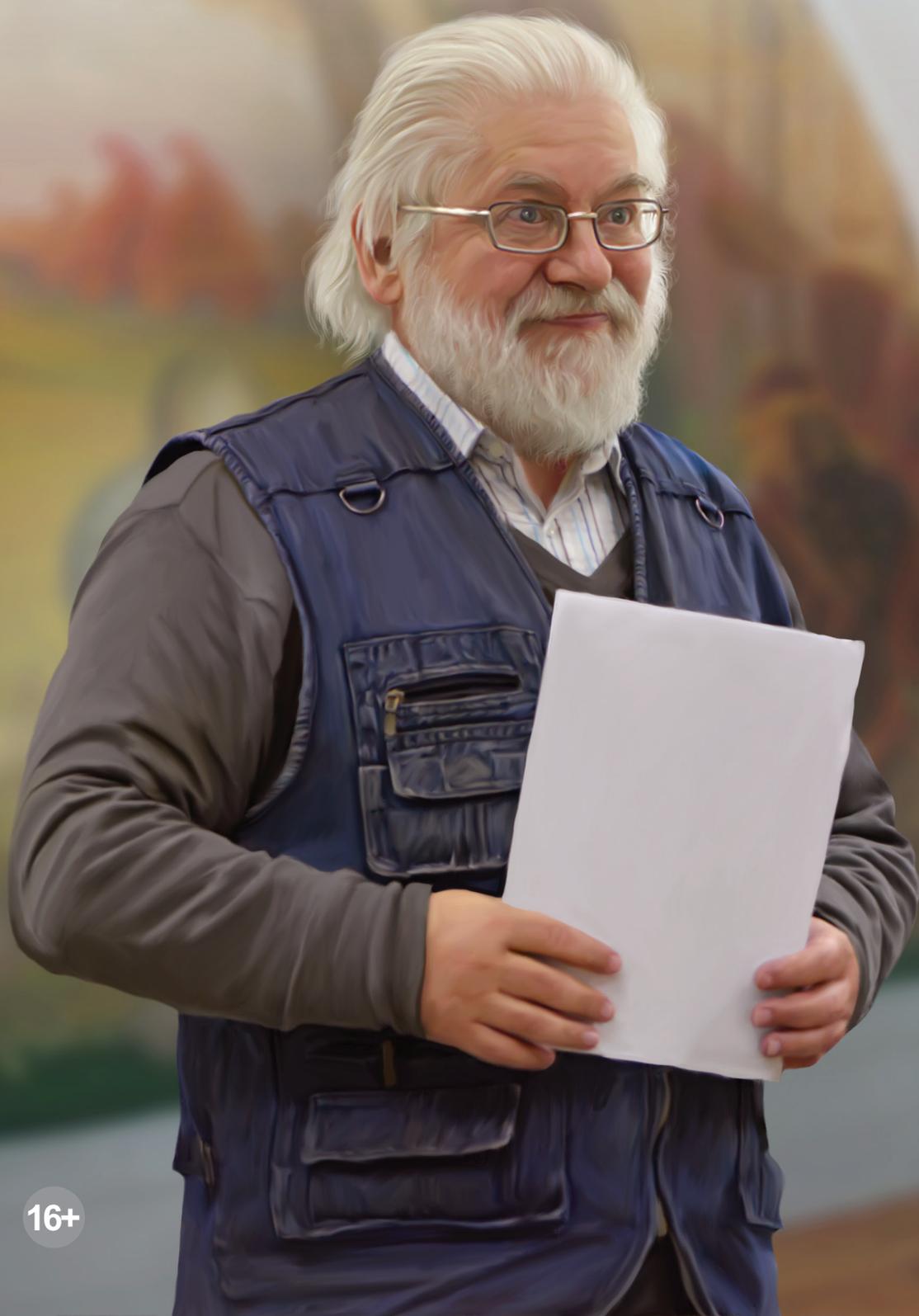


ISSN 2072-0297

МОЛОДОЙ УЧЁНЫЙ

МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ



5 2020
ЧАСТЬ II

16+

Молодой ученый

Международный научный журнал

№ 5 (295) / 2020

Издается с декабря 2008 г.

Выходит еженедельно

Главный редактор: Ахметов Ильдар Геннадьевич, кандидат технических наук

Редакционная коллегия:

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 (Казахстан)
Авдеюк Оксана Алексеевна, кандидат технических наук
Айдаров Оразхан Турсункожаевич, кандидат географических наук (Казахстан)
Алиева Тарана Ибрагим кызы, кандидат химических наук (Азербайджан)
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 (Узбекистан)
Игнатова Мария Александровна, кандидат искусствоведения
Искаков Руслан Маратбекович, кандидат технических наук (Казахстан)
Кайгородов Иван Борисович, кандидат физико-математических наук (Бразилия)
Калдыбай Кайнар Калдыбайулы, доктор философии (PhD) по философским наукам (Казахстан)
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
Кошербаева Айгерим Нуралиевна, доктор педагогических наук, профессор (Казахстан)
Кузьмина Виолетта Михайловна, кандидат исторических наук, кандидат психологических наук
Курпаяниди Константин Иванович, доктор философии (PhD) по экономическим наукам (Узбекистан)
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 (Казахстан)
Паридинова Ботагоз Жаппаровна, магистр философии (Казахстан)
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 (Узбекистан)
Яхина Асия Сергеевна, кандидат технических наук
Ячинова Светлана Николаевна, кандидат педагогических наук

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)
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)

На обложке изображен *Михаил Викторович Горелик* (1946–2015), советский и российский искусствовед, востоковед, исследователь истории оружия.

Михаил Викторович родился в г. Нарве (Эстония). Еще в школьном возрасте его заинтересовала история оружия и археология. Он занимался в археологическом кружке при ГИМе и даже принимал участие в археологических раскопках кочевнических курганов и древних городищ. Горелик окончил художественную школу по специальности «художник-оформитель», а позднее — отделение истории и теории искусства исторического факультета МГУ.

В Институте востоковедения Михаил Горелик занимал должность старшего научного сотрудника в отделе истории Востока. В то же время он защитил диссертацию на тему «Месопотамские школы миниатюры второй половины XII — первой половины XIII в.», получив ученую степень кандидата искусствоведения.

Его иллюстрированная серия научно-популярных статей по истории оружия в журнале «Вокруг света» сделала его имя широко известным в СССР.

В 1979 году в преддверии юбилея Куликовской битвы было принято решение открыть музей на Куликовом поле. Но неожиданно обнаружилось, что практически нечего выставлять: археологические находки были единичными и невыразительными. Тогда Горелик предложил директору музея Александру Шкурко изготовить реконструкции комплектов вооружения XIV века, древнерусских и татарских. Предложение было принято; изготовленные Гореликом и его помощниками экспонаты стали гвоздем юбилейной выставки, открывшейся 9 августа 1980 года. После этого Горелику стали заказывать реконструкции древнего оружия крупнейшие музеи мира (Государственный исторический музей, лондонский Тауэр).

Отечественные кинорежиссеры, снимавшие фильмы на исторические темы, обращались к Михаилу Викторовичу за консультацией. «На заре юности я консультировал Тарковского. Татары в рогатых шлемах в «Андре Рублеве» сделаны по моим школьным рисункам. Так со всеми моими ошибками они в кино и перекочевали» (из интервью журналу «Огонек»). Он работал консультантом на съемках более двух десятков кинокартин. Созданная Гореликом мастерская делала оружие, костюмы, конское снаряжение и аксессуары для фильмов «Низами», «Борис Годунов», «Султан Бейбарс», «Гибель Отрара», «Ричард Львиное Сердце», «Ермак», «Королева

Марго». За изготовление оружия, доспехов и костюмов для фильма «Ермак» Михаил Викторович был удостоен высшей российской кинопремии «Ника».

В 1991 году Горелик создал и возглавил фирму «Яррист», в которой создавались экспонаты для музеев. Его реконструкции выставляются в Музее истории донского казачества (станция Старочеркасская), во Владимиро-Суздальском музее-заповеднике, в музее «Слова о полку Игореве» (Ярославль), музее на о. Хортица, музее истории украинской литературы (Киев), Краеведческом музее г. Аркалык в Казахстане, Краеведческом музее в г. Новгороде-Северском, Объединенном музее-заповеднике им. Пявэ (Ставрополь), в Государственном музее Республики Татарстан, в Королевском Арсенале (Royal Armouries) (г. Лидс, Англия), а также находятся в частных коллекциях.

Он был одним из тех, кто развернул изучение материальной культуры кочевников Золотой Орды в самостоятельное научное направление. Многие сделал Михаил Горелик и в области изучения костюма и комплекса вооружения народов Северного Кавказа. При этом он открыл для исследователей этого региона новый источник — миниатюры, которые до него так плодотворно, органично и широко не использовал никто другой.

С большой любовью Михаил Викторович относился к своему детищу — журналу «Батыр»: он мог часами рассказывать о концепции, дальнейшем развитии, новых материалах. Журнал сразу занял одно из лидирующих мест в ряду современных отечественных периодических изданий, посвященных истории оружия и военного дела.

В последние годы жизни, являясь автором концепции и президентом культурно-исторического фонда «Парк истории», Горелик разрабатывал проекты рекреационно-образовательных туристических центров с максимальным погружением посетителей в аутентичную, научно достоверную историческую атмосферу. Проект, к сожалению, не был завершен.

Михаил Викторович Горелик был академиком Российской Академии киноискусств.

Результатами научного интереса Михаила Викторовича к древнему и средневековому оружию Евразии стали книги «Армии монголо-татар X–XIV вв.» и «Оружие Древнего Востока. IV тысячелетие — IV век до н. э.», десятки статей по истории оружия и военного дела этого периода.

Екатерина Осянина, ответственный редактор

СОДЕРЖАНИЕ

СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО

Давыдова В. Н., Нелис Т. Б., Черный А. А., Харитонова А. С.

Применение инсектицидных протравителей на яровом рапсе и их биологическая эффективность 81

Копытин В. Ю., Пивнов Д. А.

Недостатки и преимущества существующих биогазовых установок 84

Нелис Т. Б., Давыдова В. Н., Ергара Г. А.

Оценка устойчивости образцов яровой твёрдой пшеницы к скрытостебельным вредителям в условиях провокационного фона 85

Харитонова А. С.

Эффективность применения биостимуляторов роста и развития растений на яровой пшенице в Северном Казахстане 90

Черный А. А., Давыдова В. Н., Нелис Т. Б., Харитонова А. С.

Эффективность комплекса агротехнических и химических мероприятий по контролю сорняков в посевах яровой пшеницы в Северном Казахстане 92

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Байкина П. С.

Управление рисками в инвестиционно-строительных проектах 97

Белов К. М.

Дополнительное профессиональное образование в системе мер профессиональной подготовки и повышения квалификации федеральных государственных гражданских служащих в РФ 100

Беляева Д. А.

Основные стратегии повышения конкурентоспособности предприятия 102

Гурьянов М. М.

Потребительское кредитование в России: проблемы и перспективы 104

Gulyaliev C. G., Hasanov O. S.

Travel insurance in Azerbaijan 106

Джандигова З. М.

Направления роста эффективности кредитования реального сектора экономики РФ 108

Каримов И. Ш.

Современная инвестиционная политика в Республике Узбекистан 111

Курников Е. А., Шарапов Д. Б., Долинский И. Ю., Емельянов И. В., Барановский С. С.,

Погосов Д. А.

Экономическая сущность и классификация инвестиций. Понятие инвестиционной деятельности 113

Лиманская Е. Г., Каломбо Муламба В. И.

Цифровая трансформация налогового администрирования как инструмент повышения эффективности мониторинга налоговой нагрузки 116

Мерцалова Л. С., Ильина И. В.

Оценка эффективности использования собственного капитала предприятия 118

Назипов Ф. Н.

Бережливое производство: система 5S при планировании механического цеха 120

Притворова А. А.

Ресурсный потенциал предприятия: сущность, роль и оценка 121

Рахматуллина Э. И. Влияние анализа ликвидности и платежеспособности на улучшение финансового состояния предприятия 123	Черникова А. А. Анализ факторов формирования и пути улучшения финансовых результатов АО «Стойленский ГОК» 143
Ревенко В. Г. Влияние конкуренции на развитие экономики производственного предприятия (на материалах ЗАО АИС «Фермароста») 125	Чубрина К. А. Кадровый резерв в России. Сущность и проблемы 146
Савельев И. А. Система управления затратами на предприятии 129	Шемякина Д. С. Технологические основы управления развитием самодетельного хореографического народного творчества в учреждениях культуры 148
Солиева Г. А., Дедажанов Б. Н., Каримжанова Р. М. Туризм в Узбекистане и роль маркетинга в его развитии 132	Ширяева В. Е. Анализ финансового состояния предприятия как отправная точка для его улучшения 150
Сорокина А. Д. Экономические предпосылки развития процессов глобализации, их влияние на современное состояние мировой экономики..... 134	МАРКЕТИНГ, РЕКЛАМА И PR
Суворкина Ж. А., Суворкин А. С., Куреневский А. С., Дряев М. Р. Некоторые аспекты субсидирования бюджетов субъектов Российской Федерации 136	Макушева О. Н., Евтушенко П. М. Организация деятельности отдела рекламы ... 154
Тарасова Т. В. Проблемы проведения импортозамещения 139	Макушева О. Н., Шепелева Ю. А. Этапы планирования рекламной деятельности внутри компании..... 155
Титов Г. В. Сущность и факторы стоимости дебиторской задолженности организаций..... 141	РЕГИОНОВЕДЕНИЕ
	Шмуленкова А. С. Роль молодежных общественных организаций в управлении регионом..... 158

СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО

Применение инсектицидных протравителей на яровом рапсе и их биологическая эффективность

Давыдова Вера Николаевна, сотрудник;
Нелис Татьяна Борисовна, младший научный сотрудник;
Черный Андрей Анатольевич, ученый-агроном, заведующий лабораторией;
Харитоновна Алена Сергеевна, научный сотрудник
Научно-производственный центр зернового хозяйства имени А. И. Бараева (г. Кокшетау, Казахстан)

Яровой рапс для Северного Казахстана имеет огромное хозяйственное значение, как масличная и кормовая культура. В степном земледелии посеvy рапса могут быть использованы для защиты почвы от водной и ветровой эрозии, для сидерации, борьбы с сорной растительностью. В севообороте он хороший предшественник для большинства сельскохозяйственных культур. В связи с этим комплексное научно-техническое решение вопросов технологии возделывания этой ценной культуры на семенные и товарные цели с учетом особенностей почвенно-климатических условий является весьма актуальным для сельского хозяйства Северного Казахстана [1]. Семена рапса — важнейший источник получения дешевого растительного масла и высокобелковых кормов. Они содержат 40–44 % масла, 18–22 % белка, 6–7 % клетчатки и 24–25 % углеводов и 12 % азотистых безэкстрактных веществ. При урожайности семян рапса 0,1 т/га выход жира составляет 0,41–0,44 тонны и белка около 0,2 тонны. Рапсовое масло очень полезно для здоровья людей. В составе масла безэруковых сортов рапса входит значительное количество глициридов ненасыщенных жирных кислот. Они обладают значительным лечебным свойством — уменьшают возможность тромбообразования в организме, снижают содержание холестерина в крови и регулирует его [2].

Мировая площадь рапса составляет более 20 млн. га. В Казахстане рапс находится на стадии его широкого внедрения. Интенсивный рост его площадей наблюдается в Кустанайской и Северо-Казахстанской областях. В экономически развитых странах потенциальные потери урожая от вредных организмов в настоящее время могут достигать 28–35 %, а в годы массовых размножений до 60 %. Помимо этого, 10–12 % сельскохозяйственной продукции теряется от вредителей, болезней при хранении. Поэтому защита растений рассматривается как важная экономическая, социальная и экологическая проблема [3].

Для борьбы с вредителями всходов маличных культур все более широкое применение находит такой прием, как предпосевная обработка семян инсектицидными протравителями.

Целью наших исследований является применение инсектицидов и технология реализации потенциальной продуктивности культуры на основе контроля вредных организмов при сберегающем земледелии в Акмолинской области.

Энтомологические опыты проводились в 2015–2017 гг. в Акмолинской области, Шортандинском районе, ТОО «Научно-производственный центр зернового хозяйства им. А. И. Бараева». Объектом исследований выступали: сорт ярового рапса Абилити; инсектициды Конвой, к. с., Пикус 60 %, к. с., Круйзер OSP 322, с. к., Модесто 48 %, к. с. и комплекс специализированных вредителей. Биологическую эффективность определяли по общепринятым методикам [4].

Как показывает практика, возделывание рапса без обработки семян инсектицидными протравителями существует большой риск не получить всходы или получить изреженные, угнетенные. Это происходит, за счет сильного повреждения растений личинками щелкунов, медляков, крестоцветными блошками и рапсовым листоедом. Для защиты всходов рапса от почвенных вредителей (проволочники, ложнопроволочники), крестоцветных блошек семена рапса обрабатывали инсектицидными протравителями Конвой, к. с., Пикус 60 %, к. с., Круйзер OSP 322, с. к., Модесто 48 %, к. с.

В результате почвенных раскопок влияния инсектицидных протравителей рапса на численность проволочников и ложнопроволочников по вариантам опыта за 2015–2017 годы составила 7,3–10,9 экз./м² по протравителям Конвой, к. с., Пикус, 60 % к. с., Круйзер OSP 322, с. к., Модесто 48 %, к. с. при 12,8 экз./м² на контроле (таблица 1). Снижение численности почвообитающих вредителей относительно контроля составляет от 21,5 до 37,0 %.

Таблица 1. Биологическая эффективность препаратов на рапсе против почвообитающих вредителей (проволочники и ложнопроволочники), 2015–2017 гг.

Вариант опыта	Норма расхода л/т	Численность на м ²		Снижение численности %	
		через 7 дней	через 14 дней	через 7 дней	через 14 дней
После всходов					
Контроль	-	12,8	0	-	-
Конвой, к. с.	6,0	7,3	0	37,0	0
Пикус 60%, к. с.	7,0	10,9	0	21,5	0
Круйзер OSP 322, с. к.	12,0	9,5	0	25,9	0
Модесто 48%, к. с.	12,5	9,0	0	33,1	0

Применяемые препараты хорошо защищали корневую систему ярового рапса от повреждений личинками проволочников и ложнопроволочников. На вариантах с применением препаратов поврежденность корней растений составляла от 0,4 до 1,7 %, это ниже, чем на контроле, который составил 3,8 %.

Снижение численности поврежденных растений почво-

обитающими вредителями по поврежденности ими корней растений за 2015–2017 годы, относительно контроля по всем препаратам составляет 57,7–90,8 %. Высокую биологическую эффективность против поврежденности растений (корней) проволочниками показал препарат Круйзер OSP 322, с. к. — 12 л/т, эффективность которого составляет 90,8 % (таблица 2).

Таблица 2. Биологическая эффективность препаратов на рапсе против почвообитающих вредителей (по поврежденности корней рапса) за 2015–2017 гг.

Вариант	Норма расхода л/т	Количество растений на 1 м ² , шт.		Биологическая эффективность, %
		всего	поврежденных	
Контроль		92,9	3,8	-
Конвой, к. с.	6,0	96,7	1,2	66,1
Пикус 60%, к. с.	7,0	87,5	1,7	57,7
Круйзер OSP 322, с. к.	12,0	88,0	0,4	90,8
Модесто 48%, к. с.	12,5	93,4	1,0	68,8

По результатам учёта крестоцветных блошек ящиком Петлюка численность блошек на/м² через 7 дней после всходов составляет 2,0–4,8 штук, а через 14 дней составляет 3,8–10,0 штук, что позволило провести оценку действия препаратов. Биологическая эффективность препаратов против крестоцветной блошки через 7 дней составляет 20,8–58,3 %, а на 14 день составляет от 55,0 до 62,0 % снижения численности. Через 7 дней после всходов инсекти-

цидные препараты против блошки работают, хотя показывают не высокую эффективность за исключением препарата Модесто 48 %, к. с., но защитные действия препаратов продолжают и показывают снижение численности крестоцветной блошки по отношению к контролю на 14 день учета более высокое. Биологическая эффективность инсектицидов на рапсе против крестоцветной блошки (по поврежденности листьев растений) представлена в таблице 3.

Таблица 3. Численность и биологическая эффективность препаратов на рапсе против крестоцветной блошки за 2015–2017 гг.

Вариант опыта	Норма расхода л/т	Численность на м ²		Снижение численности %	
		через 7 дней	через 14 дней	через 7 дней	через 14 дней
После всходов					
Контроль		4,8	10,0	-	-
Конвой, к. с.	6,0	3,0	3,9	37,5	61,0
Пикус 60%, к. с.	7,0	3,8	4,5	20,8	55,0
Круйзер OSP 322, с. к.	12,0	3,0	3,8	37,5	62,0
Модесто 48%, к. с.	12,5	2,0	4,3	58,3	57,0

Повреждения растений рапса крестоцветной блошкой за исследуемый период 2015–2017 годы составили от 0,4 до 1,7 шт/м² на вариантах опыта и 3,8 шт/м² на контроле.

Снижение поврежденности растений по отношению к контролю составляет от 55,2 до 89,5 %.

Интенсивность поражения листовой поверхности растений рапса крестоцветной блошкой составляет от 32,2 до 37,9% на вариантах опыта и 67,0% на контроле. Сни-

жение поврежденности листовой поверхности по отношению к контролю составляет от 37,2 до 45,9% (таблица 4).

Таблица 4. Биологическая эффективность препаратов на рапсе против крестоцветной блошки (по поврежденности листьев растений) за 2015–2017 гг.

Вариант	Норма расхода л/т	Количество растений на 1м ² шт		Снижение поврежденности, %
		всего	поврежденных	
Контроль		92,9	3,8	-
Конвой, к. с.	6,0	96,7	1,2	68,4
Пикус 60%, к. с.	7,0	87,5	1,7	55,2
Круйзер OSP 322, с. к.	12,0	88,0	0,4	89,5
Модесто 48%, к. с.	12,5	93,4	1,0	73,7

Надо отметить, что протравители сдерживали заселение и поврежденность растений крестоцветной блошкой, балл

поражения составляет от 1,2 до 1,5 на вариантах и 2,7 на контроле по четырех балльной шкале (таблица 5).

Таблица 5. Интенсивность поражения листьев ярового рапса крестоцветной блошкой за 2015–2017 гг.

Вариант	Норма расхода л/т	Средний балл поражения	Интенсивность поражения листьев, %	Снижение интенсивности поражения листьев
Контроль		2,7	67,0	-
Конвой, к. с.	6,0	1,4	37,6	37,3
Пикус 60%, к. с.	7,0	1,5	37,9	38,5
Круйзер OSP 322, с. к.	12,0	1,2	32,2	45,9
Модесто 48%, к. с.	12,5	1,3	33,5	42,9

Высокую биологическую эффективность против поврежденности растений (корней) проволочниками показал препарат Круйзер OSP 322, с. к. — 12л/т, эффективность которого составляет 90,8%.

Надо отметить, что протравители Конвой, к. с., Пикус 60%, к. с., Модесто 48%, к. с., сдерживали заселение и поврежденность растений крестоцветной блошкой. Препарат Круйзер OSP 322, с. к. показал более высокое снижение численности крестоцветной блошки по отношению

к контролю, и биологическая эффективность составила 89,5%.

