совершенствовать свою общеармейскую и физическую подготовку, воспитывать в себе и окружающих активную жизненную позицию;

— бережно и аккуратно относиться к имуществу Отряда, принимать все меры к обеспечению его сохранности. [3]

Для каждого юнармейского отряда необходимо составлять перспективный план отряда на год, а также обязательно портфолио каждого участника движения.

Также хотелось бы привести слова президента России Владимира Владимировича Путина: «Мы сегодня поговорим о проблеме, которая давно назрела и часто на слуху, но вот так системно, пожалуй, не помню, чтобы она обсуждалась: вопрос о патриотическом воспитании молодежи. На самом деле это разговор о самом главном: о ценностях, о нравственных основах, на которых мы можем и должны строить нашу жизнь, воспитывать детей, развивать общество, в конечном итоге укреплять нашу страну». [4]

Таким образом, несмотря на то, что существующая нормативно-правовая база позволяет в целом обеспечить взаимодействие и объединить усилия различных субъектов военно-патриотического воспитания, обеспечивающих эффективное функционирование движения «Юнармия», остается немало проблем в этой сфере, требующих своего скорейшего решения. Следует отметить необходимость дальнейшего совершенствования политико-правовой базы движения на пути его превращения в полноценный субъект системы военно-патриотического воспитания. Можно выделить следующие направления этой деятельности:

- выработка единой концептуальной основы и категориально-понятийного аппарата, связанных с деятельностью движения; без нормативного определения базовых понятий движения невозможно вносить изменения в региональные законы и нормативно-правовые акты, регулирующие процедуру функционирования этого движения;
- преодоление инертности в деятельности соответствующих государственных структур, организаций и объединений, участвующих в развитии данного движения.
- уж коли за движением закрепился статус «всероссийского», принятие на федеральном уровне базового закона позволило бы обеспечить единство подходов к нему, гарантии и ответственность со стороны органов государственной власти и институтов гражданского общества;
- необходима и активизация работы молодежных организаций в регионах, их деятельность по развитию рассматриваемого движения должна носить более реальный и конструктивный характер.

Литература:

1. Миранович Г. «Юнармия» крепнет (рус.) // Красная Звезда: газета. — 2016. — 13 октября.
2. Пасякин В. «Юнармия» завоевывает высоты (рус.) // Ориентир: журнал. — 2016. — № 10. — С. 29.
3. Устав всероссийского детско-юношеского военно-патриотического общественного движения «Юнармия» // Утвержден Учредительным собранием «28» мая 2016 г.
4. <http://www.odnako.org/blogs/putin-o-patrioticheskom-vozpitanii-dopolneno-goszakaz-i-kontrol-v-kulture-obrazovanie/>

ПРОЧЕЕ

Процесс создания дизайн-проекта загородного клуба. Этапы проектирования

Лось Алена Игоревна, студент
Кубанский государственный университет (г. Краснодар)

Разработка дизайн-проекта загородного клуба по сути своей одновременно сложный, творческий и плановый процесс. Средовой дизайнер в своей работе должен совместить фантазию с знаниями, комфорт с эстетической частью проекта и т. п. По мимо этого дизайнеру нужно учитывать пожелания клиента особенности помещения, особенности пространства с которым ему придется работать и т. д.

Главной задачей такого процесса является создание точной схемы плана проведения работ, с чего нужно начать дизайнеру. Итак, первое с чего начинается такой процесс — это встреча с заказчиком. Что хочет сам заказчик, каким он видит свой загородный клуб. Также на этом этапе определяются эстетические и утилитарные функции дизайна, к примеру, в одном из коттеджей будут окна в пол с темными шторами в спальне, что в последствии даст посетителю клуба насладиться красивым видом из окна, а шторы помогут тем самым помогут решить проблему с избытком солнечных лучей.

Затем идет следующий этап проекта изучение и составление технического задания, то есть дизайнер нужно определить перед собой цели данного проекта объем бюджет сроки и т. д. Также на этом этапе дизайнеру должен решить проблемы, которые возникнут в ходе работы реализации проекта, такие как правовое оформление сотрудничества и т. п.

Следом идет этап предпроектного исследования, то есть дизайнер для себя изучает тему проектирование, общие технические данные объекта, его историю, специфику объекта. Уточняют для себя физическое состояние объекта, конструкции, материалы, особенности оборудования и т. д. Изучает и выявляет полный спектр проблем. Что такое проблема? Проблема — это острое противоречие или несоответствие между требуемой нормой и существующей реальности, то есть проблема является препятствием. Так вот дизайнер должен выявить те самые основные противоречия и несоответствия данного проекта, к примеру, в чертеже одного из коттеджей есть стена несущая, которая в принципе не нужна, но заменить её нельзя, так как она является несущей. Здесь же дизайнер составляет список проектных задач.