За годы исследований, независимо от состояния популяции вредителей применение инсектицидных протравителей было эффективным, и показало высокую биологическую эффективность.

Таким образом, необходимо учитывать, что инсектицидные протравители достаточно дороги, но экономически оправдывают свое применение против вредителей рапса.

Литература:

1. Абуова, А. Б., Изучение технологии возделывания ярового рапса в условиях Костанайской области. / А. Б. Абуова, А. И. Гринев, С. А. Тулькубаева // Междунар. науч. конф. «Стратегия научного обеспечения АПК РК в отраслях земледелия, растениеводства и садоводства: реальность и перспективы». Ч 2. Алматы: Агроуниверситет, 2004 г. с. 6465.
2. Артемов, И. В. Рапс — ценная масличная и кормовая культура / И. В. Артемов, В. В. Карпачев // Достижения науки и техники АПК. — 2002. № 6. с. 46–48.
3. АО «Казагроинновация» Научно-производственный центр зернового хозяйства им. А.И. Бараева. — Ресурсосберегающая технология возделывания ярового рапса в Северном Казахстане Рекомендации//Шортанды 2011. с. 23.
4. Методические указания по проведению производственных испытаний пестицидов (ядохимикатов) в Республике Казахстан. — Астана, 2005 г. с. 133.

Недостатки и преимущества существующих биогазовых установок

Копытин Виктор Юрьевич, студент;
Пивнов Данила Андреевич, студент
Самарский государственный аграрный университет

В статье описан процесс образования биогаза с побочным продуктом «эффлюент» и рассмотрены основные преимущества и недостатки существующих биогазовых установок.

Ключевые слова: биореактор, биогазовая установка, биомасса.

Биогазовые технологии позволяют утилизировать органические отходы. Утилизация от латинского «utilis» — полезный, то есть это повторное использование или возвращение в оборот отходов производства. После переработки биоотходов водородным или метановым сбраживанием получается два полезных продукта: биогаз — альтернативный источник энергии, который можно использовать для получения электроэнергии, тепла, а также топлива для транспортных средств; эффлюент — высококачественное органическое удобрение, которое не имеет запаха и эффективнее обычного навоза в пять раз.

В биореакторе биогазовой установки происходят процессы, которые позволяют получить вышеописанные продукты:

1. гидролиз жиров, углеводов и протеинов до составляющих их полимеров;
2. фаза окисления — отдельные молекулы проникают в клетки бактерий, где они продолжают разлагаться.

В этом процесс частично принимают участие анаэробные бактерии, употребляющие остатки кислорода и образующие необходимые для метановых бактерий анаэробные условия;

3. следующая стадия ацетогенеза — переработка бактериями сложных спиртов и карбоновых кислот. Оно происходит с выделением водорода и разложением до уксусной и муравьиной кислот, так же метанола;

4. из продуктов ацетогенеза, с помощью метанобразующих бактерий, образуются углекислый газ и метан.

Если более обобщенно, то процесс образования биогаза и переработки биомассы в эффлюент возможен при полном отсутствии воздуха и во влажной среде. Таким образом, к конструкции биореактора предъявляются жёсткие требования. Он должен быть абсолютно герметичным, прочным, теплоизолированным, а материал, из которого сделана конструкция — устойчив к агрессивным средам, в частности повышенное сопротивление коррозии.

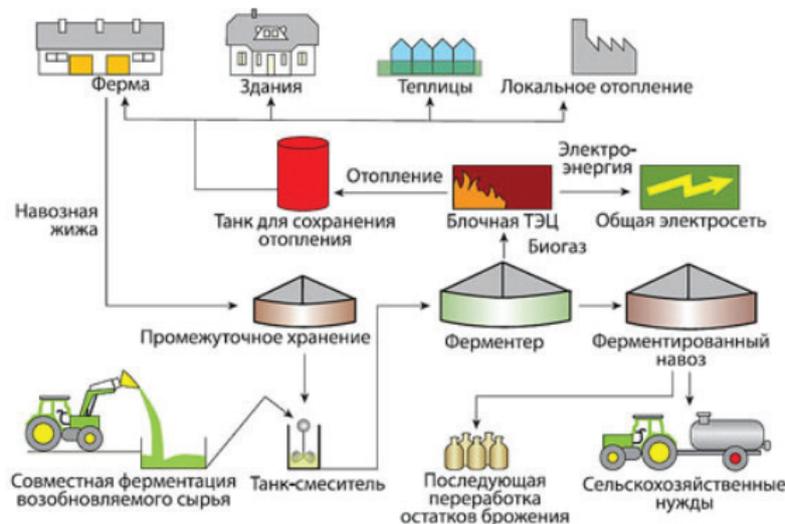


Рис. 1. Схема работы биогазовой установки

Все биореакторы по температурному режиму можно разделить на три большие группы:

- психрофильный режим, температура до 25°C;
- мезофильный режим, от 25°C до 45°C;
- термофильный режим, более 45°C;

При психрофильном и мезофильном режиме скорость протекания реакций, то есть скорость переработки био-

массы небольшая. Активное газообразование начинается лишь через 30–80 дней.

Так как биогазовые технологии стали известны ещё в далёкие времена, то самая простая конструкция биореактора, для психрофильного и мезофильного режимов работы, представляла собой выкопанную яму чем-либо закрытую сверху или герметичную ёмкость.

Преимуществом данной биогазовой установки является простота конструкции и обслуживания, небольшая стоимость.

Минусами таких установок являются: малое выделение биогаза; долгая и неполная переработка органического субстрата; содержание в переработанной биомассе вредоносной флоры.

Большое распространение получили биореакторы, работающие при термофильном режиме. Они позволяют намного быстрее и качественнее переработать биотходы, уже на 12 день начинается интенсивный процесс газообразования, вредоносная флора полностью уничтожается. Однако есть и минусы: большая чувствительность к перепадам температуры (снижение температуры перерабатываемой биомассы на всего 2°C существенно снижает выход биогаза), значительные затраты на поддержание температурного режима.

Разберём более детально плюсы и минусы различных конструкций термофильного биореактора.

— Большие стационарные биогазовые установки:

Преимущества: большой объём перерабатываемой биомассы, что позволяет собирать органические отходы с нескольких предприятий; интенсивный процесс газообразования; возможность с помощью дополнительного оборудования обеспечить электроэнергией целый населённый пункт.

Недостатки: цены на их строительство достигают десятков миллионов рублей; большие энергозатраты на поддержание режимов работы установки (поддержание

температуры в биореакторе, перемешивание, транспортировка сырья и т. д.), повышенная опасность.

— Стационарные модульные биогазовые установки для небольших предприятий и фермерских хозяйств:

Плюсы: доступная цена; возможность наращивания/уменьшения производственных мощностей за счёт модульности; в отличие от других альтернативных источников энергии (гелиостанции и ветрогенераторы) могут работать при любой погоде.

Минусы: повышенные энергозатраты при работе с температурой окружающей среды меньше 0°C; частое несоответствие заявленных параметров с фактическими; из-за сложных конструкций биореактора пониженная ремонтпригодность.

— Домашние биогазовые установки:

У нас в стране не получили большого распространения из-за нецелесообразности использования. Значительная часть таких установок, из-за маленького объёма для перерабатываемого субстрата, даёт незначительный выход биогаза.

Таким образом, большинство современных биогазовых установок объединяет ряд недостатков: значительные энергозатраты на обслуживание установки, которые переходят в материальные затраты; низкая ремонтпригодность и надёжность; недостаточно интенсивный процесс газообразования. Но использование биогазовых технологий может способствовать решению ряда проблем как экологических, так и энергетических, поэтому нужно уделять всё больше внимания совершенствованию конструкции биогазовых установок.

Литература:

1. В. Бадер, Е. Доне, М. Бренндерфер. «Биогаз. Теория и практика». — М.: Колос, 1982. — 148 с.
2. Технология получения сырья из отходов и сырья в сельском хозяйстве // Киберленинка. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/tehnologiya-polucheniya-biogaza-iz-othodov-i-syrya-v-selskohozyaystvennom-proizvodstve>.
3. Принцип работы биогазовой установки // Альтернативная энергия. URL: <https://altenergiya.ru/bio/biogazovaya-ustanovka.html> (дата обращения: 29.01.2020).

Оценка устойчивости образцов яровой твёрдой пшеницы к скрытостебельным вредителям в условиях провокационного фона

Нелис Татьяна Борисовна, младший научный сотрудник;

Давыдова Вера Николаевна, сотрудник

Научно-производственный центр зернового хозяйства имени А. И. Бараева (г. Кокшетау, Казахстан)

Ергара Гайни Абдирайымкызы, студент магистратуры

Казахский агротехнический университет имени С. Сейфуллина (г. Нур-Султан)

Получение стабильных урожаев пшеницы — одна из основных задач земледельцев Казахстана. Казахстан является важнейшим мировым регионом обеспечения продовольственной безопасности населения Земли.

Создание устойчивых сортов растений в настоящее время стало не только важнейшей проблемой народно-хозяйственного значения, но и крупной экологической и социальной задачей. Одним из приемов, устранивающих и

ограничивающих вредную деятельность насекомых, являются селекция и внедрение в производство неповреждаемых или слабоповреждаемых и выносливых к повреждениям сортов [1].

Создание и внесение в производство сортов, устойчивых к повреждениям, является радикальным и выгодным приемом защиты сельскохозяйственных культур от потерь, причиняемых вредителями. Особенно важно создание сортов к тем видам насекомых, которые наносят повреждения внутренним тканям растений (внутристебельные вредители), т. к. они могут быть уничтожены химическим методом. Поэтому в последние годы огромное значение придается устойчивости сортов сельскохозяйственных культур, как к важнейшему биологическому свойству растительных организмов, играющему основную роль в системах защиты растений [3].

Общепризнано, что использование устойчивых к вредителям и болезням сортов сельскохозяйственных культур является основой экологизированных систем интегрированной защиты растений [4].

Использование устойчивых или даже относительно устойчивых сортов зерновых культур дает ряд важнейших дополнительных эффектов. К ним относятся: многолетнее подавление численности популяций вредителей, оздоровление биосферы благодаря снятию или снижению «инсектицидного процесса», устранение опасности загрязнения продуктов питания человека и животных остатками инсектицидов.

Механизмы иммунитета зерновых культур к вредителям, его факторы и их параметры изучались в нашей стране и за рубежом многими поколениями исследователей. Так, в результате многолетних исследований ВИЗР было установлено, что для зерновых культур особое иммунологическое значение в качестве параметров групповой и комплексной устойчивости имеют особенности конституции (архитектоники) растений, морфо-анатомических структур, ростовых и органообразовательных процессов и менее значимы физиологически активные вещества [5].

Проблема устойчивости зерновых культур к повреждениям вредителями приобретает всё большую остроту. Задача обеспечения устойчивыми к вредителям сортами сельскохозяйственных культур возложена на селекционные центры. Селекционные учреждения Казахстана испытывают явный дефицит в источниках и донорах устойчивости к особо опасным вредителям и болезням в сочетании с хозяйственно-ценными признаками. Поэтому выделение в генофонде пшеницы иммунологически ценного исходного материала является одной из наиболее актуальных задач селекции пшеницы на устойчивость к вредителям. В реализации этой задачи большая ответственность возлагается на энтомологов, которые вместе с селекционерами и специалистами других профилей должны участвовать во всех звеньях селекционного процесса [6].

Целью наших исследований было установление степени повреждаемости образцов твердой пшеницы швед-

ской мухой, стеблевыми блошками и выявление устойчивых сортов на провокационном фоне.

Все исследования по иммунитету растений к вредителям проводились в условиях провокационного фона на энтомологическом участке, расположенном среди лесных полос. Для создания провокационного фона использовались широкополосные посевы ломкоколосника ситникового *Psathirostachus juncea* Nevski. Почва обрабатывалась по общепринятой технологии для зоны. Посев изучаемых образцов твердой пшеницы был проведен 16 мая. Посев проводился по чистому пару сеялкой СКС-6–10. Площадь делянки 1,5 м². Норма высева 3 млн зёрен на гектар. Повторность трёхкратная. Первичная полевая оценка коллекционного материала пшеницы проводилась визуально по методике ВИЗР (1988) [2]. Глазомерную оценку приурочивали к фазам кушения, трубкавания, колошения и созревания. В период от колошения устойчивость оценивали по наличию поврежденных стеблей, после выколашивания ее определяли по наличию нормально развитых стеблей. О выносливости судили исходя из продуктивности растений.

Оценку устойчивости исходного материала проводили по методике ВИЗР с использованием шкалы ВИР (1988) [2]. Процент повреждения устанавливали в процессе препарирования стеблей 15 растений (6 проб по 2 растения и 1 проба — 3 растения). К устойчивым формам относили такие образцы, у которых поврежденность стеблей не превышало 10%, к среднеустойчивым — с поврежденностью стеблей 10–25%, к слабоустойчивым — 25–50%, к неустойчивым — свыше 50%.

Поврежденность растений твердой пшеницы зависит от плотности вредителей. Вредоносность и численность вредителей находится в прямой зависимости от погодных условий. Абиотические факторы среды в весенне-летний период обусловили определённый уровень численности ячменной шведской мухи и стеблевой блошки.

В годы исследований поврежденность шведской мухой была выше, чем поврежденность стеблевыми блошками.

В 2017–2018 гг. объём проработанного материала составил 131 образец твердой пшеницы (таблица 8). В процессе работы проводилась оценка степени повреждаемости 393 вариантов образцов яровой твердой пшеницы методами вскрытия растений по трём определениям (ячменная шведская муха, стеблевые блошки и сумма скрытостебельных вредителей).

В фазу выхода в трубку проведено 636 анализов оценки образцов на устойчивость к скрытостебельным вредителям. Всего вскрыто 1590 растений (таблица 1).

Средний уровень поврежденности стеблей личинками скрытостебельных вредителей у образцов твердой пшеницы по питомнику составил — 30,4%. Уровень поврежденности стеблей личинками ячменной шведской мухи составил 26,8%. Уровень поврежденности личинками стеблевых блошек составил 3,6% (таблица 2).

По группам устойчивости к скрытостебельным вредителям образцы распределились следующим образом: *устойчивых* — 1 образец; *среднеустойчивых* 13 об-

разов; *слабоустойчивых* — 96 образцов; *неустойчивых* — 21 образец твёрдой пшеницы (таблица 3).

На рисунке 1 показано распределение яровой твердой пшеницы по группам устойчивости к скрытостебельным вредителям в процентах от числа изученных образцов.

Результаты исследования показали, что групповой устойчивостью к повреждениям скрытостебельными вредителями обладает 1 образец твёрдой пшеницы (189–10–60).

По отношению к ячменной шведской мухе в группу устойчивых к повреждениям (вскрытие растений) выделили 1 образец; *среднеустойчивых* — 19 образцов; *слабоустойчивых* — 92 образца; *неустойчивых* - 19 образцов твёрдой пшеницы (таблица 4).

На рисунке 2 показано распределение яровой твердой пшеницы по группам устойчивости к ячменной шведской мухе в процентах от числа изученных образцов.

Таблица 1. Численность изученного материала

Питомник	ЭСИ	Проведено всего анализов	Всего вскрыто растений
Яровая твердая пшеница	131	954	1590

Таблица 2. Энтомологическая оценка яровой твердой пшеницы на устойчивость к скрытостебельным вредителям в условиях провокационного фона (вскрытие растений)

Питомник	Средний уровень повреждённости стеблей, %		
	Скрытостебельными	Шведской мухой	Стеблевыми блошками
Яровая твёрдая пшеница	30,4	26,8	3,6

Таблица 3. Энтомологическая оценка яровой твердой пшеницы на устойчивость к скрытостебельным вредителям в условиях провокационного фона (вскрытие растений)

Питомник	Число изуч. образцов, шт.	Распределение образцов по степени устойчивости, в % от числа изученных образцов			
		устойчивые	среднеустойчивые	слабоустойчивые	неустойчивые
Яровая твёрдая пшеница	131	1 (0,7%)	13 (9,9%)	96 (73,3%)	21 (16,1%)

- устойчивые образцы — повреждение стеблей до 10 %;
- среднеустойчивые образцы — повреждение стеблей 10–25 %;
- слабоустойчивые образцы — повреждение стеблей 25–50 %;
- неустойчивые образцы — повреждение стеблей более 50 %.

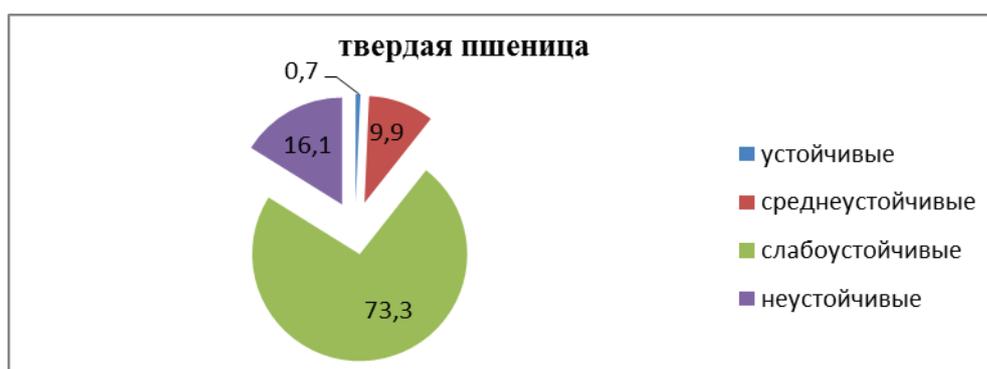


Рис. 1. Распределение образцов яровой твердой пшеницы по группам устойчивости (скрытостебельные вредители)

Таблица 4. Энтомологическая оценка яровой пшеницы на устойчивость к шведской мухе в условиях провокационного фона (вскрытие растений)

Питомник	Число зуч. образцов, шт.	Распределение образцов по степени устойчивости, в % от числа изученных образцов			
		устойчивые	среднеустойчивые	слабоустойчивые	неустойчивые
Яровая твёрдая пшеница	131	1 (0,7%)	19 (14,5%)	92 (70,2%)	19 (14,5%)

- устойчивые образцы — повреждение стеблей до 10 %;
- среднеустойчивые образцы — повреждение стеблей 10–25 %;
- слабоустойчивые образцы — повреждение стеблей 25–50 %;
- неустойчивые образцы — повреждение стеблей более 50 %.

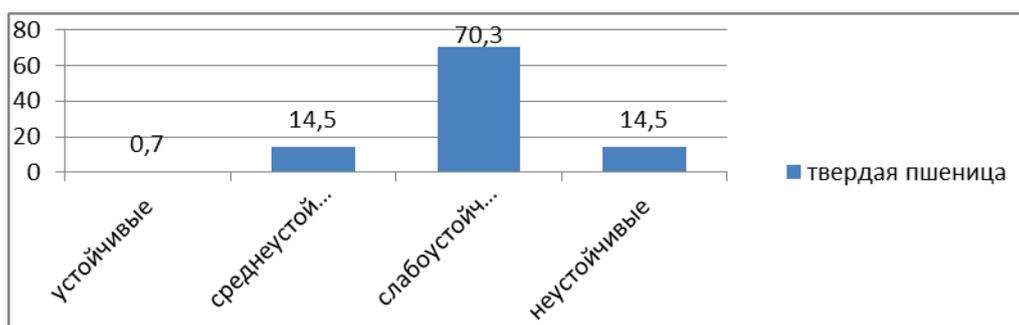


Рис. 2. Распределение образцов яровой твердой пшеницы по группам устойчивости (шведская муха)

Результаты исследования показали, что устойчивостью к повреждениям шведской мухе обладает 1 образец твёрдой пшеницы (189–10–60).

По отношению к *стеблевой блошке* в группу устойчивых к повреждениям (вскрытие растений) выделились 126 образцов; *среднеустойчивых* — 5 образцов; *слабоустойчивых* — 0 образцов; *неустойчивых* — 0 образцов.

Таблица 5. Энтомологическая оценка яровой твердой пшеницы на устойчивость к стеблевой блошке в условиях провокационного фона (вскрытие растений)

Питомник	Число изуч. образцов	Распределение образцов по степени устойчивости, в % от числа изученных образцов			
		устойчивые	среднеустойчивые	слабоустойчивые	неустойчивые
Яровая твёрдая пшеница	131	126 (96,2%)	5 (3,8%)	-	-

- устойчивые образцы — повреждение стеблей до 10 %;
- среднеустойчивые образцы — повреждение стеблей 10–25 %;
- слабоустойчивые образцы — повреждение стеблей 25–50 %;
- неустойчивые образцы — повреждение стеблей более 50 %.

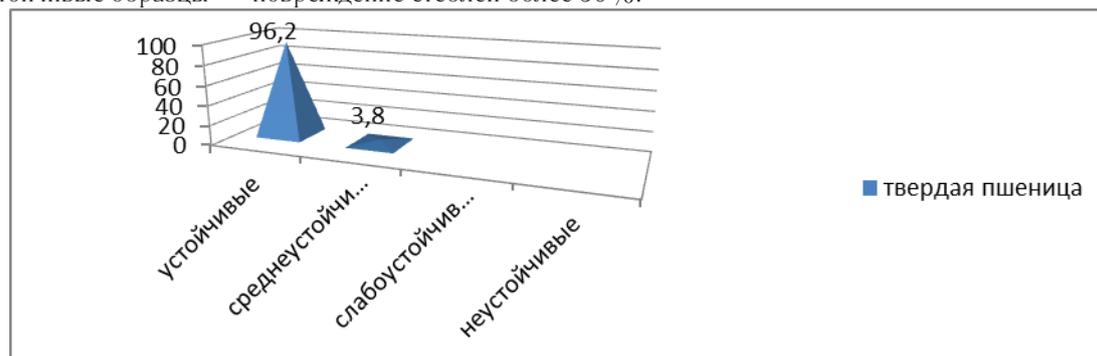


Рис. 3. Распределение образцов твердой пшеницы по группам устойчивости (стеблевая блошка)

боустойчивых и неустойчивых образцов твёрдой пшеницы нет (таблица 5).

На рисунке 3 показано распределение яровой твердой пшеницы по группам устойчивости к стеблевой блошке в процентах от числа изученных образцов.

Результаты исследования показали, что устойчивостью к повреждениям стеблевой блошке обладают 126 образцов твёрдой пшеницы (таблица 8).

Выделившиеся в результате энтомологической оценки образец (189–10–6) обладающий групповой устойчивостью по комплексу изучаемых признаков рекомендован

селекционерам для дальнейшего использования в схеме селекционного процесса.

В 2017–2018 гг. по количеству вредителей провокационный фон был выше, чем предыдущие года. Численность личинок на м² варьировала от 0 до 201,1 экз. Средний процент потери урожайности составил — 30,5%.

В группу образцов с потерями урожая до 5% относятся 8 образцов; в группу образцов с потерями урожая от 5 до 10% — 15 образцов, с потерями урожая до 20% — 73 образца; с потерями урожая свыше 20% — 35 образцов твердой пшеницы (таблица 7).

Таблица 7. Дифференциация образцов яровой твердой пшеницы по потере урожая

Питомник	Число изучаемых образцов	Среднее число личинок скрытост. вредит. на 1 м ²	Потеря урожая по группам в % от числа изученных образцов			
			I	II	III	IV
Яровая твёрдая пшеница	131	82,2	6,1%	11,5%	55,7%	26,7%

- I группа — потери урожая до 5%;
- II группа — потери урожая 5–10%;
- III группа — потери урожая 11–20%;
- IV группа — потери урожая свыше 20%.

Повреждённость растений твердой пшеницы комплексом скрытостебельных вредителей варьировала от 13,3 до 86,7%.

Повреждённость стеблей скрытостебельными вредителями также отличалась большими колебаниями от 10,0 до 75,2% от общего количества стеблей, при этом повреждение стеблей ячменной шведской мухой колебалось

в пределах от 7,5 до 76,9%, а стеблевыми блошками — от 0 до 21,4%. Потери урожая варьировали — от 0,9 до 41,1%.

Таким образом, практика показывает, что возделывание сортов, даже с небольшим преимуществом по устойчивости к вредным организмам, дает значительный экономический эффект.

Литература:

1. Вилкова, Н. А., Шапиро И. Д. Устойчивость растений к вредителям, состояние и задачи селекции. Генетические ресурсы и селекция растений на устойчивость к болезням, вредителям и абиотическим факторам среды. — Л., 1985 г., с 114–123.
2. Доспехов, Б. А. Методика полевого опыта. — Колос, 1978. — 120 с.
3. Защита зерновых культур от вредителей, болезней и сорных растений. Под общ. ред. Нурмуратова Т. Н. Кайнар, Алма-Ата, 1986, с. 268.
4. Беляев, И. Н. Вредители зерновых культур. — М.: Колос, 1974. — 284 с.
5. Методические рекомендации по оценке устойчивости зерновых колосовых культур к вредителям (ВАСХНИЛ), М. 1988.
6. Чесноков, П. Г. Методические исследования устойчивости растений к вредителям. Сельхозгиз, М. — Л., 1953–112 с.
7. Шапиро, И. Д. Иммуитет растений к вредителям и болезням/ И. Д. Шапиро, Н. А. Вилкова, Э. И. Слепян. — Л., «Агропромиздат», — 1986. — 359 с.

Эффективность применения биостимуляторов роста и развития растений на яровой пшенице в Северном Казахстане

Харитоновна Алена Сергеевна, научный сотрудник

Научно-производственный центр зернового хозяйства имени А. И. Бараева (г. Кокшетау, Казахстан)

В Акмолинской области в разрезе разных хозяйств определяли ростостимулирующую и антифунгальную эффективность регуляторов роста. Для обработки семян яровой пшеницы использовалось жидкое удобрение Райкат старт на основе морских водорослей, а во время вегетации использовалось жидкое удобрение Атланте, с содержанием фосфора и калия, обладающее иммунопротекторными свойствами. На основе полевых исследований установлено, что в условиях 2017 года препараты Атланте и Райкат старт оказывали стимулирующее действие на рост и развитие яровой пшеницы, повышая их урожайность и устойчивость к болезням.

Ключевые слова: яровая пшеница; биостимуляторы; структурные показатели; урожайность; септориоз.

В 2000 году была изложена гипотеза о ведущей роли гормонального обмена и иммунных реакций в стрессоустойчивости растений. Данная гипотеза доказывает, что управление стрессоустойчивостью, включая и болезнеустойчивость, может быть осуществлено не только с помощью селекции, но и путем обработки растений биологически активными веществами [1]. Согласно определению — биологически активные вещества — это все значимые для организмов соединения, способные регулировать реализацию адаптивного потенциала. То есть, к биостимуляторам роста и развития растений можно отнести как фитогормоны, так и гуминовые вещества, аминокислоты, а также и элементы питания растений.

Практические результаты Лухменева В. П. и др., 2005 г. показывают, что применение биостимуляторов на яровой пшенице и ячмене способствует снижению стрессовой нагрузки растений от протравителей семян, гербицидов и неблагоприятных природных факторов. Это выражалось в существенном повышении урожайности и качества зерна культур, а также в снижении развития листовых и корневых болезней [2]. Также существенная положительная динамика обеспеченности растений пшеницы элементами питания и в конечном итоге повышение урожая отмечается в работе Исайчева В. А. и др., 2013 [3].

В 2017 году Научно-производственным центром зернового хозяйства им. А. И. Бараева было проведено предварительное изучение ростостимулирующей и антифунгальной активности препаратов Райкат старт и Атланте в засушливых условиях Акмолинской области Северного Казахстана. Данные препараты в своем составе содержат:

Райкат старт, д. в. — азот (N) 4%; водорастворимые фосфор (P₂O₅) 8%, калий (K₂O) 3%, железо (Fe) (Хелат) 0,1%; цинк (Zn) (Хелат) 0,02%, бор (B) 0,03%; свободные аминокислоты 4%, в т. ч. глутаминовая кислота 0,96%, лизин 0,48%; ПОЛИСАХАРИДЫ 15% в т. ч., альгинаты 0,33%, ламинаран 0,18%; цитокинины 0,05%;

Атланте, д. в. — фосфор (P₂O₅) — 30%; калий (K₂O) — 20%; (P и K в форме фосфита калия — K₂HPO₃).

Исследования проводили в полевых условиях пообщепринятым в фитопатологии и растениеводстве методами [4] в:

1. Шортандинском районе, ТОО «Научно-производственный центр зернового хозяйства им. А. И. Бараева»;
2. Енбекшилдерском районе, ТОО «Есиль-Агро»;
3. Буландинском районе, ТОО «Новодонецкое».

Результаты полевых опытов

Препарат Райкат старт применяли при протравливании семян в баковой смеси с протравителем семян из расчета 10 л рабочего раствора на 1 тонну семян, Атланте применяли в баковой смеси с гербицидами в фазу кущения пшеницы с расходом рабочей жидкости 100–150 л/га. Учет септориозных пятнистостей проводился в опытах с применением Атланте в два срока — в фазу трубки-начала колошения (ТОО «НПЦ ЗХ им. А. И. Бараева» 22 июля, ТОО «Есиль-Агро» 23 июля) и цветения (ТОО «НПЦ ЗХ им. А. И. Бараева 4 августа, ТОО «Есиль-Агро» 11 августа) яровой пшеницы. Препарат Атланте с дозой 1,0 л/га в баковой смеси с гербицидами способствовал повышению устойчивости пшеницы к септориозу. В Научно-производственном центре зернового хозяйства пораженность растений септориозными пятнистостями на варианте с применением Атланте составило: в фазу начало колошения — 6,2% и в фазу цветения — 19,3% соответственно развитие болезни по отношению к контролю снизилось на 11,4% в фазу начала колошения и на 14,6% в фазу цветения яровой пшеницы. В ТОО «Есиль агро» развитие болезни было чуть больше по сравнению с ТОО «НПЦ ЗХ им. А. И. Бараева», особенно это было заметно в фазу цветения, тогда как эффективность препарата к моменту колошения составила — 29,9%, однако, в фазу цветения пшеницы этот показатель в связи с интенсивностью болезни 37% и 34,5%, немного понизился на 6,8%. Это объясняется тем, что в ТОО «Есиль Агро», где были заложены опыты, выпавших осадков за вегетационный период яровой пшеницы было значительно больше и болезни начали прогрессировать интенсивнее (таблица 1).

Таблица 1. Распространение и развитие септориозных пятнистостей на яровой пшенице

Варианты опыта	Фаза начала колошения		Биологическая эффективность, %	Фаза цветения		Биологическая эффективность, %
	распространение	развитие		распространение	развитие	
ТОО «НПЦ ЗХ им. А. И. Бараева», %						
Контроль	100	7,0	-	100	22,6	-
Атланте 1,0 л/га	100	6,2	11,4	100	19,3	14,6
ТОО «Есиль-Агро», %						
Контроль	100	13,7	-	100	37,0	-
Атланте 1,0 л/га	100	9,6	29,9	100	34,5	6,8

В ТОО «Новодонецкое» в результате применения Райкат старт с нормой расхода 1,0 л/т повысилась полевая всхожесть семян, что соответственно проявилось в большем количестве растений на 1 квадратный метр. Также увеличилась общая на 15,4% и продуктивная на 8,3% кустистость яровой пшеницы, длина растения на 7,3%, колоса на 16,7%, количество колосков в колосе на 7,9%. Улучшение структурных элементов урожайности соответственно повлекло повышение биологической урожайности пшеницы по отношению к контролю на 4,2 ц/га (на 18,0%).

Препарат Атланте с дозой 1,0 л/га в баковой смеси с гербицидами способствовал повышению устойчивости пшеницы к септориозу. В формировании структуры

урожая действие препарата проявилось в повышении длины растения на 7,5 см, количества колосков в колосе на 0,6 шт., массы 1000 зерен на 1,3 г. Применение препарата Атланте обеспечило прибавку биологической урожайности на уровне 2,0 ц/га.

Урожайность пшеницы в ТОО «Есиль-Агро» при комплексном применении Райкат старта 1,0 л/т и Атланте повысилась на 5,5 ц/га. Прямыми и косвенными причинами послужило повышение количества растений (полевой всхожести), устойчивости к септориозным пятнистостям, увеличение размеров флагового листа, массы 1000 зерен. При этом следует отметить процент снижения развития септориоза на 29,9% в фазу трубкования (таблица 2). Также в фазу восковой-полной спелости пшеницы было

Таблица 2. Структурные показатели и биологическая урожайность яровой пшеницы

Вариант	Кол-во растений, шт./м ²	Кустистость		Длина, см		Кол-во колосков в колосе, шт.	Масса 1000 зерен, г	Биологическая урожайность, ц/га
		общая	продуктивная	растения	колоса			
ТОО «Новодонецкое», сорт пшеницы — Омская 36								
Контроль	282	1,3	1,2	96,6	5,4	19	35,4	22,8
Райкат старт, 1,0 л/т	288	1,5	1,3	103,7	6,3	20,5	35,1	26,9
ТОО «НПЦ ЗХ им. А. И. Бараева», сорт пшеницы Акмола								
Контроль	233	1,2	1,0	58,1	6,5	22,5	36,1	18,9
Атланте, 1,0 л/га	241	1,3	1,0	65,6	6,4	23,1	37,4	20,9
ТОО «Есиль-Агро», сорт пшеницы Астана								
Контроль	199	1,4	1,3	97,0	6,2	23,3	36	23,4
Райкат старт, 1,0 л/т + Атланте, 1,0 л/га	314	1,4	1,2	91,2	6,0	21,3	36,5	28,9

отмечено более полное и равномерное созревание культуры на обработанном варианте.

Во всех случаях применения препаратов Райкат старт и Атланте на яровой пшенице наблюдался положительный эффект. При этом отмечается разная степень отзывчивости яровой пшеницы, что обусловлено как сортовыми генетическими, так и агрометеорологическими различиями и сроками сева. Так сорт Омская 36 более интенсивного типа, т. е. более отзывчив на применение макро- и микроудобрений. Также поздний посев в 1-ой декаде июня в Буландинском и Енбекшилдерском районах способствовал более близкому совпадению критической

фазы пшеницы в потребности к влаге с максимальным уровнем осадков в период вегетации (в конце июля), что в конечном итоге отразилось на отзывчивости и общей продуктивности культуры.

Таким образом, на основе полевых исследований установлено, что в условиях 2017 года препараты Атланте и Райкат старт оказывали стимулирующее действие на рост и развитие яровой пшеницы, повышали урожайность (при отдельном применении 2,0–4,2 ц/га, и при комплексном — 5,5 ц/га соответственно) и устойчивость к биотическим стрессам.

Литература:

1. Тютюрев, С.Л. Физиолого-биохимические основы управления стрессоустойчивостью растений в адаптивном растениеводстве/ Вестник защиты растений, № 1, 2000. с. 11–35
2. Лухменев, В.П., Нугуманов А.Х., Ахметшин А.И., Исхаков Ф.Ф., Исаев Р.Ф. Экологические аспекты использования химических средств защиты растений на яровом ячмене и пшенице/ Известия Оренбургского государственного университета, № 5–1, 2005. с. 58–61
3. Исайчев, В.А., Андреев Н.Н., Каспировский А.В. Зависимость динамики макроэлементов в растениях яровой пшеницы от предпосевной обработки семян регуляторами роста/ Вестник Ульяновской государственной сельскохозяйственной академии, № 1 (21), 2013. с. 14–19
4. Методические указания по мониторингу численности вредителей, сорных растений, развитие болезней с.-х. культур. — Астана: Фолиант, 2004. — 267 с.

Эффективность комплекса агротехнических и химических мероприятий по контролю сорняков в посевах яровой пшеницы в Северном Казахстане

Черный Андрей Анатольевич, ученый-агроном, заведующий лабораторией;

Давыдова Вера Николаевна, сотрудник;

Нелис Татьяна Борисовна, младший научный сотрудник;

Харитоновна Елена Сергеевна, научный сотрудник

Научно-производственный центр зернового хозяйства имени А.И. Бараева (г. Кокшетау, Казахстан)

Основой защиты зерновых культур от сорных растений, болезней и вредителей является научно обоснованное применение агротехнических и химических мер борьбы [1]. По уровню потерь урожая сельскохозяйственных культур, вызываемых вредными организмами, на первое место все больше выходят сорные растения. Потери продуктивности культур при среднем и сильном засоренности достигают 30% и более. Они резко увеличивают непродуктивный вынос элементов питания из почвы, служат резерваторами многих вредителей и болезней культурных растений, засоряют их продукцию трудноотделимыми, а иногда и ядовитыми семенами и частями растений. Сорные растения способны накапливаться на пахотных землях в огромных количествах. Так, в пахотном слое почвы находятся в среднем от 100 млн. до 4 млрд. семян сорняков на 1 га. Кроме того, почва еще засорена корневищами сорных растений.

Успешная борьба с сорняками возможна лишь при постоянном надзоре за их численностью, биомассой и видовым составом [2].

По мере интенсификации земледелия управление засоренностью посевов все в большей степени осуществляется с помощью гербицидов, которые зачастую приходится применять во всех полях севооборота.

Данная работа проводилась на территории ТОО «НПЦ ЗХ им. А.И. Бараева», расположенного в Акмолинской области в подзоне засушливой степи на южном карбонатном черноземе. Климат подзоны характеризуется резкой континентальностью и крайней неоднородностью во времени и пространстве.

Исследования проводились с гербицидами на яровой пшенице. Испытывали три дозировки данного гербицида — Раундап экстра, в. р. Метод размещения делянок — последовательный, повторность трехкратная.

Варианты опыта:

1. Контроль;
2. Раундап экстра, в. р. — 1,0 л/га;
3. Раундап экстра, в. р. — 1,5 л/га;
4. Раундап экстра, в. р. — 2,0 л/га.

Видовой состав сорных растений определяется по определителю сорных растений А.В. Фисюнова, М.И. Нейштадта (1965), и гербарии сорных растений ГУ «РМЦ фитосанитарной диагностики и прогнозов». Вредность сорняков определяют на закреплённых долговременных площадках по 1 м² в шестикратной повторности. Количественные учёты сорных растений проводят рамкой 0,25 м² в 6–8 точках делянки. На мелкоделяночных опытах многолетние сорняки учитываются со всей площади делянок. Учёты проводят до опрыскивания, через 21 день и перед уборкой. Весовой учёт сорняков проводится

перед уборкой. Отбирается по 20 растений с каждого варианта.

Учет урожая культур проводится способом прямого комбайнирования поделочно, с последующим взвешиванием. С каждой делянки опыта отбирается средняя проба в 1 кг семян для определения засоренности, массы 1000 семян и их влажности. Урожай с делянок пересчитывается на стандартную влажность и чистоту.

Борьба с засоренностью полей является необходимым условием повышения продуктивности пашни. Только агротехническими мерами не всегда удастся снизить засоренность посевов до неощутимого уровня. Наши опыты проводились эффективно с агротехническими и химическими методами по контролю сорняков до посева и в посевах яровой мягкой пшеницы (таблица 1).

Таблица 1. Сроки проведения обработок и внесения пестицидов

Вариант	Дата обработки	Срок посева	Способ посева
Контроль (без предпосевных обработок)	-	28.05	лапами, культивация, СКП-2,1
Контроль (без предпосевных обработок)	-	2.06	
Контроль (без предпосевных обработок)	-	11.06	
Культивация СКП-2,1 на глубину 4–5 см	14.05	через 14 дней	лапами, культивация, СКП-2,1
		через 20 дней	
Культивация СКП-2,1 на глубину 4–5 см	28.05	через 4 дня	лапами, культивация, СКП-2,1
		через 14 дней	
Опрыскивание Раундап экстра, в. р. 1,5 л/га	14.05	через 14 дней	лапами, культивация, СКП-2,1
		через 20 дней	
Опрыскивание Раундап экстра, в. р. 1,5 л/га	28.05	через 4 дня	лапами, культивация, СКП-2,1
		через 14 дней	

Видовой состав сорных растений на опытных делянках в основном представлен такими сорными растениями, как виды осотов, вьюнок полевой, марь белая, липучка обыкновенная, щирица запрокинутая. По результатам исследований за 2015–2017 годы снижение засоренности посевов яровой пшеницы в фазу кущения по вариантам опыта было в пределах 51,7–66,4 %.

В среднем за три года высокую эффективность показали как механические так химические предпосевные об-

работки, но исходя из полученных данных механические обработки уступали по эффективности химическим и составили 51,7–57,0 %, тогда как химические составили 60,9–66,4 %.

Однако ввиду высокой засоренности трудноискоренимыми корнеотпрысковыми сорняками этого недостаточно, так как наблюдается повторное активное отрастание, что предполагало необходимость гербицидной обработки посевов (таблица 2).

Таблица 2. Численность сорняков и биологическая эффективность предпосевных обработок за 2015–2017 года

Вариант	срок сева	Численность сорняков до обработки, шт/м ²			Численность сорняков в фазу кущения пшеницы, шт/м ²			Гибель надземной массы сорняков, %		
		всего	много-летних	мало-летних	всего	много-летних	мало-летних	всего	много-летних	мало-летних
Контроль (без предпосевных обработок)	28.05	26,5	12,5	12,9	35,5	17,0	18,5	-	-	-

Контроль (без предпосевных обработок)	02.06	24,3	12,2	12,0	30,6	14,9	15,7	-	-	-
Контроль (без предпосевных обработок)	11.06	30,3	15,3	14,9	35,4	17,2	18,1	-	-	-
Культивация СКП-2,1 на глубину 4–5 см	28.05	24,7	11,1	13,6	20,9	5,9	5,9	53,3	45,3	59,0
	04.06	28,0	12,4	15,5	14,3	6,3	8,0	57,0	49,9	56,8
Культивация СКП-2,1 на глубину 4–5 см	02.06	24,8	10,9	12,3	12,3	5,6	6,7	51,7	48,7	53,3
	11.06	28,7	14,2	14,5	14,3	20,1	7,6	53,5	52,6	54,2
Опрыскивание Раундап экстра, в. р. 1,5 л/га	28.05	25,7	13,7	12,0	9,1	4,9	4,1	66,4	64,9	68,6
	04.06	25,8	12,3	13,5	9,3	4,3	5,0	65,9	65,7	65,5
Опрыскивание Раундап экстра, в. р. 1,5 л/га	02.06	28,6	14,9	13,7	11,3	6,1	5,2	60,9	59,8	61,5
	11.06	28,0	14,6	13,4	10,9	6,1	4,8	62,7	59,8	66,2

Прибавка урожая в среднем за три года опыта по отношению к контролям была на всех вариантах и составила от 1,3 до 3,48 ц/га (таблица 3).

Таблица 3. Урожайность яровой мягкой пшеницы по вариантам опыта

Варианты опыта	Дата обработки	Дата посева	Урожайность, ц/га	Прибавка+/-, ц/га
Контроль (без предпосевных обработок)	-	28.05	6,4	-
Контроль (без предпосевных обработок)	-	02.06	6,02	-
Контроль (без предпосевных обработок)	-	11.06	4,09	-
Культивация СКП-2,1 на глубину 4–5 см	14.05	28.05	8,04	+1,64
	14.05	04.06	8,08	+2,06
Культивация СКП-2,1 на глубину 4–5 см	28.05	02.06	7,32	+1,3
	28.05	11.06	5,4	+1,31
Опрыскивание Раундап экстра, в. р. 1,5 л/га	14.05	28.05	9,1	+2,7
	14.05	04.06	9,5	+3,48
Опрыскивание Раундап экстра, в. р. 1,5 л/га	28.05	02.06	8,32	+2,3
	28.05	11.06	6,91	+2,82

В весенне-летний период на изучаемых вариантах опыта заложенных в 2015–2017 годах среднее количество многолетних сорняков, таких как бодяк полевой и вьюнок полевой, в предпосевной период составило 10,55–12,7 шт/м² по сравнению с контролем 20,9 шт/м², а в фазу ку-

щения яровой пшеницы составило 14,3–16,4 шт/м², по отношению к контролю 27,1 шт/м². Также за годы наблюдения за опытными делянками отмечалось более позднее отрастание многолетних сорняков на обработанных участках по сравнению с контролем (таблица 4).

Таблица 4. Численность сорняков в весенне-летний период на яровой пшенице по вариантам опыта 2015–2017 годов

Варианты опыта	Доза л/га	Численность сорняков до посева яровой пшеницы, шт/м ²			Численность сорняков в фазу кушения яровой пшеницы, шт/м ²		
		всего	бодяк полевой	вьюнок полевой	всего	бодяк полевой	вьюнок полевой
Контроль — без СЗР	-	20,9	9,5	11,3	27,1	12,8	14,2
Раундап экстра, в. р.	1,0	12,7	5,5	7,2	16,4	6,7	9,6
Раундап экстра, в. р.	1,5	11,0	4,5	6,5	14,4	5,5	8,8
Раундап экстра, в. р.	2,0	10,5	4,1	6,4	14,3	5,3	8,9

Видовой состав в предуборочный период на опытном участке был представлен такими сорняками, как бодяк полевой, вьюнок полевой.

Учёты влажности сырой массы сорняков проводились через 14 дней и через 21 день после обработки. Сырая масса сорняков определялась путем отбора и взвешивания с каждой делянки 3 средне-типичных растений (стеблей) сорняков каждого вида отдельно.

По действию на сорные растения вьюнок полевой и бодяк полевой препарат Раундап экстра, в. р., в ис-

пытываемых нормах расхода не проявил значимых различий. В связи, с чем установить оптимальную дозу препарата против данных сорняков не представлялось возможным.

Однако по отношению к контролю на 21 день после опрыскивания отмечалось существенное снижение сырой массы сорняков. Также визуально отмечалось интенсивное пожелтение и частичное подсыхание листьев и стеблей сорняков на обработанных делянках (таблицы 5,6,7).

Таблица 5. Влияние препаратов на сырую массу сорняков в посевах яровой пшеницы через 14 дней после обработки среднее за 2015–2017 гг

Варианты опыта	Доза л/га	Бодяк полевой			Вьюнок полевой		
		сырая масса	сухая масса	вес испарившейся влаги	сырая масса	сухая масса	вес испарившейся влаги
Контроль	-	93,65	51,8	41,8	25,8	9,9	15,8
Раундап экстра, в. р.	1,0	64,9	38,3	26,6	25,5	9,0	16,4
Раундап экстра, в. р.	1,5	85,8	47,9	37,9	24,9	8,6	16,2
Раундап экстра, в. р.	2,0	93,8	51,2	42,6	26,5	9,4	17,1

Таблица 6. Влияние препаратов на сырую массу сорняков в посевах яровой пшеницы через 21 день после обработки среднее за 2015–2017 гг.