Следующий этап проекта — это разработка концепции, общей концепции всего проекта, то есть основная идея данного проекта и его структура. Концепция состоит из основной идеи, включающей в себя совокупность воспринятых впечатлений, семантическая целостность, работа с ассоциативным рядом, подбор материалов визуально зафиксированных. Основной идеи данного проекта будет эко-клуб, клуб активного отдыха. То есть клуб будет располагаться в окружении леса, а леса изобилуют грибами, ягодами, орехами и в летний сезон являются прекрасным местом для неспешных лесных прогулок и трекинга. На территории комплекса расположены срубовые дома для проживания, костровые и мангальные площадки, зооподворье с массой обитателей. Клуб будет ориентирован на активный отдых, территория клуба будет оснащена площадками под волейбол, футбол, бассейн, туристические комплексы. Также в концепцию входит уточнения функционального содержания объекта, конфигурация пространства в характерах ластики самого объекта в целом, отделочные материалы и система характера взаимодействия материалов, колористика пространства и движения, характер пластики мебели, оборудования и аксессуаров. Так как это эко-клуб, то объекты, находящиеся на территории клуба будут полностью сделаны из натуральных материалов, таких как натуральный камень, дерево и т. д. В общем клуб будет ориентирован на то, чтобы люди, которые посещали клуб отдыхали в нем не только физически, но и душой, чтобы им хотелось остаться в нём как можно дольше, чтобы они были получили массу живых эмоций и почувствовали неотъемлемую связь с природой.

Далее идёт этап эскизного проектирования. По сути создания эскизов относится к самым начальному этапу процесса. Эскиз — это набросок от руки, который в общих чертах отражает задумку дизайнера или заказчика. В проектировании же стадия эскиз, по сути, отражает немного больше действий, то есть проектировщик или дизайнер создает несколько чертежей и документов, которые станут основой дальнейшей работы всей команды. Очень важно: от точности и правильности работы зависит как в дальнейшем будет продвигаться всё остальное работа. В настоя-

шее время использование компьютерных программ даёт немало иной подход эскизного проектирования. То есть оно производится более масштабно, что позволяет в трехмерном режиме отобразить вид будущего строения, что в свою очередь позволяет решить ряд проблем до их появления.

Затем идет этап создания или разработка технической документации, то есть типичный перечень комплекса технической документации. Она включает в себя план ЕСКД: планы помещений; поэтажные планы с расстановкой мебели и оборудования; также планы пола с указанием поверхностей, количества материалов; планы потолка с указанием рельефа, количества материалов и освещении поверхности; планом функционального зонирования и т. д. Ещё она включает в себя развертки ограждающих элементов стены перегородки размеры дверных проемов оконных и т. д. Также чертежи бывают конструктивные и работы конструктивные — это размеры и узлы соединения элементов указывают на взаимодействие материалов и развертки сложных элементов. Ещё в перечень входят колористические карты, то есть какие цвета будут преимуществами так как это эко-клуб преобладающими цветами будут цвета натуральных материалов также в перечень входит спецификация, то есть подробный перечень материалов и схемы А ещё схемы и сметы расходы материалов проектирования работ производственных и так далее

И завершающий этап проектирования загородного клуба — это авторское руководство, иначе называемый авторский надзор. Несомненно, это очень важная и очень

удобная для заказчиков услуга, которая способна сэкономить уйма времени и нервов, а также и денег заказчику. Авторский надзор — это контроль дизайнера над ходом реализации дизайн-проекта строителями для обеспечения соответствия выполняемых им работ, заложенных по решению. То есть надзор дизайнера за корректной реализацией дизайн-проект, осуществления дизайнером ежедневных выездов на объект, внесение в рабочую документацию креативов связанных с открывающимся уже в ходе проведения работ новыми обстоятельствами, осуществления постоянной коммуникации с бригадой рабочих предоставление строителям необходимых пояснений и комментариев по вопросам реализации дизайн-проект, регулярное информирование заказчика о ходе выполнения работ, консультирование по вопросам возникших проблем.

Итак, в данной статье рассмотрены этапы проектирования загородного клуба, определяющее процесс проектирования и реализации дизайн-проекта. После рассмотрения этапов проектирования можно с уверенностью сказать, что проектирование загородного клуба, да и проектирование в общем — это трудоемкий, многоэтапный и непрерывный процесс, затрагивающий все стороны и функции реализации данного проекта. В процессе проектирования данного проекта дизайнеру необходимо будет решить множество задач связанных с реализацией дизайн-проекта. Успех дизайн-проектов во многом будет зависеть от самого дизайнера.