Варианты опыта	Доза л/га	Бодяк полевой			Вьюнок полевой		
		сырая масса	сухая масса	вес испарившейся влаги	сырая масса	сухая масса	вес испарившейся влаги
Контроль	-	51,0	18,5	32,5	14,9	5,8	9,1
Раундап экстра, в. р.	1,0	29,8	14,0	15,8	12,1	4,6	7,4
Раундап экстра, в. р.	1,5	44,3	22,8	21,5	14,3	5,2	9,1
Раундап экстра, в. р.	2,0	37,7	20,3	17,4	12,4	4,5	7,9

Таблица 7. Численность сорняков в весенне-летний период на яровой пшенице по вариантам опыта среднее за 2015–2017 гг

Варианты опыта	Доза, л/га,	Численность сорняков до посева яровой пшеницы, шт./м ²			Численность сорняков в фазу кущения яровой пшеницы, шт./м ²		
		всего	бодяк полевой	вьюнок полевой	всего	бодяк полевой	вьюнок полевой
Контроль — без СЗР	-	51,9	28,4	23,5	67,1	36,1	31,1
Раундап экстра, в. р.	1,0	27,0	11,9	15,1	37,8	17,0	20,7
Раундап экстра, в. р.	1,5	24,8	11,4	13,4	33,6	16,8	16,8
Раундап экстра, в. р.	2,0	23,1	16,4	12,3	32,3	15,3	17,0

Действие препарата Раундап экстра, в.р., на сорные растения вьюнок полевой и бодяк полевой во всех испытываемых нормах расхода показал значительную эффективность по отношению к контролю. После опрыскивания отмечалось существенное снижение сырой массы сорняков. Также визуально наблюдалось интенсивное пожелтение и частичное подсыхание листьев и стеблей сорняков на обработанных делянках.

Таким образом, испытание гербицидов показало высокую биологическую эффективность на посевах яровой мягкой пшеницы. Дозы препарата Раундап экстра, в.р., эффективно подавляли весь спектр сорняков, способствовали повышению урожайности зерна и поэтому их можно включать в современные системы защиты яровой пшеницы.

Литература:

1. Комплексные меры борьбы с сорняками на Севере Казахстана, Шашков.В.П.-Шортанды,2007.-213 с.
2. Влияние способов обработки почвы на засоренность культур в зернопаровом севообороте /В. А. Телегин, С. Д. Гилев, И. Н. Цымбаленко, О. С. Бастрычкина//Земледелие 2011.-№ 3.-С27–29.

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Управление рисками в инвестиционно-строительных проектах

Байкина Полина Сергеевна, студент магистратуры
Уральский государственный экономический университет (г. Екатеринбург)

В научной статье обоснована необходимость внедрения проектного управления в строительную отрасль, показаны особенности инвестиционно-строительных проектов, раскрыто понятие управления рисками инвестиционного проекта. Автором предложен алгоритм внедрения Регламента управления рисками, с целью совершенствования корпоративной системы управления проектами.

Ключевые слова: управление рисками, управление проектами, инвестиционно-строительный проект, реестр рисков, методология проектного управления.

Risk management in investment and construction projects

The scientific article substantiates the need to implement project management in the construction industry, shows the features of investment and construction projects, discloses the concept of risk management of an investment project. The author has proposed an algorithm for implementing the Risk Management Regulation in order to improve the corporate project management system.

Keywords: risk management, project management, investment and construction project, risk register, project management methodology.

Сегодня мы наблюдаем колоссальное влияние инвестиционно-строительных проектов на экономику региона. Город растет и развивается, появляются новые районы, расширяются горизонты. Не хочет отставать от Екатеринбурга и область, — появляются новые строительные проекты в Первоуральске, Заречном, и других городах. В девелоперы идут и крупные бизнесмены и политики, имеющие связи. И не всегда получается местным застройщиками конкурировать с федеральными девелоперами, не один десяток лет лидирующих на этом непростом рынке! Строительный рынок Екатеринбурга сверхпривлекательный! Наряду с Москвой и Санкт-Петербургом мы видим присутствие таких топ-игроков рынка, как ЛСР, и ГК «ПИК», и финский девелопер YIT, «КОРТРОС», Группа «Синара», и УГМК. [1]

Но несмотря на столь сильные позиции строительного рынка лидеры отрасли обеспокоены вступлением в силу Федерального Закона «о долевке» и переходе на проектное финансирование. «...девелоперы еще не до конца осознали последствия перехода от долевого участия в строительстве к банковскому проектному финансированию. Чтобы выжить, придется строить дома намного быстрее, чем сейчас.

И эта спешка может серьезно аукнуться...», — отмечает Президент «Ассоциации строителей Урала» Вячеслав Трапезников. Именно поэтому сейчас, как никогда, остро встает вопрос об управлении рисками в строительных проектах.

В профессиональном сообществе принято считать, что управление инвестиционно-строительными проектами, тем более, когда речь идет о крупных инфраструктурных многолетних проектах, не может уложиться просто в теоретические каноны проектного стандарта, — они имеют свою существенную специфику, свою оригинальную практику и свою неповторяемую историю каждый раз. Это не только уникальный продукт, но и эксклюзивный проектный мир [4].

Анализируя проектную составляющую в деятельности крупных девелоперов, можно отметить незрелость проектного управления, непонимание выстраивания бизнес-процессов будущей проектно-ориентированной компании, и как следствие, нежелание руководителей компаний-застройщиков перестраивать организационную структуру предприятия и внедрять методологию проектного управления. Наша цель, как специалистов в сфере управления

проектами, перенастроить работу организации, вывести деятельность предприятия на принципиально новый уровень, оптимизируя бизнес-процессы с учетом проектного управления.

Реальная деятельность по управлению проектами в строительстве включает в себя стратегические, технические и коммерческие вопросы.

Управление строительным проектом отличается от стандартных алгоритмов проектного управления повышенной рисковой вероятностью, и требует повышенного внимания со стороны менеджера проекта. Особенность строительного проекта обусловлена:

- большим количеством стейкхолдеров, в том числе уровня государства и общества в целом;
- большой зависимостью результата проекта от внешних условий;
- наличием повышенных рисков, включая риск нарушения сроков и бюджета;
- высокой степенью индивидуализации «под клиента»;
- постоянно меняющийся спрос на продукт, вызванный изменением экономической ситуации в стране;

Такая специфика строительного проекта требует очень качественного подхода к управлению проектом, его планированию, разработке сценариев и рисков. Результатом грамотного управления инвестиционно-строительным проектом могут являться повышение рентабельности, увеличение доли рынка, открытие новых направлений производства, и просто финансовая стабильность компании и ее успех на рынке. Таким образом, эффективное управление рисками строительного проекта — является ключевым фактором и приоритетным направлением для большинства строительных компаний [Кошелев, 2014, с. 122].

Само название — Инвестиционно-строительный проект — несет в себе смысл, что проект нацелен на получение прибыли. В то же время, строительные проекты предполагают большое количество рисков.

Предусмотреть все возможные риски, просчитать их до начала проекта, заложить в бюджет расходы на устранение и предотвращение рисков, вот задача руководителя проекта еще на этапе планирования. Именно от четкого управления рисками проекта зависит на сколько успешным и экономически прибыльным будет реализуемый проект.

В ходе реализации какого-либо проекта, руководитель и команда проекта сталкивается с многочисленными рисками и пытается реагировать. Это не всегда удается и оказывает негативное влияние на результаты проекта (сдвигаются сроки, превышает бюджет). Для достижения целей проекта необходимо постоянно анализировать, оценивать, систематизировать проектные риски. Однако, в большинстве случаев, в компаниях не предусмотрено четко определенного процесса управления проектными рисками, — ни одно из организационных положений или инструкций не включает в себя описание по-

шаговых или иных действий, предусматривающих управление рисками проекта.

Таким образом, учитывая вышеописанные факторы, возникает необходимость разработки и внедрения регламента управления проектными рисками компании, с целью усовершенствовать работу с рисками проекта, минимизировать затраты на устранение рисков событий. Целью внедрения данного регламента — оптимизация управления проектом в целом и, как результат, увеличение прибыли компании.

Для разрешения описанной выше проблемы требуется разработать регламент, который включал бы в себя описание пошагового процесса управления рисками проекта посредством различных методов и инструментов.

Разработанное Американским институтом PMI Руководство к своду знаний по управлению проектами PMBOK Guide отлично подходит в качестве ориентира для создания регламента управления проектными рисками, но с учетом особенностей строительной отрасли.

Составим алгоритм разработки регламента управления проектными рисками. Содержание регламента управления проектными рисками будет включать в себя такие параграфы, как [2]:

- Планирование, идентификация и классификация проектных рисков компании с прикрепленным пакетом методов и инструментов;
- Анализ и оценка идентифицированных рисков посредством качественных и /или количественных методов;
- Планирование мер реагирования на риск и выбор соответствующих сценариев;
- Контроль управления проектными рисками.

Сразу же после стадии инициации проекта, на этапе планирования руководителю инвестиционного проекта необходимо учесть всевозможные риски и снизить вероятность их возникновения и влияния на результаты проекта. Тщательная проработка сценариев реагирования способна сократить издержки строительного производства в разы.

Результатом первого этапа, а именно планирования и идентификации рисков проекта, должен стать реестр типовых рисков. Удобнее объединить их в группы по признакам — правовые, финансово-экономические, производственные и др. [2] Здесь же необходимо назначить владельца риска.

Чаще всего на данном этапе используют такие известные методы, как «мозговой штурм», метод Дельфи, метод экспертных оценок или интервью [PMI, 2013, с. 324].

На втором этапе проводится количественная и качественная оценка рисков, с целью определения ранга риска на основе вероятности наступления риска и воздействия на результат проекта. Здесь имеет смысл составить матрицу вероятности и воздействия [5], провести анализ чувствительности, анализ ожидаемого денежного значения, результаты представить в виде дерева решений [PMI, 2013, 336].

Зная всевозможные риски проекта, оценив из вероятность и силу влияния на результат проекта, руководителю проекта очень важно спланировать мероприятия реагирования на рискованные события. Реагирование должно быть экономически выгодно, согласовано с руководством и иметь ответственного. В зависимости от ситуации и риска выбираются различные стратегии реагирования на риски: уклонение, передача, разделение, принятие и пр.

В течении всего жизненного цикла проекта в рамках системы управления рисками проекта необходимо производить мониторинг и контроль за рисками проекта. Особенно это актуально в отношении рассматриваемых инвестиционно-строительных проектов. Любое отклонение от сроков является критическим и влечет срывы не только сроков, но и бюджета проекта. Для контроля рисков необходимо придерживаться планов реагирования на риски, предвидеть наступление новых рисков, оценивать эффективность управления рисками на всех стадиях реализации проекта [6]. Руководителю проекта необходимо регулярно проверять актуальность рисков, дополнять реестр рисков, проводить их переоценку и минимизировать вероятность возникновения рискованных событий [РМІ, 2013, с. 351].

Для внедрения Регламента управления рисками необходимо провести ряд мероприятий, согласно алгоритму, описанному выше.

Каждый руководитель проекта на стадии составления проектной документации, опираясь на свой опыт и анализируя реестры рисков аналогичных строительных компаний, составляет примерный пул рисков проекта, разбирает первопричину возникновения отступлений.

В течении всего проекта реестр может изменяться и дополняться по мере проведения работ. Множество факторов, влияющих на риски проекта (экономическая си-

туация, человеческий фактор, природные катаклизмы и прочее) делают реестр рисков величиной непостоянной.

В первую очередь руководителю проекта следует помнить о том, что риск, который был актуален и имел высокую вероятность и огромную силу влияния на результат в одном проекте, может быть минимален в другом. Поэтому для каждого конкретного проекта следует проводить переоценку рисков. Также из-за внедрения новых техник и технологий некоторые риски могут потерять свою актуальность. Постоянный мониторинг, переоценка и анализ реестра на предмет актуальности рисков должны стать также регулярной повесткой на операционных собраниях.

Как правило, все вышеописанные процедуры подразумевают под собой документальную форму. На усмотрение организации могут быть разработаны шаблоны для реестра рисков, матрицы рисков, отчета отступлений от утвержденного плана проекта и прочие.

Очевидно, что регламенты управления рисками проекта разных строительных организаций будут отличаться. Однако стоит отметить, что данный алгоритм может применяться в любой организации, ведущей свою деятельность в рамках строительной сферы.

Руководители проектов строительных компаний получают регламентированный механизм управления рисками в строительно-инвестиционном проекте, что очень важно в настоящее время. Более слаженная работа всех подразделений и специалистов проектного офиса компании, грамотное планирование бюджета и предотвращение рискованных событий, несомненно приведет к повышению рентабельности реализуемых проектов. Внедрение Регламента управления рисками в системе управления проектами компании увеличит прибыль компании и ее финансовую стабильность на рынке.

Литература:

1. Сайт DK.ru [Электронный ресурс]. URL:<https://ekb.dk.ru/news/novyy-prezident-uralskih-zastroyschikov-obuduschem-stroek-prodazhe-biznesa-i-umnyh-bankirah-237125327>(дата обращения 05.10.2019)
2. Управление проектами (Л. А. Раменская, Я. В. Савченко, М. В. Евсеева)
3. Руководство к Своду знаний по управлению проектами (Руководство РМВОК®). Пятое издание, 2013 г.
4. Современные технологии управления проектами в строительстве (В. И. Малахов). Первое издание. Г. Москва, 2018 г
5. Грачева, М. В. Риск-менеджмент инвестиционного проекта: учебник для студентов высших учебных заведений, обучающихся по экономическим специальностям / [М. В. Грачева и др.] под ред. М. В. Грачевой, А. Б. Секерина Риск-менеджмент инвестиционного проекта: Москва, ЮНИТИ, 2009.
6. Агарков, С. А. Риск-менеджмент (управление рисками): учебное пособие. — Санкт-Петербург, Инфо-М, 2009.
7. ГОСТ Р 56275—2014. Менеджмент рисков. Руководство по надлежащей практике менеджмента рисков проектов. — М.: Издательство «Стандартинформ», 2015. — 26 с.
8. Кошелев, В. А. Механизм управления рисками в строительстве // Вопросы экономики и права, 2014. № 8. с. 122—127.

Дополнительное профессиональное образование в системе мер профессиональной подготовки и повышения квалификации федеральных государственных гражданских служащих в РФ

Белов Кирилл Михайлович, студент магистратуры
Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (г. Москва)

В статье рассматриваются становление и развитие дополнительного профессионального образования государственных гражданских служащих Российской Федерации.

Ключевые слова: дополнительное профессиональное образование, профессиональная подготовка, повышение квалификации, государственная служба.

Additional professional education in the system of measures of professional training and advanced training of federal state civil servants in the Russian Federation

Belov K. M., student
Institute of Public Administration and Management RANEPА

The article discusses the creation and development of additional vocational training of civil servants of the Russian Federation.

Keywords: additional professional education, professional preparation, reparation, civil service.

Решение насущных социально-экономических проблем государства и достижение стратегических целей общественного развития возможны при условии эффективного функционирования органов государственной власти. Профессиональное развитие государственных служащих во многом обуславливает высокую эффективность их деятельности. В то же время, профессиональное развитие государственных служащих в основном обеспечивается функционированием систем дополнительного профессионального образования (Далее — ДПО).

Чтобы эффективно управлять изменениями в различных сферах общественной жизни, работники должны иметь специальное профессиональное образование, в связи с тем, что последнее является одним из наиболее эффективных методов воздействия на данные сферы. Дополнительная подготовка позволяет получать новый опыт и умения, необходимые для получения высококачественного профессиональных знаний.

Основопологающим является Федеральный закон № 79-ФЗ от 24.06.04 «О государственной гражданской службе Российской Федерации», в статье 62 ДПО включает в себя профессиональную переподготовку и повышение квалификации [1]. При этом ДПО может осуществляться в течение всего времени нахождения в кадровом составе в любой предусмотренной законодательством об образовании форме обучения с отрывом или без отрыва от гражданской службы

Исследование вопросов о ДПО и его влияние на профессиональный рост и развитие государственных гражданских служащих осуществляется на протяжении очень

долгого времени всеразличными научными сообществами. Так же очень большой интерес оказывается различным системам и методам образования. Зарубежный опыт показывает тенденцию к расширению спектра образовательных программ, создание многочисленных тренинг-центров, индивидуальный подход к оценке личности и генетическим предрасположенностям и дистанционное образование. Отечественный опыт демонстрирует потребность к внедрению единого стандарта правовых и организационных норм, который можно было бы объединить с другими видами образования.

Справедливо утверждать, что система ДПО наших зарубежных коллег возможна к реализации в действительности Современной России, так как одним из ключевых недостатков ДПО в Российской Федерации можно назвать отсутствие возможности применения технологий индивидуального планирования профессионального развития государственного гражданского служащего основываясь на комплексной оценке знаний, умений и навыков.

В то же время, квалификационные требования к должностям и результатам прохождения аттестаций не в полной мере отражают возможности и перспективы должностного роста, в связи с этим прослеживается сниженная мотивация государственных гражданских служащих к прохождению ДПО. Возможно данное снижение мотивации можно так же связать с неэффективностью форм ДПО, в которых преобладает наличие сухого лекционного материала, отсутствием практических и используемых в рамках должностных обязанностей занимаемой и желаемой позиции. Тем самым можно сделать вывод о необ-

ходимости привлечение практикующих специалистов, а не лекторов-теоретиков.

Помимо применимых в практике навыков и умений гражданскому служащему необходимо на высоком профессиональном уровне разбираться в правовой, социально-экономической и других сферах деятельности. В связи с вышесказанным считаю целесообразным внедрение обязательного целенаправленного ДПО по принципу «опережающего обучения», предоставляющего информацию, которая будет актуальна в будущем, например, на проектной стадии наиболее значимых законопроектов или государственных программ, озвученных по направлениям государственной политики.

При составлении индивидуального плана развития следует применять различные методики диагностики профессионально-личностных качеств. По итогам последних возможно определить зоны роста государственного гражданского служащего и подобрать оптимальные программы ДПО. При использовании аппаратной диагностики необходимо отметить трудоемкость проведения психофизиологических исследований, поскольку запрашивается необходимость участия в диагностических процедурах специалистов со специальным допуском. Однако результаты — объективные и достоверные, которые получают исследователи, дают достаточно полное представление о наличествующих ресурсах и зонах развития испытуемого, их использование может быть рекомендовано к диагностике ведущих групп должностей и руководителей. Социально-экономическое пространство сегодня предъявляет высокие требования по отношению именно к руководителям. [2] Характерными чертами развития социально-экономических систем сегодня являются: усложнение решаемых проблем и объектов; увеличение числа связей между объектами; темп изменения управленческих

ситуаций; дефицит ресурсов; повышение уровня автоматизации элементов производственных и управленческих процессов; стандартизация и бюрократизация элементов управления; высокая конкуренция, обусловленная включением в процесс управления технологий, как конкурентного преимущества; необходимость интеграции научных знаний и проверенной методологии для решения междисциплинарных проблем в единстве технических, экономических, социальных, психологических и других аспектов; усиление роли человеческого фактора в управлении. Применяемый на сегодняшний день инструментарий комплексного ресурсного анализа и личностно-профессиональной диагностики государственных гражданских служащих показывает высокую надежность и достоверность получаемой информации личностно-профессионального плана. При этом представляет интерес возможность обогащения данной технологии современным комплексом, зарекомендовавших себя в практике исследования индивидуально-личностных качеств руководителя, аппаратных методов.

Для того, чтобы ДПО оказывало благотворное влияние на уровень профессиональных качеств государственного служащего и не попадало под статью неэффективного расходования бюджетных средств, существует необходимость проведения мероприятий по оценке потребности в получении тех или иных знаний государственными гражданскими служащими, а также составления личностно-профессионального профиля и выявления зон роста.

Только при должном усовершенствовании нормативно-правовой базы, связанной с ДПО, возможно обеспечить подготовку высококвалифицированных государственных гражданских служащих, способных принимать правильные управленческие решения в условиях многозадачности и изменчивости внешних факторов

Литература:

1. О государственной гражданской службе Российской Федерации: федер. закон от 27 июля 2004 г. № 79-ФЗ // Собр. законодательства РФ
2. Синягин, Ю. В., Манолова О. Н., Горобец Т. Н., Ковалев В. В., Белов К. М., Плохоцкий А. И. Исследование личностно-профессиональных особенностей руководителей государственной гражданской службы с использованием аппаратных методов: НИР РАНХиГС, Москва, 2018

Основные стратегии повышения конкурентоспособности предприятия

Беляева Дарья Алексеевна, студент магистратуры
Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет

В статье автор рассматривает основные определения, которые содействуют становлению основных стратегий усиления конкурентоспособности организации.

Ключевые слова: конкуренция, конкурентоспособность, конкурентные преимущества, стратегия, виды стратегий.

Стремление к повышению прибыли и усовершенствованию хозяйственной деятельности, усилению мощностей производства и увеличению занимаемой части на рынке, обычно всё это является неотъемлемыми целями ведущих организаций и индивидуальных предпринимателей.

В связи с данными целями возникает конкурентное соперничество за лучшие условия производства и сбыта услуг и товаров.

Конкуренция — борьба независимых экономических субъектов за ограниченные экономические ресурсы. Это экономический процесс взаимодействия, взаимосвязи и борьбы между выступающими на рынке предприятиями в целях обеспечения лучших возможностей сбыта своей продукции, удовлетворяя разнообразные потребности покупателей [1, с. 58].

Характерное определение конкуренции в предпринимательстве представляет собой массовое соперничество, сопровождение личных интересов и экономическое выживание.

Конкурентоспособность организации условная особенность, которая проявляет разницу определённой организации от конкурентов в области удовлетворения потребностей покупателей-потребителей.

Конкурентоспособность, как правило, отражает степень развития организации в соответствии со степенью развития организации-конкурента.

Любая организация обладает своими достижениями, которые стимулируют её к благополучному формированию и упрочнению своего места на рынке. Преобладание перед конкурентами оказывает устойчивое конкурентное преимущество за счёт некой уникальной ценности, которой наделена организация. Выдающиеся качества присутствуют во взаимозависимости с эффективностью применения всевозможных ресурсов в процессе изготовления, реализации и дальнейшего ублажения потребностей покупателей [2, с. 36].

Основное качество конкурентоспособности имеет место быть в разработке стратегии для увеличения значения конкурентоспособности — конкурентоспособная стратегия. Это сочетание основ работы организации и её корреляции с наружным и внутренним миром, многообещающих целей фирмы. Конкурентоспособная стратегия разрабатывается в форме намерения или же программы, которые ориентированы на достижение стратегических целей.

Основные 4 вида стратегий, выраженные ведущими исследователями-экономистами:

— стратегии концентрированного роста, т. е. стратегия усиления позиций на рынке, стратегия развития рынка и развития продукта;

— стратегии интегрированного роста, т. е. стратегия обратной вертикальной интеграции (приобретение новой собственности, усиление контроля над поставщиками, создание дочерних организаций);

— стратегии диверсификационного роста, т. е. стратегия горизонтальной диверсификации (реализуется в том случае, когда предприятие дальше не может развиваться на данном рынке с данным продуктом в рамках конкретной отрасли);

— стратегии сокращения, т. е. стратегия ликвидации, стратегия сокращения чего-либо.

Присутствие четких познаний и подлинных данных о строении рынка, сущности конкуренции на нем, а еще оценка внутренних возможностей фирмы и формирование конкурентных, выдающихся качеств и основных позиций на рынке конкретной отрасли, всё это является сущностью действенной конкурентной стратегии субъектов предпринимательства [5, с. 181].

На рис. 1. проиллюстрированы факторы, оказывающие влияние на подбор стратегии для увеличения конкурентоспособности организации.

Особо важна разработка стратегии реагирования на изменчивость рыночной среды, путём исследования всевозможных методик закрепления организацией собственных позиций на рынке. На уровне организации в длительном периоде конкурентоспособная стратегия регулирует следующие задачи:

— анализ особенностей внешней и внутренней среды и сравнение их с реальными и будущими возможностями предприятия, а также определение направлений экономического развития и структурных преобразований на предприятии;

— контроль за внешними и внутренними преобразованиями, влияющими на деятельность предприятия;

— продвижение основных идей и нововведений, способствуя их развитию и восприятию кадровым персоналом, заинтересованных в существовании, функционировании и достижении целей предприятия.

На основе исследований российских и зарубежных ученых-экономистов выделяются несколько базовых стратегий повышения конкурентоспособности [4, с. 241]:



Рис. 1. Факторы, оказывающие влияние на подбор стратегии для увеличения конкурентоспособности организации

1. Стратегия лидерства на основе низких издержек. То есть превосходство в расходах перед соперниками, а еще вероятность оказаться поставщиком на рынок больше недорогих продуктов. Дефект стратегии имеет место быть в противодействии таких моментов, как инфляция, изменчивость законодательства, недостаток ресурсов.

2. Стратегия индивидуализации. Индивидуализация — это намерение устроить продукцию организации оригинальной. Например, дабы она прибыльно выделялась от продуктов соперников и за счет всего стала больше симпатичной для широкого круга клиентов. Стратегия станет удачной, если будут исследованы потребности потребителей-покупателей.

3. Стратегии концентрации на рыночной нише. Стратегия ориентирована на концентрацию интереса на конкретном разделе рынка. Задача произвести обслуживание лучше, чем это проделывают соперники.

4. Стратегия лучшей цены. При предложенной стратегии нужно хитросплетение невысоких потерь и высочайшее качество. Дабы стать изготовителем с лучшей ценой, предприятию нужно гарантировать высочайшее качество продукции и придать ей уникальные качества при более низких, в сопоставлении с соперниками, издержках [3, с. 121].

5. Стратегия инновации. Инновации — это публичный, технический, финансовый процесс, который сквозь практическое внедрение концепции и изобретений приводит к созданию наилучших товаров и технологий. Направленные на инновационную работу организации обязаны располагать высококвалифицированным персоналом, необходимыми экономическими ресурсами для производства и выхода инноваций на рынок [4, с. 67].

6. Стратегия фокусирования. Применяется, чаще всего, некрупными и маленькими организациями, которые организуют собственную работу лишь только на одном

разделе рынка и находятся в маленьких населенных пунктах, т. е. деятельность ориентирована на конкретный круг клиентов.

Элементами стратегии поддержания конкурентоспособности организации считаются: товарно-рыночная стратегия, ресурсно-рыночная стратегия, технологическая стратегия, интеграционная стратегия, инвестиционно-финансовая стратегия, общественная стратегия, управленческая стратегия более подробно представлены на рис. 2.

Реализация конкурентной стратегии предприятия периодически сталкивается с проблемами и необходимостью корректировки действий в зависимости от изменений внешней среды, которые не поддаются контролю. Поэтому после разработки стратегии внедряется система оперативного управления реализацией данной стратегией. Эффективное управление реализацией стратегии выполняет следующие базовые функции: планирование, организацию, мотивацию и стимулирование, контроль [4, с. 89].

Подводя итоги можно сделать вывод, что конкуренция представляет собой непрекращающийся отбор и формирование благоприятных положений для товаропроизводителя, продавца и заказчика. Чтобы быть конкурентоспособным необходимо превосходить своих оппонентов-конкурентов в угождении спроса потребителей, их потребностей, реализации. Обычно, в долгосрочной перспективе разрабатывается стратегия, которая необходима для сохранения показателя конкурентности и задаётся в конкретном назначении и описывается в плане, практических мероприятиях, вследствие представленных в ходе действия их осуществления. Описанные ранее стратегии могут работать как ориентир перспективной работы организации, обусловленной её степенью конкурентоспособности, в общем, и её конкретных комплекующих. Замечено, что особенно часто стратегии



Рис. 2. Конкурентные стратегии предприятия

применяются комплексно, сочетаясь рационально. Благодаря многочисленным исследованиям эксперты уверены, что ещё ни одной организации не удалось преуспеть над конкурентами полностью по всем показателям.

В связи с этим, для формирования усиления конкурентного превосходства требуется конкретная последовательность преимуществ и выработка стратегий, которые лучше всех подстроятся под надлежащую конъюнктуру рынка.

Литература:

1. Аренок, И. А., Салихова Я. Ю., Гаврилова М. А. Конкурентный потенциал предприятия: модель и стратегии развития // Евразийский международный научно-аналитический журнал. — 2011. — № 4 (40). — с. 1–2.
2. Азоев, Г. Л. Конкуренция: анализ стратегии и практика. — М.: Центр экономики и маркетинга, 2006. — 121 с.
3. Виханский, О. С. Стратегическое управление. — М.: Гардарики, 1998. — 296 с.
4. Моисеева, Н. К., Анискин Ю. П. Современное предприятие: конкурентоспособность, маркетинг, обновление. — М.: Внешторгиздат, 1993. — 302 с.
5. Портер, М. Конкурентная стратегия. Методика анализа отраслей конкурентов. — М.: Альпина Паблишер, 2015. — 600 с.

Потребительское кредитование в России: проблемы и перспективы

Гурьянов Максим Михайлович, студент магистратуры;

Научный руководитель: Коваленко Борис Борисович, доктор экономических наук, профессор
Национальный исследовательский университет ИТМО (г. Санкт-Петербург)

Статья «Потребительское кредитование в России. Проблемы и перспективы» раскрывает вопрос потребительского кредита населению, а также освещает актуальные проблемы в данной сфере. В теоретической части раскрыта основная профессиональная терминология и даны пояснения понятию «кредитования». Рассмотрены основные этапы развития и становления системы потребительского кредитования в России. Произведен анализ основных деструктивных элементов системы потребительского кредитования, рассмотрены возможные варианты развития, исключая возникновение ошибок в дальнейшем.

Ключевые слова: потребительский кредит, кредитование, банковское дело, финансовые инструменты.

В современной России система выдачи потребительских кредитов — один из многочисленных факторов обеспечения экономической стабильности страны. По-

требительский кредит — чрезвычайно полезный продукт, возникающий, благодаря взаимодействию финансовых институтов, способствующий мобилизации дополнитель-

ного капитала для различных целей. Направление потребительского кредитования имеет различные организационные формы и способствует, в том числе развитию бизнеса. Потребительский кредит составляет весомую долю доходов коммерческих банков и микро-финансовых организаций, так как является высокомаржинальным продуктом, то есть высокодоходным для коммерческой структуры. Доход формируется из разницы в процентном отношении между суммами, которые банк получает, например, от вкладчиков, под определенный процент и процентной ставки по потребительскому кредиту, которая как правило выше ставки по вкладу в несколько раз (зависит от кредитной политики банка и общей конкуренции на рынке). Потребителю, в то же время выгодно получить некую необходимую сумму сразу, тогда, когда это необходимо. В наше время многое меняется очень быстро и большинство жителей России не планируют свой бюджет на долгие годы вперед. Это в первую очередь связано с несколькими предшествующими кризисами в нашей стране, которые обесценивали накопления. Многие пришли к тому, что лучше приобрести тот или иной товар здесь и сейчас и выплачивать, пусть и с небольшой переплатой, частями, но уже владеть бизнесом или какой-либо вещью, недвижимостью. Накапливая человек не получает гарантии, что, например, автомобиль, который ему так хотелось бы купить не устареет к тому времени как нужная сумма будет накоплена. Технологии развиваются слишком быстро, мир постоянно меняется и многим на самом деле сложно прогнозировать изменения цен и политических ситуаций, которые в свою очередь тоже влияют на все сферы в нашей жизни. Тем не менее ситуация с общей закредитованностью населения на данный момент достаточно печальная: по данным Бюро кредитных историй на конец 2018 года только 48 % всех заемщиков, обращавшихся в Банк за потребительским займом, производили платежи по одному кредиту. Общее число граждан. Имеющих задолженности по 3м и более кредитам в 2018 году увеличилось на 12 % и достигло значения в более чем пятнадцать миллионов человек (около трети от всех заемщиков). По трем кредитам имеют задолженности порядка 13 %; 7 % платят за 4 и более кредитов; около 25 % всех заемщиков имеют 2 кредита. Задолженность среднестатистического заемщика, имеющего 1 кредит, составила 137 тысяч рублей, 2 кредита — 284 тысячи, три и более кредитов — задолженность составляет около 500 тысяч рублей.

Наибольшую обеспокоенность вызывает риск возникновения, так называемого «мыльного пузыря», который в свою очередь возникает из-за излишнего объема денежных средств, получаемых потребителями с достаточной легкостью. Потребитель без особых проблем получает товары, имущество, которое мог бы позволить себе только через определенный промежуток времени (и то не всем и не всегда удалось бы накопить определенную крупную сумму). Большая денежная масса, подпитывающая рынок товаров и услуг за счет ничем не обеспеченных кредитов, с одной стороны, положительно влияет

на развитие среднего бизнеса, с другой стороны не дает актуальной картины реальной покупательской способности населения. Те, кто опасаются, что рано или поздно «мыльный пузырь» лопнет и повергнет рынки в панику, бояться такого исхода событий не зря. В случае возникновения сложной ситуации в экономике, например, очередного финансового кризиса, реальные доходы населения будут неуклонно падать. Качество кредитного портфеля в финансовых организациях будет заметно ухудшаться — количество неплательщиков будет расти с каждым новым отчетным периодом в геометрической прогрессии, это в свою очередь спровоцирует рост ставок и тотальное сокращение издержек по всем направлениям.

В настоящее время в нашей стране наблюдается обратная ситуация — спрос на кредиты растет, что обусловлено постепенным снижением ставки ЦБ РФ. Только в течение 2019 года ставка была снижена с 7,75 до 6,25 % годовых. На сегодняшний день трудно прогнозировать к чему приведет подобная политика центрального банка, но одно можно утверждать точно: факт снижения ключевой ставки положительно скажется на спросе в пользу потребительского кредитования.

Существуют несколько аспектов, положительно влияющих на популярность кредитов у населения:

- Снижение ключевой ставки
- финансовая защита, обеспеченная государством или частными гарантиями
- развитие правовой и нормативной базы
- диджитализация банковской сферы
- развитие систем рейтинга (скоринга) должников

Большинство перечисленных положительных факторов присутствуют в системе развития Российской банковской сферы, однако существуют и препятствующие развитию факторы:

- малое количество сильных коммерческих банков с крупным объемом активов
- повышение требований к заемщику
- многообразие различных форм псевдо-финансовых организаций, стабильность которых ничем не обеспечена
- последствия кризисов: обесценивание национальной валюты, высокая инфляция, падение реальных доходов граждан

Для того, чтобы минимизировать влияние негативных факторов на банковский сектор России необходимо предпринять ряд принципиально важных мер:

- обеспечить повышение уровня образования граждан в сфере финансов и хозяйственной деятельности
- сокращение бюрократии, оптимизация правовых форм, прозрачность договорных отношений между банком и клиентом
- совершенствование системы сбора персональных данных клиентов, ужесточение наказаний за невозврат «плохих» долгов.

В заключение хотелось бы отметить важность правильного направления развития потребительского кредитования в России. Потребительский кредит может быть

как полезным инструментом в руках грамотного, образованного человека, так и настоящим горем в жизни человека, не умеющего правильно применить этот инструмент к своей жизни. Тем не менее, сложно переоценить полез-

ность данного продукта банковской сферы. На данный момент потребительский кредит имеет стратегическое значение и является важным фактором роста экономики.

Travel insurance in Azerbaijan

Gulaliyev Chingiz Gulali oglu, doctor of agricultural sciences, associate professor;
Hasanov Orkhan Saleh oglu, master student
Azerbaijan University of Tourism and Management (Azerbaijan, Baku city)

This article is dedicated to tourism insurance in Azerbaijan and its recommendations.

Key words: Azerbaijan, insurance, tourism, risk, damage.

Рекомендации по туристическому страхованию в Азербайджане

Гюлалыев Чингиз Гюлалы оглы, доктор сельскохозяйственных наук, доцент;
Гасанов Орхан Салех оглы, студент магистратуры
Азербайджанский университет туризма и менеджмента (г. Баку)

Данная статья посвящена туристическому страхованию в Азербайджане и его рекомендациям.

Ключевые слова: Азербайджан, страхование, туризм, риск, ущерб.

In recent years, the tourism sector has become one of the flagships of the non-oil sector of the Azerbaijani economy. Great efforts have been made towards its development: the service sector was improved, Azerbaijan is actively promoted as a touristic country-destination [1].

Tourists, during travel, having been subjected to cases of damage to their health, property or in cases where, by negligence, tourists themselves can cause damage to third parties, they can create problems both for themselves and travel agencies, hotels, transport companies and other organizations that provide them with services. One of the tools to minimize these kind of risks is insurance. Travel activities and potential travelers are exposed to various types of risks. Sources of such risks, first of all, can be connected with transport, injuries or injuries during travel, risk during accommodation, etc. According to these facts, insurance is important in the tourism sector, raising the importance of the concept of integrity and personality of the tourist and this type of business. In a one word, insurance is very important to improve the quality of travel services. The tourist himself or the travel agency may conclude an insurance contract on behalf of the tourist. Currently, two types of personal outbound tourism insurance schemes are used in travel insurance:

1. Service (or assistance), providing a wide range of insurance services abroad;
2. Compensation, the most widely used before modern time in domestic insurance.

As it is obvious that, insurance is used to protect against possible negative events in all areas of activity. Travel insur-

ance aims to avoid the insolvency of the company as part of the mechanism for the allocation of travel risks, income and expenses. There are insurance companies in Azerbaijan, as well as in other countries. Insurance companies work in different directions. These measures are carried out in accordance with the Law of the Republic of Azerbaijan on insurance. One of such activities is the tourism sector. Since tourism became an area of international activity, the development of insurance in this area became one of the most major problems of our time. Because the tourism industry is a very large global service sector and is considered economically profitable, its relationship with the insurance industry should be important. Due to the fact that tourism is directly related to travel, tourists are insured on various types of insurance to prevent and compensate for unforeseen losses and ensure their safety. As in other areas of tourism, the parties of insurance during insurance activities are both insurers and participants in the insurance market. Insurance companies in Azerbaijan operate under the license. Licensing of insurance activities In accordance with the Decree of the President of the Republic of Azerbaijan in 2002 «Rules for issuing special permits for certain types of activities in the Republic of Azerbaijan» and issued by the Ministry of Finance. Licensing of insurance activities defines the basis of the insurance regulation process. Licensing is carried out in accordance with the rules of the Council of Europe. Reported victim:

— Licenses for insurance activities in the countries of the Council of Europe are valid in all countries of the Council;

— a subsidiary insurance company may carry out insurance activities independently;

— Branches or representative offices of insurance companies can also work under a license obtained by the main insurance organization [3].

The regulation of insurance activities in the sector of tourism is regulated by its own legal framework, domestic legislation and international law. Given the prevalence of tourism integration, especially in a globalized world, its regulation is highly relevant. The regulation of this area occurs both at the international and national levels. Accordingly, it should be noted that the Law on the Regulation of Tourism in our country was adopted on June 4, 1999 [2]. At the same time, persons involved in this activity must comply with a number of laws, such as the laws «On Departure, Entry and Passport», «On Entrepreneurship and the Protection of Consumer Rights». At the international level, the Tourism Charter, adopted by the World Trade Organization, which regulates tourism activities and organizes events in accordance with international tourism standards.

It should be noted that in recent years, the growth rate of domestic tourism in our country has been increasing. That is why those involved in tourism also seek travel insurance. Statistics show that every 10 seconds an accident occurs in the world. Here there are insurance systems for medical care, cargo loss and other areas. Currently, in our country more insurance is applied for foreign tourists. Insurance of medical expenses from accidents and sudden illnesses of citizens of the country outside Azerbaijan, accident, personal cargo losses, travel cancellation or change of date of departure, delay of air transport, insurance of loss of foreign passports and travel documents, etc. are included.

But domestic travel insurance is not developed as related insurance. Foreign travel insurance is so developed that it is considered mandatory in Azerbaijan.

In particular case, insurance is mandatory, as the relations of other countries with Azerbaijan are based on the visa system, with the exception of the UIC countries. Because the opportunity for an Azerbaijani citizen to travel abroad is possible only after obtaining a visa. Therefore, in any case, travel insurance during out of border travel is required. Internal travel insurance is not yet fully covered. However, in recent times there has been a discussion about the active use of travel insurance in domestic tourism. At the same time, work is underway to establish liability of insurance of travel companies to consumers. The access to international health insurance certificates for travelers from various insurance companies in Azerbaijan is offered as well. This insurance certificate in case of sudden illness during traveling anywhere in the world ensures that all medical care and medical expenses are covered in the event of an accident or illness.

Travel Insurance Certificate covers the following costs [3]:

- payment for medical services and medical remedies;
- payment of expenses related to medical transportation of patients-travelers to the clinic, including hospital stay, examination and treatment (operating expenses);

— payment of emergency dental services;

— payment of expenses related to evacuation patient to home country after treatment;

— payment of expenses related to the evacuation of under-aged children;

— payment for lost or damaged baggage;

— payments related to suspension or delay of travel; travel and hotel expenses of the close relative of the insured person;

Payment of other expenses in accordance with the category of insurance certificate.

Also, in accordance with clause 13 of the Law of the Republic of Azerbaijan «On Tourism» tourists are provided with insurance in case of sudden illness and accidents. Thus, the insurance certificate provides for the payment of medical care and other expenses associated with the incident in the event of an accident in the foreign country or in place of temporary stay of tourists. Article 12 of the Law states that tourists visited to a country (place) at risk of infectious diseases must undergo proper medical examination in accordance with international medical requirements and be vaccinated against dangerous infectious diseases. It is also noted that persons accompanying tourist groups (travel guides) must have minimum medical training, medical supplies and a medical bag for first aid programs. Tourist groups with more than 100 people should be accompanied by a qualified physician-doctor. Other aspects of travel insurance are regulated by various rules. As an example, «Rules for Passenger and Baggage Transportation by Road», as regulated by the Cabinet of Ministers Resolution of September 17, 2009, or «Compulsory insurance of passengers by air, rail, sea and road transport and the rules for determining and issuing insurance amounts could be considered. In addition, violations of travel insurance may result in administrative, civil, and criminal liability.

Local tourists, like tourists traveling abroad, may face different dangers and force majeure cases as well. Therefore, it is proposed to apply travel insurance with domestic tourism [4].

It is worth noting that insurance of domestic tourists and sightseers should be given special attention in the laws and in other regulatory documents. If we apply compulsory tourist insurance, we can protect tourists, as well as companies that provide them various services from a number of undesirable consequences. And in such types of tourism as outdoor activities, hunting, extreme sports, mountaineering, etc. Travel insurance should be the focus of particular attention. We would suggest that one of the requirements for tour operators — is the availability of insurance funds and insurance mechanisms. Improvement of interaction between the participants of the specialized tourism insurance market and its participants and the development of areas of cooperation between insurance companies and tourism organizations would promote greater reliability of tourism activities.

References:

1. Bagirzade E. Sectoral analysis of the economy of Azerbaijan (in azeb.language) [https://elsenbagirzade.files.wordpress.com/course — Azerbaijan — economy 1.pdf](https://elsenbagirzade.files.wordpress.com/course—Azerbaijan—economy1.pdf). (date of the application: 10.01.2020).
2. Law of the Republic of Azerbaijan on tourism. [https://docplayer.ru/31303200 — the law of the Azerbaijan Republic on tourism.html](https://docplayer.ru/31303200—the-law-of-the-Azerbaijan-Republic-on-tourism.html).
3. [https://www.pasha-insurance.az/products-and-services/individual insurance/travel-insurance /](https://www.pasha-insurance.az/products-and-services/individual-insurance/travel-insurance/)(date of the application: 25.01.2020).
4. <https://www.votpusk.ru/news.asp?msg=555796> (date of the application: 20.01.2020).

Направления роста эффективности кредитования реального сектора экономики РФ

Джандигова Зарема Магометовна, студент магистратуры
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (г. Москва)

В статье предлагаются основные направления повышения эффективности кредитования реального сектора экономики. Приводится их перечень, определяются их достоинства и недостатки включая использование в одном из крупнейших банков страны — АО «Россельхозбанк».

Ключевые слова: кредитные организации, реальный сектор экономики, кредитование, направления, повышение, эффективность.

Реальный сектор экономики — важный элемент в рыночной экономике, от степени эффективности развития которого в большой степени зависит темп экономического роста в стране. Вопросы о том, есть ли необходимость в поддержке реального сектора экономики постоянно задаются в настоящее время в России по всем уровням управления — от федерального до регионального и муниципального. Решение этого вопроса является возможностью по ускорению происходящих в России процессов модернизации экономики за счет перевода ее на инновационный путь развития.

Основные направления и приоритеты в поддержке реального сектора экономики:

- проведение модернизации производств и внедрение инноваций;
- увеличение ассортимента экспорта;
- увеличение финансовой поддержки;
- меры по развитию специализированных инфраструктур.

Основными мероприятиями по поддержке реального сектора экономики являются:

- проведение мероприятий по формированию нормативно — правовой базы, которая бы способствовала мерам, направленным на создание и развитие предпринимательства;
- сокращение времени предприятий во время поиска недвижимых видов имущества в аренду, оформления разрешительной документации по предпринимательской деятельности, и предварительных согласований;

— осуществление финансовой поддержки предприятиям реального сектора экономики за счет предоставления:

- различных видов субсидий по возмещению затрат на разработку планов, а также доли процентной ставки по кредиту;
- гарантии и поручительства посредством гарантийных фондов;
- бюджетного кредита и бюджетной инвестиции по замене и модернизации оборудования, совершенствованию технологий, а также внедрения инноваций;

— имущественная поддержка в целях удовлетворения их потребностей по нежилым помещениям, отвечающим современному уровню требований;

— эффективная система по информационной поддержке за счет проведения просветительских работ на повышение финансовой грамотности;

— формирование условий для того, чтобы могла быть создана благоприятная социально-психологическая среда.

Для свободного функционирования реального сектора экономики должна быть снижена фискальная нагрузка в стране, а также предоставлено больше экономических свобод гражданам.

Одной из проблем России является коррупция. Контролирующими органами, постоянно злоупотребляющими своими полномочиями, создается избыточное давление на реальный сектор экономики. Контрольно-надзорные органы должны быть ориентированы большей частью на проведение профилактики, чем на гнет и репрессии.