Литература:

1. Сазонова Е. А. Проектирование. Уч. пособ. /Под ред. В. Ф. Ахадуллина— Уфа: Изд-во БГПУ, 2009. — 156с.: ил.
2. Джонс Дж. К. Методы проектирования: Пер. с англ. — 2-е изд., доп. — М.: Мир, 1986

МОЛОДОЙ УЧЁНЫЙ

Международный научный журнал

Выходит еженедельно

№ 51 (237) / 2018

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

Главный редактор:

Ахметов И. Г.

Члены редакционной коллегии:

Ахметова М. Н.
Иванова Ю. В.
Каленский А. В.
Куташов В. А.
Лактионов К. С.
Сараева Н. М.
Абдрасилов Т. К.
Авдеюк О. А.
Айдаров О. Т.
Алиева Т. И.
Ахметова В. В.
Брезгин В. С.
Данилов О. Е.
Дёмин А. В.
Дядюн К. В.
Желнова К. В.
Жуйкова Т. П.
Жураев Х. О.
Игнатова М. А.
Искаков Р. М.
Кайгородов И. Б.
Калдыбай К. К.
Кенесов А. А.
Коварда В. В.
Комогорцев М. Г.
Котляров А. В.
Кошербаева А. Н.
Кузьмина В. М.
Курпаяниди К. И.
Кучерявенко С. А.
Лескова Е. В.
Макеева И. А.
Матвиенко Е. В.
Матроскина Т. В.
Матусевич М. С.
Мусаева У. А.
Насимов М. О.
Паридинова Б. Ж.
Прончев Г. Б.
Семахин А. М.
Сенцов А. Э.
Сенюшкин Н. С.
Титова Е. И.
Ткаченко И. Г.
Федорова М. С.
Фозилов С. Ф.

Яхина А. С.

Ячинова С. Н.

Международный редакционный совет:

Айрян З. Г. (*Армения*)
Арошидзе П. Л. (*Грузия*)
Атаев З. В. (*Россия*)
Ахмеденов К. М. (*Казахстан*)
Бидова Б. Б. (*Россия*)
Борисов В. В. (*Украина*)
Велковска Г. Ц. (*Болгария*)
Гайич Т. (*Сербия*)
Данатаров А. (*Туркменистан*)
Данилов А. М. (*Россия*)
Демидов А. А. (*Россия*)
Досманбетова З. Р. (*Казахстан*)
Ешиев А. М. (*Кыргызстан*)
Жолдошев С. Т. (*Кыргызстан*)
Игисинов Н. С. (*Казахстан*)
Искаков Р. М. (*Казахстан*)
Кадыров К. Б. (*Узбекистан*)
Кайгородов И. Б. (*Бразилия*)
Каленский А. В. (*Россия*)
Козырева О. А. (*Россия*)
Колпак Е. П. (*Россия*)
Кошербаева А. Н. (*Казахстан*)
Курпаяниди К. И. (*Узбекистан*)
Куташов В. А. (*Россия*)
Кыят Э. Л. (*Турция*)
Лю Цзюань (*Китай*)
Малес Л. В. (*Украина*)
Нагервадзе М. А. (*Грузия*)
Прокопьев Н. Я. (*Россия*)
Прокофьева М. А. (*Казахстан*)
Рахматуллин Р. Ю. (*Россия*)
Ребезов М. Б. (*Россия*)
Сорока Ю. Г. (*Украина*)
Узаков Г. Н. (*Узбекистан*)
Федорова М. С. (*Россия*)
Хоналиев Н. Х. (*Таджикистан*)
Хоссейни А. (*Иран*)
Шарипов А. К. (*Казахстан*)
Шуклина З. Н. (*Россия*)

Руководитель редакционного отдела: Кайнова Г. А.

Ответственный редактор: Осянина Е. И.

Художник: Шишков Е. А.

Верстка: Бурьянов П. Я., Голубцов М. В., Майер О. В

Статьи, поступающие в редакцию, рецензируются.

За достоверность сведений, изложенных в статьях, ответственность несут авторы.

Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов материалов.

При перепечатке ссылка на журнал обязательна.

Материалы публикуются в авторской редакции.

АДРЕС РЕДАКЦИИ:

почтовый: 420126, г. Казань, ул. Амирхана, 10а, а/я 231;

фактический: 420029, г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, д. 25.

E-mail: info@moluch.ru; http://www.moluch.ru/

Учредитель и издатель:

ООО «Издательство Молодой ученый»

ISSN 2072-0297

Подписано в печать 02.01.2018. Тираж 500 экз.

Отпечатано в типографии издательства «Молодой ученый», 420029, г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, 25