В современных условиях идет обмен данными между Россией, Европейским союзом, а также рядом других стран-членов ООН для защиты предпринимателей от коррупционной практики. Особенно важной при государственной поддержке реального сектора экономики является кредитная поддержка.

Кредитная поддержка предприятий реального сектора экономики — многосторонний и сложный процесс, требующий активной помощи государства. Для решения проблем кредитования субъектов РСЭ необходимы прагматичные комплексные действия:

- создание посреднических государственных организаций, занимающихся поиском кредитных учреждений для РСЭ;

- создание специальной государственной структуры, которая будет заниматься мероприятиями, направленными на то, чтобы повысить экономическую и юридическую грамотность предпринимателей;

- создание эффективных систем по страхованию кредитов, которые были выданы субъектам РСЭ;

- оптимизация документации, необходимой для получения кредита;

- меры по снижению величины процентных ставок за счет того, чтобы будет использоваться страхование по выданным ссудам;

- должно быть создано специальное ведомство, которое бы занималось развитием и контролем за предприятиями РСЭ;

могут использоваться средства в золотовалютном резерве по финансированию развития предприятий РСЭ.

На заседании Рабочей группы при Банке России по финансированию реального сектора экономики участникам финансового рынка и бизнес-объединениям была представлена Дорожная карта по развитию финансирования предприятий реального сектора экономики.

В качестве основных мер поддержки кредитования реального сектора экономики, а также развития взаимодействия между предпринимателями и финансовыми организациями названы:

- 1) Меры, направленные на то, чтобы развивать банковское кредитование, с целью снижения операционных затрат банков и увеличения кредитного портфеля реального сектора экономики.

- 2) Меры по развитию лизинга и факторинга для того, чтобы повысить их доступность предприятиям.

- 3) Меры по расширению альтернативных источников финансирования реального сектора экономики: развитие инвестиционных платформ.

- 4) Реализация так называемой концепции «цифровой клиент» с целью повышения доступности финансовых услуг для реального сектора экономики, в том числе в интернет-сегменте. Система позволит перевести некоторые этапы взаимодействия клиента с банком в электронный формат, тем самым повысив скорость обслуживания.

- 5) Оптимизация взаимодействия банков с бюро кредитных историй и ФНС, также направленная на повышение доступности финансовых услуг.

Предложенные меры помогут поднять уровень привлекательности предприятий реального сектора экономики в качестве клиентов банков, за счет чего должна будет снизиться стоимость их кредитования.

Одним из крупнейших банков, основным видом деятельности которого является кредитование реального сектора экономики в целом, а сельскохозяйственных предприятий в частности, является АО «Россельхозбанк», которому также необходимо повышать качество своей работы при кредитовании предприятий реального сектора экономики.

Для повышения эффективности кредитования реального сектора экономики Россельхозбанку необходимо совершенствовать процессы по выбору целевого клиентского сегмента, активно развиваясь по всем клиентским сегментам: крупный, средний, малый, микробизнес. Основные мероприятия по данным направлениям, должны заключаться в следующем.

- 1) При развитии крупного бизнеса АО «Россельхозбанк» фокус должен быть направлен на крупные межрегиональные холдинги, группы компаний и крупный региональный бизнес. Необходимо провести наращивание кредитного портфеля в данном сегменте как минимум на 50% в 2020 году до 1190–1324 млрд. рублей.

Приоритетом деятельности АО «Россельхозбанк» должно стать увеличение объемов по привлечению средств клиентов, а также рост удельного веса по комиссионным доходам. В части пассивных продуктов основная задача — это сохранение существующих темпов роста клиентских средств, особенно остатков на расчетных счетах с целью снижения стоимости пассивов. Новым направлением деятельности банка должна стать активизация работы в обслуживании государственных оборонных заказов.

В целом за счет этого может быть наращен объем клиентских пассивов свыше чем на 50% в 2020 году до 640–785 млрд. рублей.

- 2) При развитии работы со средним бизнесом основным приоритетом для АО «Россельхозбанк» должно стать выполнение целевых показателей Госпрограммы агропромышленного комплекса (АПК) и Программы по страхованию вкладов (АСВ). В части кредитования необходимо увеличить долю стандартных кредитных продуктов.

Реализация данных направлений приведет к росту кредитного портфеля как минимум на 40% до величины в 285–320 млрд. руб. в 2020 г.

Дальнейшее развитие сервисов по обслуживанию потоков денежных средств клиентов среднего бизнеса, как и в крупном бизнесе, позволит АО «Россельхозбанк» увеличить объемы привлечения клиентских пассивов. По итогам 2020 года средства клиентов должна оставить 73–94 млрд. руб., а количество клиентов среднего бизнеса до 6,4–6,7 тысяч.

3) В целях развития малого и микробизнеса ключевыми приоритетами АО «Россельхозбанк» необходимо постепенно наращивать объемы по кредитованию за счет поддержки малых хозяйств, кредитования малых и микропредприятий, не принимая в расчет отраслевые ограничения. Необходимо развивать разнообразную экономическую активность в сельской местности, по малым и средним городам, а также активно привлекать данный сегмент на исполнение государственных контрактов.

В АО «Россельхозбанк» существует ряд проблем в области кредитования сельхозпроизводителей, а именно:

— наличие жестких условий по выдаче кредитов за счет чрезмерно большого объема документации при сборе данных о клиенте;

— длительная процедура рассмотрения собранной документации;

— в практике не применяются экспресс-кредиты для сельхозпроизводителей.

Предлагаются возможные решения проблем в области кредитования сельхозпроизводителей. Эти решения связаны, в первую очередь, с процедурой предоставления кредитов, основные мероприятия по совершенствованию этой процедуры приведены в таблице.

Таблица 1. Мероприятия по совершенствованию процедуры кредитования

Проблема	Предлагаемые мероприятия	Преследуемая Цель	Ожидаемые результаты	Срок исполнения
Наличие жестких условий при выдаче кредитов	Снижение количества документов при сборе данных по клиенту	Повышение скорости выдачи кредитов	Рост численности обратившихся клиентов	Второе полугодие 2020 г.
Длительная процедура рассмотрения собранной документации	Снизить срок по рассмотрению собранной документации	Повышение скорости рассмотрения собранной документации	Ускорение выдачи кредита	Второе полугодие 2020 г.
Не применяются экспресс-кредиты	Провести разработку порядка выдачи экспресс-кредитов	Разработать новый продукт — экспресс-кредит	Увеличение числа клиентов, так как экспресс-кредиты — это наилучшее предложение для потенциальных клиентов	Второе полугодие 2020 г.

Кроме перечисленных выше мероприятий в АО «Россельхозбанк» необходимо в рамках повышения эффективности кредитной политики.

Литература:

1. Арсланова, З.А. Проблемы банковского кредитования субъектов реального сектора экономики / З.А. Арсланова // Экономика и предпринимательство. — 2019. — № 4 (105). — с. 1314.
2. Бабич, С.Г. Кредитование реального сектора экономики как важное условие инновационного развития российской экономики / С.Г. Бабич // В сборнике: Россия: тенденции и перспективы развития. — 2018. — с. 240.
3. Галухин, А.В. Пути совершенствования кредитования реального сектора экономики / А.В. Галухин // Проблемы развития территории. — 2018. — № 6 (98). — с. 162–171.
4. РСХБ увеличил кредитование реального сектора экономики на 37%. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: <https://www.marpravda.ru/news/finansy/rskhb-velichil-kreditovanie-realnogo-sektora-ekonomiki-na-37/>

Современная инвестиционная политика в Республике Узбекистан

Каримов Исломбек Шухрат угли, студент

Ташкентский государственный институт востоковедения (Узбекистан)

Актуальностью данной статьи являются ключевые факторы инвестиции, играющее немаловажную роль для привлечения зарубежных инвесторов в Узбекистан, а также имеется в статье последние статистические данные государственного комитета статистики об инвестировании в различных сферах экономики и действующих инвестиционных проектов на территории Республики Узбекистан.

Ключевые слова: инвестиции, рынок, страны СНГ, вклад, идеи привлечения инвесторов, проекты, оптимизация, сырьё, диверсификация, экспортный потенциал, мульти модальная сеть.

Один из самых актуальных задач в развитии и модернизации нынешней экономики страны, является привлечения зарубежных инвестиции в различные сферы экономики, действующая политика нацелена в построении государство с высокой экономикой, где именно привлечения зарубежных инвестиции составляют в этом большую ключевую роль. В настоящее время в Республике Узбекистан имеется действующий закон об инвестициях и инвестиционной деятельности, которая регулирует отношений в области инвестиций, осуществляемых иностранными и отечественными инвесторами.

Современный Узбекистан — это ведущее индустриальное государство в сердце Центральной Азии, обеспечивающий стабильность и экономическое развитие региона в целом. Среди преимуществ, которые предлагает современная экономика Узбекистана для иностранных компаний — политическая и макроэкономическая стабильность, благоприятные природно-климатические условия, гостеприимный и трудолюбивый народ и многие другие. Из преимуществ ключевыми факторами успеха ведения бизнеса в Узбекистане являются: богатая сырьевая база, выгодное географическое расположение в центре крупнейших региональных рынков, интегрированная в сеть наземных и воздушных коммуникаций международного значения транспортно-логистическая система, диверсифицированная индустриальная база и научно-интеллектуальный, кадровый потенциал республики. Доступ к широкой номенклатуре сырья максимально оптимизирует себестоимость производимой продукции путем существенного сокращения затрат на транспортировку сырья и материалов, предоставляет возможность углубленной переработки с производством продукции с высокой добавленной стоимостью и уровнем локализации свыше 30%. Близость к обширным рынкам сбыта и развитая транспортная инфраструктура Узбекистана, интегрированная в мульти модальную систему коммуникаций Евразии, также предопределяют перспективность инвестиционного и торгово-экономического сотрудничества. Иностранные компании, инвестируя в Узбекистан, получают возможность выхода на 5 крупнейших и наиболее динамично растущих рынков — это страны СНГ с рынком более 300 млн. человек, Центральной и Восточной Европы, Южной и Юго-Восточной Азии также и Ближнего Востока. Известно, что не менее важное значение для

иностранных инвесторов имеют трудовые ресурсы. Узбекистан, являющийся одним из наиболее густонаселенных и многонациональных государств мира, находящихся на пересечении путей между Западом и Востоком, исторически является местом концентрации ведущих научно-исследовательских и образовательных учреждений, которые превратили страну в «кузницу» высококвалифицированных, профессиональных кадров. [1]

В Узбекистане создано агентство по привлечению иностранных инвестиций. Основными составляющими задачи данного агентства будут участие в реализации государственной инвестиционной политики по привлечению иностранных инвесторов и создание благоприятных условий для работы зарубежных бизнесменов, желающих инвестировать в Узбекистан. Данное агентство находится под особым контролем Министерства инвестиций и внешней торговли. Улучшается с каждым годом условия для беспрепятственных рабочих процессов между государством и инвестором, одним из которых является получение инвесторам право на заключение государственно-частного партнерство сроком на 49 лет. Документ устанавливает правовую основу ГЧП, включая правила и процедуры, институциональную структуру данной формы реализации проектов. В марте начал работу сайт Агентства по развитию государственно-частного партнерства (ГЧП) — централизованный информационный ресурс для потенциальных инвесторов, которые находятся в поиске высококачественных проектов ГЧП. В конце апреля 2019 года президент Узбекистана своим постановлением утвердил перечень из 15 проектов стоимостью 1,66 миллиарда долларов, предлагаемых к реализации иностранным инвесторам на условиях ГЧП. В предлагаемом списке проекты по строительству солнечной и тепловой электростанций; привлечению инвесторов в управление системами газоснабжения, теплоснабжения и распределительной электрической сети по всей стране; строительство платных автодорог, модернизация аэропортов в Ташкенте и регионах страны. В последние годы была создана новая система разработки и реализации с выездом министров и руководителей отраслей в регионы инвестиционных проектов, обеспечивающих создание новых предприятий и постоянных рабочих мест. Введено множество льгот и преференций для улучшения инвестиционного климата. Проведены переговоры с гла-

вами иностранных государств и международных финансовых организаций, ведущими представителями бизнеса, по итогам которых заключено около 700 инвестиционных соглашений по привлечению в нашу страну нескольких десятков миллиардов долларов. Результаты этих мер отчетливо видны по темпам роста. В частности, в прошлом году объем инвестиций в основной капитал вырос более чем на 18 процентов. Это, в свою очередь, обеспечило рост промышленного производства на 14,4 процента. Согласно Инвестиционной программе на 2019 год в рамках более 3,2 тысячи проектов планируется освоить капиталовложения на сумму почти 14 миллиардов долларов. В частности, намечено освоить свыше 4 миллиардов долларов прямых иностранных инвестиций. [2]

В результате проводимых реформ, активных инвестиций и социального развития объем инвестиции в основной капитал резко увеличился и, по сравнению с 2018 годом, составил 133,9%.

В январе-декабре 2019 года было освоено 189,9 трлн. сум инвестиций в основной капитал, из них 70,7% или 134,3 трлн. сум, профинансированы за счет привлеченных средств, остальные 29,3% или 55,6 трлн. сум, — за счет собственных средств предприятий и населения.

За 2019 год за счет иностранных инвестиций было освоено 37171,3 млрд. сум, что, по сравнению за 2018 год, больше на 12,2 п. п., или на 19,6% от их общего объема. Наряду с этим за счет кредитов банков и других заемных средств было освоено 24856,0 млрд. сум (от общего объема инвестиций в основной капитал 13,1% и этот показатель, по сравнению с 2018 годом, снизился на 4,7 п. п.) за счет кредитов под гарантию Республики Узбекистан, составив 27866,4 млрд. сум (14,7% возросли на 0,9 п. п.), негарантированных и других иностранных инвестиций, и кредитов — 21615,4 млрд. сум (11,4% возросли на 8,3 п. п.), Фонда реконструкции и развития — 6511,2 млрд. сум (3,4% снизились на 3,0 п. п.), Республиканского бюджета — 14518,0 млрд. сум (7,6% снизились на 1,1 п. п.), Фонда развития систем водоснабжения и канализации — 1759,2 млрд. сум (0,9% возросли на 0,3 п. п.) и Фонда развития физической культуры и спорта — 31,3 млрд. сум.

Наиболее высокие показатели и темпы роста по источникам финансирования инвестиций в основной капитал были отмечены по негарантированным и другим иностранным инвестициям и кредитам, что, по сравнению с 2018 годом, составило увеличение в 4,1 раза. Также по инвестициям, профинансированным за счет прямых иностранных инвестиций, наблюдались высокие темпы роста — их увеличение в 3,6 раз. За счет негарантированных иностранных кредитов осуществляется такие крупные проекты, как работы в рамках Программы по увеличению добычи углеводородов на 2017–2021 годы, производство плит из базальтовых камней и другие. [3] Под инвестиционным проектом понимается тщательно разработанный план расходования инвестиций. Разработка инвестиционных проектов необходимо начинать с основной цели. Далее производится оценка возможностей, определяется программа действий.

Объектом инвестиций может выступать предприятие, компания или другая организационная структура, то есть непосредственный получатель средств. А инвестором выступает лицо, вкладывающий активы. В проекте предусматривается определенный объем и порядок перевода вложений, их расходование и контроль за соблюдением реализации проекта. Разработка проектов подразумевает целую программу мероприятий, которые помогают запустить эффективные методы использования вложений для увеличения прибыльности. На сегодняшний день немало инвестиционных объектов, которые отличаются объемом финансирования, сроками, масштабами и другими критериями. Но в любом случае, любое инвестиционный проект должен иметь следующие общие характеристики:

- сроки реализации проекта;
- объем чистых инвестируемых средств, которые будут затрачены на бизнес деятельность;
- денежное поступление в результате предпринимательской деятельности;
- ликвидационная стоимость — другими словами, в каком виде инвестиции вернутся к концу срока проекта к инвестору. [4]

Далее рассмотрим несколько инвестиционных проектов, которые ведут успешную инвестиционную экономику в Узбекистане. Электроэнергетика является одной из важных отраслей, обеспечивающих развитие экономики и качество жизни. Наличие ряда недостатков в данной сфере препятствовало эффективной реализации реформ и инновационному развитию страны. В Инвестиционную программу на 2019 год включены 33 касающихся электроэнергетики проекта общей стоимостью 8,1 миллиарда долларов. В этом году намечено освоить почти 620 миллионов долларов и реализовать 7 крупных проектов. В настоящее время в нашей стране совместно с компанией «Йилдирим груп» Турции, фондом «Маздар» Объединенных Арабских Эмиратов и Международной финансовой корпорацией ведется работа над строительством солнечных и ветряных электростанций. Введено в эксплуатацию производство швейно-трикотажных изделий в г. Самарканде I этап на части производственных площадей АО «Бофанда», освоено 5,3 млн. долл. прямых иностранных инвестиций и создано более 300 новых рабочих мест. А также, реализуются инвестиционные проекты в Ташкентской и Самаркандской области, корейским инвестором предусматривается освоение порядка 25 млн. долл. прямых иностранных инвестиций. Huawei присутствует в Узбекистане вот уже более 14 лет. Она начала свой бизнес в Узбекистане с небольшого представительства со штатом менее 10 человек. Сегодня Huawei имеет дочернее предприятие с более чем 150 работниками, 80% из которых являются гражданами Узбекистана. Более того, начиная с 2012 года Ташкент был определен в качестве региональной штаб-квартиры, курирующей страны Центральной Азии и Кавказа. Китайская Национальная Нефтяная Корпорация является третьей по величине в мире нефтяной компанией, базирующейся в Китае, и играет ведущую роль в нефтяной промышлен-

ности Китая. Компания объединяет бизнес-портфели как нефтяной компании, так и поставщика нефтепромысловых услуг, с операциями, охватывающими всю цепочку создания стоимости нефти и газа. Компания играет большую роль в глобальном нефтяном круге. В настоящее время CNPC присутствует в 31 стране, в том числе в Узбекистане. На основе данного Соглашения CNODC создала иностранное предприятие ООО CNPC Silk Road Group (CNPC SRG) в качестве управляющей компании для осуществления инвестиционных обязательств компании CNODC в Узбекистане. С тех пор, CNPC SRG активно работает на инвестиционных блоках Каражида — Гумхана, Ромитан, Каракуль, Араломорск и Самс-Косбулак, применяя передовые технологии на каждой стадии работы. Созданная в 1964 году Nobel Pac является флагманским дочерним предприятием Ulkar Holding — ведущей группы вертикально интегрированных фармацевтических компаний, головные офисы которых расположены в Стамбуле. Созданное компанией в 2000 году предприятие в Узбекистане сегодня является ведущим производителем высококачественной фармацевтической продукции. ИП Nobel Pharmsanoat имеет 250 профессиональных специалистов. Обнадеживающие реалии сегодняшнего дня и светлые перспективы будущего Узбе-

кистана усиливают приверженность компании к работе и дальнейшему инвестированию. Компания Nobel высоко ценит дальновидную экспорт ориентированную стратегию Правительства, которая позволила превратить Узбекистан в региональный инвестиционный центр. Лукойл — одна из крупнейших публичных вертикально интегрированных нефтегазовых компаний в мире, на долю которой приходится более 2% мировой добычи нефти и около 1% доказанных запасов углеводородов. Для LUKOIL Узбекистан является одним из ключевых регионов, где компания реализует свои мега-проекты. Совокупные инвестиции LUKOIL в узбекскую экономику превысили 5 млрд. долл. США, в то время как ожидаемый объем инвестиций за весь период реализации проектов составляет 8 млрд. долл. США, превращая компанию в крупнейшего инвестора в стране. [5] В заключении хотелось выразить свои мнения по отношению инвестиционной политики в стране, она из года в год только набирает обороты в каждой области экономики, заключаются большие договора на долгосрочной основе между ведущими компаниями зарубежных стран, увеличивается внутренний валовой доход государства, появляются несколько тысяч новых рабочих мест, улучшается уровень жизни простого народа.

Литература:

1. Информационное агентство: <http://invest-in-uzbekistan.org/>
2. Видео селекторное обращение президента Республики Узбекистан Ш. М. Мирзиёева от 8 апреля 2019 г.
3. Информационное агентство: <https://stat.uz/> Государственный комитет Республики Узбекистан по статистике. 2019 г.
4. Информационное агентство: <http://masterexpert.uz/>
5. Официальный сайт Министерство инвестиций и внешней торговли Республики Узбекистан: <https://mift.uz/ru>

Экономическая сущность и классификация инвестиций.

Понятие инвестиционной деятельности

Курников Егор Андреевич, аспирант;
 Шарапов Данзан Баирович, аспирант;
 Долинский Илья Юрьевич, аспирант;
 Емельянов Игорь Валерьевич, аспирант;
 Барановский Спартак Спартакович, аспирант;
 Погосов Давид Александрович, аспирант
 Московский финансово-юридический университет МФЮА

Термин «инвестиции» имеет происхождение от латинского «invest», что обозначает «вкладывать».

По мнению В.К. Глазунова инвестиции можно представить как вложения капитала во всех его проявлениях для получения его роста в будущем периоде, возможности получить текущий доход или решить определенные социальные задачи. Но рост капитала должен достаточно компенсировать инвестору отказ от альтернативного использования своих средств. [1]

Инвестиции в ценные бумаги обычно называют портфельными, а капитальные вложения, как правило, носят название инвестиций в реальные активы. Данные типы инвестиций играют огромную роль в экономике.

По мнению М.Е. Коломиной инвестиции в реальные активы можно классифицировать следующим образом:

— Инвестиции в целях повышения эффективности, которые призваны создать условия для сокращения расходов с помощью замены оборудования, развития персо-

нала или передвижения производственных мощностей в регионы, где производство более выгодно.

— Инвестиции в расширение производства. Целью данного вида инвестиций является увеличение возможностей производства товаров для имеющихся рынков в пределах существующих производств.

— Инвестиции в новые производства, которые призваны обеспечить организацию новых предприятий для выпуска совершенно новых товаров либо выйти предприятию на новые рынки сбыта.

— Инвестиции для удовлетворения требований государственных органов управления. Данный вид инвестиций необходим, если предприятию необходимо удовлетворять требования государственных властей в области экономических стандартов, безопасной продукции, прочих условий деятельности [2].

Основанием введения подобной классификации инвестиций служит разноуровневый риск, с которым они связаны. Отношения между видом инвестиций и показателем риска определяется уровнем неопределенности реакции рынка.

Известно, что создание нового производства, цель которого выпуск нового продукта, имеет наибольшую степень неопределенности, когда повышение эффективности производства известного на рынке товара имеет низкую опасность отрицательных последствий инвестирования.

Рыночная экономика не позволяет осуществлять инвестиции как свободную форму деятельности фирмы подразумевая, что фирма может осуществлять или не осуществлять такие операции. Отсутствие инвестиций зачастую имеет следствием потери конкурентных позиций. Поэтому многие авторы делят инвестиции на следующие группы:

— пассивные инвестиции. Данный вид инвестиций обеспечивает поддержание показателей прибыльности вложений в функционирование данной фирмы с помощью обновления оборудования, подготовки новых сотрудников и т. д.

— активные инвестиции. Данный вид инвестиций обеспечивает рост конкурентоспособности фирмы и увеличение прибыли с помощью внедрения новой технологии, выпуска новой продукции, выход на новые рынки сбыта.

Начальными инвестициями или нетто-инвестициями называют инвестиции, связанные с основанием или покупкой предприятия. Брутто-инвестиции включают в себя нетто-инвестиции и реинвестиции.

Инвестиции в предпринимательскую инфраструктуру реализуются в различных видах. Поэтому для анализа и планирования инвестиций И. А. Бланк классифицирует инвестиции по следующим признакам:

а) по объекту вложений средств — финансовые и реальные инвестиции;

б) по характеру участия в инвестировании — не прямые и прямые инвестиции [3].

И. А. Бланк, под прямыми инвестициями понимает «непосредственное участие инвестора в выборе объектов

инвестирования и вложения средств». Его реализуют, как правило, подготовленные инвесторы, которые владеют достаточной информацией об объекте и отлично используют механизм инвестирования.

Непрямые инвестиции можно определить, как инвестирование, «опосредствуемое другими лицами (инвестиционными или иными финансовыми посредниками)»;

в) по периоду инвестирования — долгосрочные и краткосрочные инвестиции.

Краткосрочные инвестиции имеют период вложения капитала на срок, не более 1 года, долгосрочные инвестиции имеют период вложения капитала на срок свыше года;

г) по уровню инвестиционного риска выделяют следующие виды активов:

Безрисковые, которые характеризуют вложения активов в объекты, у которых нет реального риска потери средств или потенциального дохода и почти гарантировано получение расчетной реальной суммы инвестиционного дохода.

Низкорисковые инвестиции характеризуют вложения активов в объекты, риск по которым ощутимо ниже среднерыночного.

Среднерисковые инвестиции характеризуют вложения активов в объекты, риск по которым почти соответствует среднерыночному.

Высокорисковые инвестиции характеризуют вложения активов в объекты, риск по которым выше среднерыночного.

Спекулятивные инвестиции отражают вложения активов в достаточно рискованные инвестиционные проекты, которые предполагают высокий уровень дохода;

д) по формам собственности — частные и государственные.

И. А. Бланк характеризует частные инвестиции, как «вложения средств, осуществляемые гражданами, а также предприятиями негосударственных форм собственности, прежде всего коллективной», а государственные инвестиции «осуществляют центральные и местные органы власти и управления за счет средств бюджетов, внебюджетных фондов и заемных средств, а также государственные предприятия и учреждения за счет собственных и заемных средств» [3];

е) по региональному признаку — инвестиции внутри страны и за рубежом.

Под инвестициями внутри страны подразумевают вложения средств резидентами в объекты, размещенные в территориальных границах страны.

Под иностранными инвестициями понимают вложения средств нерезидентами в объекты, размещенные в территориальных границах страны.

Как пишет В. Г. Золотогоров, «процесс осуществления инвестиций представляет собой инвестиционную деятельность предприятия, которая является одним из важнейших объектов финансового управления. Инвестиционная деятельность характеризует процесс обоснования

и реализации наиболее эффективных форм вложения капитала, направленных на расширение экономического потенциала предприятия» [4].

Главная цель инвестиционной деятельности — это возможность осуществления более эффективных форм вложения активов (средств), которые направляются на увеличение экономического потенциала предприятия. Содержание инвестиционной политики предприятия формируется с учетом этой цели. Инвестиционная политика является частью общей финансовой стратегии предприятия, которая заключается в реализации более эффективных форм финансовых и реальных инвестиций для расширения экономического потенциала хозяйственной деятельности и достижения более высоких темпов его развития.

Реальные инвестиции — основные в большинстве предприятий. Это подчеркивает актуальность повышения уровня управления данными инвестициями. Реальные инвестиции могут осуществляться организациями в разных формах, основными из которых, по мнению И. А. Бланка, являются:

а) покупка имущественных комплексов.

Это инвестиционная операция крупных предприятий с целью диверсификации деятельности и обеспечения «эффекта синергизма», который заключается в возрастании совокупной стоимости активов предприятий за счет более эффективного использования их общего потенциала, взаимного дополнения производств и ассортимента продукции, снижения затрат, совместного использования сбытовой сети на различных рынках и других аналогичных факторов;

б) новое строительство.

К такому варианту инвестирования предприятие прибегает с целью увеличения масштабов деятельности в будущем на базе расширения производства или диверсификации;

в) реконструкция.

Эта инвестиционная операция связана с преобразованиями с учетом требований научно-технического прогресса. Данную операцию реализуют с помощью комплексного плана реконструкции предприятия с целью внедрения ресурсосберегающих технологий, роста его производственного потенциала, повышения качества выпускаемой продукции и т. п.;

г) модернизация.

Модернизация заключается в приведении активной части основных производственных фондов в состояние, которое соответствует современному уровню реализации технологических процессов;

д) обновление отдельных видов оборудования.

е) инновационное инвестирование в нематериальные активы (НМА).

Инновационные инвестиции в НМА осуществляются в двух формах:

1) путем приобретения готовой научно-технической продукции и других прав;

2) путем разработки новой научно-технической продукции (как в рамках самого предприятия, так и по его заказу).

Осуществление такого инвестирования позволяет существенно повысить технологический потенциал предприятия во всех сферах его деятельности;

ж) инвестирование прироста запасов материальных оборотных активов.

Оно направлено на расширение объема используемых оборотных активов предприятия, обеспечивает необходимую пропорциональность (сбалансированность) в развитии внеоборотных и оборотных активов. Необходимость этой формы инвестирования связана с тем, что любое расширение производственного потенциала, определяет возможность выпуска дополнительного объема продукции. Однако она может быть реализована только при соответствующем расширении объема материальных оборотных активов отдельных видов (запасов сырья, материалов, полуфабрикатов и т. д.)

М. И. Кныш, Б. А. Перекатов, Ю. П. Тютиков предлагают все перечисленные формы инвестирования свести к трем основным группам: «капитальному инвестированию или капитальным вложениям (первые пять форм); инновационному инвестированию (шестая форма); инвестированию прироста оборотных активов (седьмая форма)» [5].

Определение конкретных форм реального инвестирования осуществляется задачами товарной, региональной и отраслевой диверсификации его деятельности, необходимостью развития новых ресурсо- и трудосберегающих технологий, а также возможностями создания инвестиционных ресурсов.

Литература:

1. Глазунов, В. К. Финансовый анализ и оценка риска реальных инвестиций. — М.: Финансы и статистика, 2015.
2. Коломина, М. Е. Сущность и измерение инвестиционных рисков // Финансы — 2013 — № 4
3. Бланк, И. А. Инвестиционный менеджмент: Учебный курс — Киев: Ника-Центр, 2014.
4. Золотоголов, В. Г. Инвестиционное проектирование: Учебник для ВУЗов. — Минск: Высшая школа, 2014.
5. Кныш, М. И., Перекатов Б. А., Тютиков Ю. П. Стратегическое планирование инвестиционной деятельности. — СПб.: Питер, 2015.

Цифровая трансформация налогового администрирования как инструмент повышения эффективности мониторинга налоговой нагрузки

Лиманская Елена Геннадьевна, студент магистратуры;
Каломбо Муламба Виктория Имадовна, кандидат экономических наук, доцент
Кубанский государственный технологический университет (г. Краснодар)

В настоящее время в связи с ростом налоговой нагрузки все больше возникает ситуаций нарушения налогового законодательства, обусловленные стремлением минимизации налоговых платежей, создавая «серые» и «черные» схемы уклонения от уплаты налогов [1].

Финансовые и налоговые потоки на сегодняшний день становится сложнее отслеживать, транснациональные цепочки формирования стоимости создают риски недополучения налоговых платежей в бюджет. Все данные аспекты ведут к необходимости трансформации налоговых органов к адаптивным цифровым платформам.

На сегодняшний день цифровизация и глобализация экономики привели к созданию новых моделей бизнеса, которые создают новые угрозы для формирования доходов бюджета.

Решение вопросов на международном уровне с «прозрачностью» бизнеса в офшорных зонах должно было привести к нивелированию налоговых рисков в недополучении налоговых платежей в бюджет. Но современный бизнес стал формировать свои финансовые потоки в виртуальном пространстве, где они не видимы для налоговых органов. Отсюда возникает необходимость для мировых налоговых администраций в поиске новой системы налогообложения в цифровом мире. Данный подход позволит уйти от концепций стабильного представительства, пересмотра отношения к принципу «вытянутой руки», предоставив правительствам государств новые права в области налогообложения прибыли.

В последние годы происходит усиление цифровизации налогового администрирования, что позволяет отслеживать не только налоговые потоки хозяйствующих субъектов, но и проводить мониторинг их налоговой нагрузки, что позволит своевременно принимать меры, в случае значительного отклонения от среднестатистических показателей в аналогичной отрасли.

Для налоговых органов в среднесрочной перспективе предусмотрено стремление повысить прозрачность и уровень доверия общества/хозяйствующих субъектов через внедрение механизма автоматического соблюдения налогового законодательства. Для этого требуется развивать автоматизированные системы искусственного интеллекта, интегрировать с экосистемами налогоплательщиков с предоставлением им персонализированных про-активных услуг.

Для реализации в качестве налоговых операторов данной среды налоговой администрации необходимо провести кадровые и организационные мероприятия, повышающие эффективность реализации цифровизации нало-

говой системы, в том числе и расширять взаимодействия и партнерство на международном уровне.

Если рассматривать уровень цифровизации налоговой системы, то на сегодняшний день, России стоит на первом месте цифровому налоговому администрированию. Тем не менее аспектов для развития достаточно много.

Важным аспектом является модернизация налогового законодательства под развитие технологий, и прежде всего использование больших данных Big Data, а также управления ими.

Существенное значение в собираемость налогов с 2013 года внесло применение АСК НДС, так как доля сомнительных вычетов снизилась и составила менее 1%, при этом общая сумма поступлений налоговых платежей в бюджет выросло на 19,9%.

Продолжающаяся цифровизация позволит снизить количество выездных проверок, большая часть камеральных проверок будут в удаленной форме проводится.

К 2024 году как результат цифровизации будет создание такой системы, которая позволит отслеживать весь оборот товаров от производителей до конечных потребителей. С этой целью планируется введение маркировки листовых средств, табачных изделий, обуви, а также внедрение концепции физического интернета по грузоперевозкам, что позволит отследить движение любого товара от отправителя до конечного потребителя.

Результатом цифровизации явилось применение с 2017 года контрольно-кассовой техники, что позволило улучшить мониторинг налоговой нагрузки хозяйствующих субъектов, но этапы цифровизации продолжаются и следующим шагом является создание условий для легализации самозанятых лиц, что позволит вывести их доходы из «тени», тем самым сделать их бизнес «прозрачным» и законным, при этом повысив собираемость налогов в бюджет [2].

По оценкам Федеральной налоговой службы на сегодняшний день в российской экономике приблизительно 25 миллионов самозанятых граждан. Большая часть не против легализации бизнеса, но они не желают совершать регистрационные действия, регулярно сдавать отчетность и так далее. Об этом свидетельствуют данные исследования ФНС, проведенного в 2018 году.

На сегодняшний день разработано и находится на стадии тестирования мобильное приложение, после скачивания которого на смартфон будет доступна регистрация без посещения налоговых органов. При этом сумма налога к уплате запланирована в размере менее 4%.

Михаил Мишустин прокомментировал «Коммерсанту»: «Мобильное приложение позволяет идентифицироваться просто при помощи сканирования паспорта. Далее через это же приложение вы можете фиксировать свои продажи, наличные или безналичные, формируя чек и для себя, и для покупателя, он немедленно к вам приходит в электронном виде. Привязав к приложению банковскую карту, можно сразу уплачивать с каждой продажи соответствующий налог. В этот налог будет включено все. Никаких деклараций, никакой отчетности, вообще ничего больше — вы работаете юридически легально, ровно так же, как любое юридическое и физическое лицо в России. Вы вернулись в правовое поле, к вам нет и не может быть никаких вопросов» [3]. Данный пилотный проект для тестирования особого режима запускается на территориях, где проводилось тестирование контрольно-кассовой техники.

В качестве дополнительных стимулов планируются дополнительные стимулы, которые заключаются в предоставлении 10 тысяч рублей, что отражает уменьшение на эту сумму налоговых обязательств. Налоговый вычет в 1,5%, но в пределах 10 тысяч рублей могут предоставить покупателям товаров и услуг у самозанятых, таким образом, появится стимул требовать чек.

Федеральная налоговая служба стремится получить право получения у банков информации о счетах физических лиц вне налоговых проверок, с целью мониторинга налоговой нагрузки хозяйствующих субъектов.

При внедрении данного права будут отслеживаться и переводы с карты на карту между физическими лицами, не являющимися родственниками (установление родства в автоматическом режиме будет возможно после объединения баз записей ЗАГС), что даст возможность налоговым органам автоматически считать поступления средств на карты физлицам от физлиц (особенно регулярные) признаком незаконной предпринимательской деятельности.

Для того чтобы исключить возможность неправомерного наказания физических лиц, которые не занимаются предпринимательской деятельностью, федеральная налоговая служба, получив доступ к счетам всех налогоплательщиков сможет их загрузить в АСК НДС-3, которая сверит их с данными работодателей и налоговых деклараций, и выявит возможные несоответствия.

Мониторинг налоговой нагрузки хозяйствующих субъектов весьма важный процесс, который позволит снизить незаконные обороты, создание различных схем по уклонению от уплаты налогов. Но нарушение принципов свободы декларирования гражданами своих доходов, тотальный мониторинг движения средств по счетам, могут привести к целому ряду рисков и негативных последствий, таких как: утечка данных, превышение полномочий конкретными налоговыми инспекторами, возвращение граждан обратно к наличным расчетам.

На разработке на сегодняшний день новый федеральный ресурс под названием «реестр населения», которым также занимается Федеральная Налоговая Служба.

Данный реестр свяжет сведения о гражданах РФ и иностранцах, которые прибыли в Россию из различных государств. Данный реестр включит в себя: данные о физическом лице, об образовании, семейном положении, занятости, льготах, отраслевых идентификаторах, об ИНН, СНИЛС, других идентификаторах, которые нужны людям в повседневной жизни.

Дальше реестр будет интегрирован в АСК НДС-3, которая позволит расширить возможности налогового администрирования, что позволит предоставить более широкие возможности налоговой службе по анализу сведений об операциях по счетам как юридических, так и физических лиц, также позволит автоматически выстраивать цепочки движения денежных средств и уплаты НДС.

Продолжается процесс совершенствования обменом информацией между разными налоговыми юрисдикциями, что позволит все транзакции физических лиц и юридических лиц сделать известными администрациям основных налоговых органов.

Совершенствуется система мониторинга налогоплательщиков и на международном уровне, так позволит отслеживать денежные средства, которые будут находится в любой стране.

На сегодняшний день наблюдается автоматический обмен налоговой информацией, что является новой формой взаимодействия налоговых органов различных стран мира, когда определенная информация в установленном формате будет передаваться не по запросам, как это делалось раньше, а в автоматическом режиме, что позволит ввести всех налогоплательщиков в зону.

В Российской Федерации уже утвердили нормативную базу для обмена данными и 7 июня страна присоединилась к единой системе передачи данных (Common Transmission System, CTS) ОЭСР, что позволит технически обеспечить автоматический обмен информацией с зарубежными партнерами.

Федеральная налоговая служба расширила перечень государств-партнеров для данного обмена. Перечень стран составил около 100 юрисдикций, таких как: Британские Виргинские острова, Гибралтар, Каймановы острова, Кипр, Швейцария и многие другие. Данная информация, полученная по CTS, позволит определять наличие незадекларированных зарубежных финансовых счетов и активов, также сопоставить предоставленную российскими гражданами информацию по контролируемым иностранным компаниям (КИК).

Поэтому возможность проследить реальные схемы финансовых потоков и владения активами становится более реальной и доступной.

Цифровизация налогового администрирования и налоговой системы в целом позволит не только вывести экономику на новый уровень, но и сделать более эффективным мониторинг налоговой нагрузки хозяйствующих субъектов, снизив, как следствие, налоговые риски, а также приведет к сокращению количества выездных налоговых проверок.

При это результативность работы налоговых инспекторов вырастит в несколько раз, так на сегодняшний день, при неоконечном процессе цифровизации зафиксирован

рост эффективности труда налоговых инспекторов с 96,5 руб налоговых поступлений в 2013 году до 123,4 руб в 2018 году.

Литература:

1. Макурова, Т. Цифровизация налогового администрирования: Россия в авангарде [Электронный ресурс]: Режим доступа: [https:// http://gosmetod.ru/article/356082/](https://http://gosmetod.ru/article/356082/) (дата обращения — 14.01.2020 г.)
2. Мишустин, М. Цифровизация работы налоговой службы. [Электронный ресурс]: Режим доступа: https://www.nalog.ru/rn77/news/activities_fts/9195163/ (дата обращения — 14.01.2020 г.)
3. Рогожин, А. Н. Налоговая нагрузка в системе налоговой политики государства и организаций [Электронный ресурс]: Режим доступа: <https://search.rsl.ru/ru/record/01005055767> (дата обращения — 18.01.2020 г.)

Оценка эффективности использования собственного капитала предприятия

Мерцалова Лилия Сергеевна, студент магистратуры;
Ильина Ирина Васильевна, кандидат экономических наук, доцент
Орловский государственный аграрный университет имени Н. В. Парахина

В данной статье рассмотрен собственный капитал предприятия, характеризующийся показателями рентабельности и показателями финансовой устойчивости предприятия.

Ключевые слова: *собственный и заемный капитал, рентабельность, финансовая устойчивость.*

Собственный капитал — это стоимость собственных средств, находящаяся в распоряжении организации в полном объеме. Сумму собственного капитала можно вычислить путем вычитания из совокупности всех активов бухгалтерского баланса, в том числе, незаявленных сумм должников организации, сумму всех обязательств компании на данный период времени [2, с. 152].

В статье мы рассмотрим оценку эффективности использования собственного капитала предприятия на примере ОАО «Звягинки».

Прежде всего проведем оценку того, насколько эффективно компания использует собственные ресурсы. Это позволит показать, насколько рентабельна деятельность организации. В данном случае используется формула отношения суммы чистой прибыли к среднегодовой сумме основного и оборотного капитала. (Таблица 1)

Показатели рентабельности имеют тенденцию к росту в 2018 по сравнению с 2016 годом, так в основном это вызвано ростом прибыли. В целом данные показатели отражают эффективность управления ресурсами предприятия.

Таким образом, за анализируемый период отмечается увеличение отдачи в виде прибыли на вложенный капитал в оборот, в основные фонды и т. д. Это свидетельствует об исключительном росте платежеспособности и надежности предприятия, в таком случае компания считается весьма перспективным контрагентом для любого поставщика сырья или иного потенциального предприятия — партнера.

Анализ устойчивости финансов компании — это основной способ, позволяющий дать оценку эффективности использования предприятием собственных средств. Главным фактором, определяющим финансовую стабильность компании, выделяют соответствие резервов и совокупности собственных и заемных средств, выраженных в денежной форме [4, с. 65].

Рассмотрим показатели финансовой устойчивости в таблице 2.

Исходя из данных таблицы 2, следует отметить, что коэффициент автономии в 2018 году по сравнению с 2016 годом увеличился на 0,03, а по сравнению с 2017 годом на 0,05, в связи с ростом собственного капитала предпри-

Таблица 1. Показатели рентабельности предприятия, %

Показатели	2016 год	2017 год	2018 год	Абсолют. откл., (+/-)
Рентабельность продаж	20,42	36,66	25,30	4,88
Рентабельность собственного капитала	13,56	28,8	14,94	1,38
Рентабельность активов	12,96	26,78	14,16	1,20
Рентабельность оборотных активов	23,32	45,05	21,58	-1,74
Рентабельность основных фондов	17,48	38,32	21,53	4,05

Таблица 2. Расчет показателей финансовой устойчивости ОАО «Звягинки»

Показатели	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Рекомендуемое значение	Абсолютное отклонение (+, —) 2018 г. от	
					2016 г.	2017 г.
Исходные данные, тыс. руб.						
1. Текущие активы	76712	115517	130455	-	53743	14938
2. Собственный капитал,	131083	169604	185734	-	54651	16130
3. Заемный капитал	8886	13766	5720	-	-3166	-8046
4. Амортизация	48086	55232	62502	-	14416	7270
5. Всего хозяйственных средств	139969	183370	191454	-	51485	8084
6. Среднегодовая сумма дебиторской задолженности	2973,5	2114	2408,5	-	-565	294,5
7. Среднегодовая сумма кредиторской задолженности,	4377,5	8932	7333,5	-	2956	-1598,5
8. Величина собственных оборотных средств	69453	102972	125549	-	56096	22577
Расчетные показатели						
Коэффициент автономии	0,94	0,92	0,97	≥0,5	0,03	0,05
Коэффициент финансовой зависимости	0,06	0,08	0,03	<2	-0,03	-0,05
Коэффициент маневренности	1,44	1,86	2,01	≥0,5	0,56	0,14
Коэффициент финансового рычага	0,06	0,07	0,03	≤1	-0,03	-0,04
Коэффициент финансирования	14,75	12,32	32,47	-	17,72	20,15

тия, а именно за счет роста нераспределенной прибыли. Коэффициент финансовой зависимости за исследуемый период снизился на 0,05, так в 2014 он составил 0,06 и 2016 гг. коэффициент составлял 0,03, что не превышает нормативное значение. Данный показатель характеризуется как положительный, так как предприятие практически не зависит от внешних источников, обеспечивая свои потребности за счет собственного капитала.

Коэффициент маневренности собственного капитала — показывает, какая часть собственного оборотного капитала находится в обороте. За анализируемый период данные показатели вполне соответствуют нормативным значениям находясь в диапазоне от 1,44 до 2,01, в 2018 году по сравнению 2016 годом показатель вырос на 0,56, а по сравнению с 2017 годом увеличился на 0,14, за счет опережающих темпов роста величины оборотных средств по отношению к собственному капиталу.

Коэффициент финансового рычага в 2016 году соответствовал нормативному значению и составлял 0,06, в 2017 и 2018 годах этот показатель составил 0,07 и 0,03, то есть в динамике он уменьшился на 0,03 и 0,04, за счет уменьшения заемного капитала.

Литература:

1. Алферина, О.Н., Казакова С.В. Анализ структуры капитала и повышение финансовой устойчивости предприятия. — 6-е изд. —: Инновационная наука, 2015. — 15–17 с.
2. Сафронов, Н.А. Экономика организации (предприятия): учебник для ср. спец. учеб. заведений. — 2-е изд., с изм. / Н.А. Сафронов. — М.: Магистр: ИНФРА-М, 2016. — 256 с

Если полученная величина коэффициента превышает допустимое значение, это говорит о слабой финансовой независимости компании и о ее неустойчивом положении. Таким организациям сложнее взять кредит.

Предприятие ОАО «Звягинки» находится на таком уровне развития, когда не только может самостоятельно финансировать свою деятельность, но и может инвестировать собственные средства в деятельность других компаний, чем и обусловлено отсутствие как таковой использование заемного капитала. Однако как было выявлено в процессе анализа деятельности предприятия, что это не является достаточно обоснованным решением учредителей, так был выявлен факт недостаточного производства, предприятие попросту имеет не полную загрузку. По мнению ведущих экономистов, любому предприятию необходимо иметь сбалансированную структуру капитала, в которой имеет место быть заемному капиталу.

Так, в данном случае предприятию следовало бы использовать внешнее инвестирование для расширения собственного производства достаточного для удовлетворения потребностей предприятия.

3. Шеремет, А. Д., Негашев Е. В. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций. — 2-е изд. — МОСКВА: ИНФРА-М, 2013. — 208 с.

Бережливое производство: система 5S при планировании механического цеха

Назипов Фарит Наилевич, студент магистратуры
Уфимский государственный авиационный технический университет

В данной статье рассматриваются особенности применения системы бережливого производства при планировании работы механического цеха, анализируются особенности реализации системы, сложность и результаты.

Ключевые слова: бережливое производство, система 5S, планирование затрат, затраты машинного цеха, повышение эффективности.

Sustainable manufacture: 5S-system in planning machine shop

Nazipov Farit Nailevich, master's student
Ufa state aviation technical University (Ufa)

This article discusses the features of the application of the lean manufacturing system when planning the operation of a mechanical workshop, analyzes the features of the implementation of the system, the complexity and results.

Keywords: lean manufacturing, 5S system, cost planning, costs of the machine shop, improving efficiency.

Чтобы обеспечить свою конкурентоспособность, многие производственные предприятия в настоящее время внедряют систему бережливого производства (принципы системы бережливого производства основаны на методах создания целостности и эффективности производства, а также на японской философии «кайдзен» (непрерывное совершенствование).

Бережливое производство как философия управления производством имеет три основные цели. Во-первых, минимизация временных потерь. Во-вторых, приведение масштабов производства в соответствие с потребностями рынка, для получения реальных гарантированных заказов клиентов. Наконец, третье, которое может быть достигнуто только тогда, когда будут достигнуты первые два, — это снижение затрат и улучшение качества.

Под созданием целостности в бережливом производстве понимается непосредственный процесс создания изделия (продукта). При создании продукта необходимо минимизировать все издержки, потери. В условиях бережливого производства (при оптимизации технологии производства) возможно и глобальные реорганизационные процессы с изменением или заменой оборудования, например, для минимизации потерь в производственном цехе.

При разработке и проектировании производственных процессов необходимо учитывать не только основные положения научной организации труда и технической этики, но и особенности внедрения системы бережливого производства, выполнение которых способствует созданию наи-

более благоприятных условий для работающих и повышению производительности труда.

При любой форме организации работы для наилучшего использования оборудования и достижения максимальной производительности необходимо, в дополнение ко всем техническим возможностям станка, инструмента и приспособления, обеспечить рациональную организацию рабочего места, тем самым подготавливая работу механического цеха к оптимальной и более эффективной работе. Для этого необходимо исключить потери времени и задержек, вызванные ненужными движениями и несвоевременной подачей материала, неудобным расположением заготовок, инструментов на рабочем месте [3, с. 115].

Рациональная организация рабочего места предусматривает необходимую предварительную подготовку работы и рабочего места, своевременное и точное поддержание его в рабочем процессе и максимально продвинутую планировку.

В механических мастерских массового производства на рабочем месте работника хранится много разных инструментов и приспособлений. Для хранения они используют стол для инструментов с планшетом и приемный стол, на верхней полке которого установлены контейнеры с заготовками, а устройства и необходимый инструмент хранятся на нижней полке. Под ногами рабочего находится деревянный гриль. В тумбочке есть два отсека, соответственно, для места хранения рабочего инструмента, работающего в первую и вторую смену [1, с. 56].

Развитие производственной системы невозможно без согласованной работы всех служб — от инженерного центра до каждого отдельного работника. Специалисты инженерного центра составляют и постоянно совершенствуют технологическую последовательность операций, разрабатывают оборудование и специальные устройства, а также разрабатывают конструкторские и технологические усовершенствования для оптимизации продолжительности операций. Рабочие, в свою очередь, добросовестно выполняют свои обязанности.

Чтобы привлечь персонал к организации бережливого производства, необходимо разработать и внедрить несколько систем мотивации: трудовое соперничество, возможность вносить предложения по улучшениям, рационализаторская деятельность.

Литература:

1. Новицкий, Н. И. Организация, планирование и управление производством: практикум. М.: Кнорус, 2011. 320 с.
2. Проектирование механического участка: учебное пособие / Уфимский государственный авиационный технический университет. Омск, 2014. 31 с.
3. Туровец, О. Г. Организация производства и управления предприятием: Учебное пособие. М.: Инфра-М, 2008. 527 с.

Технологическая схема механического цеха разрабатывается при проектировании или реконструкции всего производственного цикла. Безопасное производство решает следующие вопросы: отсутствие лишних процессов, оптимизация регламентирования, снижение затратности всего процесса, повышение эффективности технологических процессов организации производства, выбор мер безопасности, выбор транспортных средств, научной организации труда и производственной этики.

Таким образом, система бережливого производства направлена не только на совершенствование уже налаженного производственного процесса (выполнения функций), но и может стать оптимальным решением при планировании механического цеха.

Ресурсный потенциал предприятия: сущность, роль и оценка

Притворова Анастасия Александровна, студент магистратуры
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

В статье авторами приводится понятие ресурсного потенциала предприятия. Рассматривается значение анализа и оценки эффективности использования ресурсного потенциала предприятия в его экономическом развитии.

Ключевые слова: ресурсный потенциал предприятия, оценка ресурсного потенциала, анализ эффективности.

В современных условиях конкурентной борьбы на рынке среди производителей экономических благ существует необходимость в выборе оптимальной стратегии управления своими ресурсными возможностями. Принятие эффективных управленческих решений возможно только в условиях четкого понимания степени эффективности использования различных материальных и финансовых ресурсов, которыми владеет предприятие.

Ресурсный потенциал предприятия является сложной, многогранной, многоуровневой категорией, в связи, с чем закономерности его функционирования (формирования, использования и развития) могут быть раскрыты только на основе комплексного системного исследования. Данное обстоятельство определяет необходимость уточнения терминологической базы ресурсного потенциала предприятия, обоснования подходов к его оценке и эффективному функционированию.

На сегодняшний день нет четкого определения ресурсного потенциала предприятия. Различные ученые и авторы по-разному трактуют данное понятие. Однако все они объединены общим смыслом, под которым существует некая совокупность различных видов ресурсов, определяющая экономическое развитие предприятия в долгосрочной перспективе.

Одни авторы считают, что под ресурсным потенциалом следует понимать возможность хозяйствующего субъекта формировать совокупность способностей, обеспеченных определенным составом и количеством ресурсов с целью создания устойчивых конкурентных преимуществ [1].

Другие под ресурсным потенциалом предприятия понимают систему ресурсов, связанных совокупностью материально-вещественных, энергетических, информационных средств, а также самих работников, которые используют их в процессе производства материальных благ и услуг [3].

Таким образом, изучив основные понятия авторов, мы считаем, что понятие ресурсного потенциала предприятия можно рассматривать с двух точек зрения: с одной точки зрения, это совокупность материальных и интеллектуальных ресурсов, обладающих количественными и качественными характеристиками; с другой точки зрения, это способности и навыки эффективного использования и управления материальными и финансовыми ресурсами.

Ресурсный потенциал фирмы является интегральным фактором ее успеха в конкурентной борьбе. Ресурсный потенциал предприятия можно условно разделить на внутреннюю и внешнюю составляющие (рис. 1).

В современных условиях хозяйствования огромное значение приобретает развитие интеллектуального потенциала предприятия, под которым следует понимать совокупность нематериальных активов и способностей сотрудников, таких как наличие соответствующих знаний, опыта, профессиональных навыков, а также устойчивые связи и взаимоотношения с внешними партнерами.

Рыночный потенциал подразумевает способность предприятия укрепить свои конкурентные позиции на рынке товаров и услуг за счет наиболее оптимального использования имеющихся ресурсов, эффективного взаимодействия с государственными органами, а также максимального использования интеллектуальной собственности.

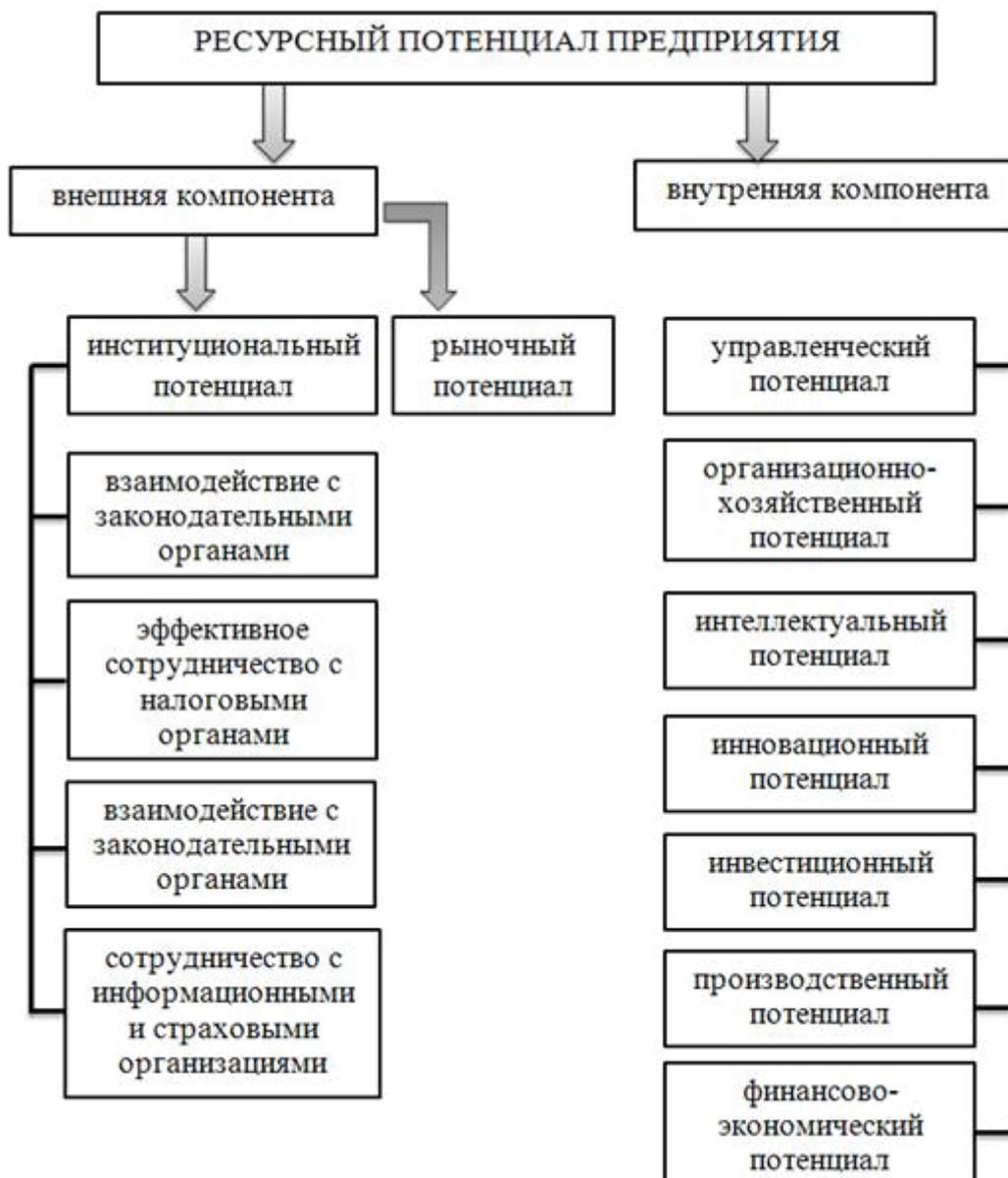


Рис. 1. Структура ресурсного потенциала предприятия

Управленческий потенциал предполагает оптимизацию управленческих способностей руководства предприятия к изменяющимся внешним факторам, при этом особое внимание уделяется оперативности и гибкости управления.

В настоящее время существует проблема ограниченности ресурсов. В связи с этим, возникает необходимость проведения регулярного анализа и оценки эффективности использования ресурсного потенциала предпри-

ятия с целью выявления резервов экономического роста. В процессе такой оценки существует возможность выбора наиболее эффективных методов управления, которые приведут к дальнейшему росту и увеличению объемов ресурсов. Эффективное использование различных видов ресурсов позволит достичь положительного финансового результата деятельности предприятия.

Для общей оценки эффективности использования совокупных ресурсов предприятия можно использовать показатель рентабельности активов [2]. Данный показатель характеризует степень использования активов предприятия в процессе получения прибыли и оценить вклад каждого вида актива в ее формирование. Однако в процессе оценки ресурсного потенциала предприятия невозможно ограничиться общими показателями анализа.

Литература:

1. Дюйзен, Е. Ю. К вопросу о сущности, составе и роли ресурсного потенциала организации // Российское предпринимательство. 2013. № 11 (233). <https://cyberleninka.ru/article/n/k-voprosu-o-suschnosti-sostave-i-rol-i-resursnogo-potentsiala-organizatsii>
2. Кулиш, С. М. Влияние анализа ресурсного потенциала на стратегическое развитие предприятия // КПЖ. 2015. № 2. <https://cyberleninka.ru/article/n/vliyanieanaliza-resursnogo-potentsiala-na-strategicheskoe-razvitie-predpriyatiya>
3. Николаева, Т. И., Урясьева Т. И. Разработка подходов к анализу ресурсного потенциала торговой организации с целью выбора конкурентной стратегии // Торгово-экономический журнал. 2017. № 1. <https://cyberleninka.ru/article/n/razrabotkapodhodov-k-analizu-resursnogo-potentsiala-torgovoy-organizatsii-s-tselyu-vyborakonkurentnoy-strategii>

Анализ эффективности использования ресурсного потенциала предприятия должен предполагать поэтапное исследование каждого вида ресурса с выявлением их влияния как относительного экономического результата, так и относительно друг — друга. Следует определять систему аналитических показателей по каждому из совокупности ресурсов с дальнейшей интеграцией результатов, позволяющей сформировать общий итог комплексной оценки использования ресурсного потенциала.

Таким образом, для каждого предприятия необходимо найти индивидуальный комплекс методов оценки эффективности использования ресурсного потенциала. В связи с этим, целесообразно в зависимости от конкретных целей на основе группировок конструировать алгоритм расчета эффективности использования ресурсного потенциала конкретного предприятия с целью повышения качества управления

Влияние анализа ликвидности и платежеспособности на улучшение финансового состояния предприятия

Рахматуллина Эльвина Исаковна, студент
Уфимский государственный авиационный технический университет

Анализ ликвидности и платежеспособности является основным элементом финансовой устойчивости. Платежеспособность определяется наличием денежных средств достаточных для выполнения финансовых обязательств компании. Ликвидность представляет собой превращение материальных ценностей в наличные деньги в определенный срок. Улучшение финансового состояния предприятия невозможно достичь, если организация является неплатежеспособной и неликвидной.

Ключевые слова: финансовое состояние, платежеспособность, ликвидность, финансовая устойчивость, ликвидность баланса, анализ.

Основным показателем, которая определяет финансовое состояние предприятия, является его платежеспособность. Платежеспособность предприятия является внешним признаком ее финансовой устойчивости и обусловлена степенью обеспечения оборотных активов долгосрочными источниками [3, с. 332]. То есть платежеспособность устанавливает, на сколько организация способна вовремя и полностью погасить собственные платежные

обязательства перед заемщиками. Анализ платежеспособности выполняется на основе характеристики ликвидности текущих активов, то есть того времени, на протяжении которого они превращаются в денежные средства.

Ликвидность является неотъемлемым условием платежеспособности и подразумевает способность компании быстро покрывать свои платежные обязательства. Изыскание платежных средств осуществляется за счет соб-

ственных средств, то есть активы переводятся в денежную наличность, но кроме этого и за счет привлечения заемных средств со стороны. От уровня ликвидности баланса и предприятия зависит платежеспособность. Под ликвидностью предприятия имеют в виду наличие у него оборотных средств в размере, достаточном для погашения краткосрочных обязательств, хотя бы и с нарушением сроков погашения, предусмотренных контрактами [1, с. 240].

Ликвидность баланса — это степень возмещения обязательств компании активами, срок обращения которых в денежные средства соответствуют сроку погашения обязательств [3, с. 326].

Таким образом, организация считается платежеспособным, в случае если у него имеются денежные средства на расчетных и валютных счетах, есть краткосрочные финансовые вложения, сумма которых достаточна для финансирования текущей деятельности предприятия. Кроме того, у компании не должно быть просроченных задолженностей и задержек платежей [1 с. 241].

Для оценки изменения уровня платежеспособности и ликвидности сравниваются показатели баланса по разным группам активов и обязательств. Анализ платежеспособности нужно проводить с целью оценки и прогнозирования финансовой деятельности компании. В ходе данного анализа выполняются расчеты по определению ликвидности фирмы и его баланса. А анализ ликвидности заключается в том, что сравниваются сгруппированные по уровню ликвидности и расположенные в порядке ее убыви средства по активу и обязательств по пассиву, которые также сгруппированы, но согласно срокам их погашения и находящиеся в порядке возрастания сроков их уплаты.

С помощью анализа платежеспособности можно обнаружить и устранить недостатки, недочеты финансовой деятельности и найти решения для совершенствования финансовых возможностей предприятия.

В процессе оценки ликвидности баланса определяются, какие виды деятельности и какие элементы активов и пассивов содействовали росту либо сокращению денежных средств и в каком количестве. Следовательно, возникает возможность изменить активы и пассивы с целью увеличения денежных ресурсов компании. Недостаточная лик-

видность активов способна послужить причиной к неплатежеспособности, в том числе, привести предприятие к банкротству [4, с. 260]. Однако и избыток ликвидности не содержит положительных сторон, так как это может привести к снижению рентабельности. Именно по этой причине, необходимо осуществлять анализ ликвидности.

Выявив с помощью анализа ликвидности и платежеспособности все проблемы и причины неплатежеспособности или неликвидности, предприятие может устранить возникшую ситуацию.

Существует значительное количество различных мероприятий, для того чтобы увеличить ликвидность и платежеспособность предприятия, этим самым улучшив его финансовое положение. Предприятию необходимо следить за затратами, нужно стимулировать объемы продаж, например, за счет снижения цены и повышения качества продукции, возможна продажа излишнего оборудования и материалов [2, с. 272]. Также причинами неплатежеспособности могут стать неэффективное управление с задолженностями, несвоевременная оплата услуг поставщиков и подрядчиков. При качественном управлении с задолженностями компании, при погашении их вовремя, при рентабельности деятельности предприятия финансовое состояние организации не будет ухудшаться.

Кроме того, анализ ликвидности и платежеспособности предприятия предупредит о риске банкротства организации, и сможет помочь выявить причины возникновения этого риска и устранить эту проблему.

Таким образом, отказ от кредитов и займов, а также повышение прибыли, повысит платежеспособность и финансовую устойчивость компании, улучшит финансовое состояние предприятия.

В целом, финансовая устойчивость, финансовое состояние компании в значительной мере зависит от эффективности применения всех видов активов, от быстроты оборота средств, вложенных в текущие активы. Платежеспособность и ликвидность компании проявляют огромное воздействие на финансовое состояние, на его деятельность в дальнейшем. Поэтому необходимо регулярно проводить анализ ликвидности и платежеспособности, осуществлять контроль за платежными обязательствами организации.

Литература:

1. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / В.В. Ковалев, О.Н. Волкова. — М.: Велби, 2008. — 420 с.
2. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. — 5-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2009. — 536 с. — (Высшее образование).
3. Финансовый анализ. Управление финансами: учебник / Н.Н. Селезнева, А.Ф. Ионова. — М.: ЮНИТИ — ДАНА, 2008. — 638 с.
4. Экономический анализ: Учебник для вузов / Под ред. Л. Т. Гиляровской. — 2-е изд., доп. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. — 615 с.

Влияние конкуренции на развитие экономики производственного предприятия (на материалах ЗАО АИС «ФермаРоста»)

Ревенко Вадим Георгиевич, студент
Московский государственный гуманитарно-экономический университет

В статье рассматривается влияние конкуренции на развитие экономики производственного предприятия, на примере ЗАО АИС «ФермаРоста». Дано описание предприятия, его структуры и развития за последние годы. Представлены результаты влияния конкуренции на продукцию предприятия.

Ключевые слова: конкуренция, экономика, ЗАО АИС «ФермаРоста».

The impact of competition on economic development industrial enterprise (on the materials of the ZAO AIS «Fermarosta»)

Vadim G. Revenko, Student
Moscow Polytechnic University

The article discusses the impact of competition on economic development of industrial enterprises on the example of JSC AIS «Fermarosta». The description of the enterprise, its structure and development in recent years. The results of the influence of competition on the products of the enterprise are presented.

Keywords: competition, economy, ZAO AIS «FermaRosta».

Предприятий, выпускающих одинаковую молочную продукцию, в границах современного Подмосковья немалое количество. Между ними существует жесткая конкуренция, поэтому выпуск качественной, недорогой, конкурентоспособной продукции — главная задача для каждого. Выпуск конкурентоспособной продукции, и ее реализация завершают кругооборот хозяйственных средств предприятия, что позволяет ему выполнять обязательства перед государственным бюджетом, банком по ссудам, рабочими и служащими, поставщиками и возмещать производственные затраты. Поэтому категория конкурентоспособности является одной из ключевых, а повышение конкурентоспособности и как следствие рост экспорта являются средствами для повышения уровня жизни населения страны.

Перспективы развития национальной экономики и повышения её конкурентоспособности связаны, в первую очередь, с повышением конкурентоспособности её хозяйствующих субъектов, то есть предприятий. Успех решения задач по выявлению и усилению конкурентных позиций, предприятия в большей мере зависят от исследования поведения потребителей и выбора ими тех или иных предпочтений.

Рассмотрим данную проблематику на материалах ЗАО АИС «ФермаРоста», функционирующем с 2003 г. в Московской области и специализирующемся на производстве и торговле молочной продукции. За 15 лет работы оно заработало репутацию добросовестного производителя. Главным продуктом ЗАО АИС «ФермаРоста» является «Правильное Молоко», основным критерием которого является качество произведенной молочной продукции.

Молочная продукция — это основной продукт питания, и, вне всякого сомнения, качество еды существенно влияет на здоровье людей.

Миссия, или смысл существования, ЗАО АИС «ФермаРоста», состоит в том, чтобы предоставить своему потребителю пищевую молочную продукцию превосходного качества. Данная миссия радикальным образом влияет и на качество готовой продукции и на жизнеспособность предприятия. Очевидно, что если «производитель» сосредоточен на сиюминутной прибыли, в том числе даже в ущерб качеству продукции, а это разрушает доверие потребителя и рано или поздно приведет его к разорению.

Основа жизнеспособности бизнеса — это доверие потребителя. Выбрав стратегию долгожителя, ЗАО АИС «ФермаРоста», много сил и средств вкладывает в качество своей молочной продукции, стремясь завоевать и оправдать доверие своих потребителей. На практике внедрение и сама реализация главной миссии осуществляется в трех основных направлениях:

- 1) внедрение технологических инноваций в производственный процесс;
- 2) направление профессиональных действий всех сотрудников на реализацию миссии;
- 3) тотальный контроль качества.

ЗАО АИС «ФермаРоста» является участником государственной программы по развитию сельского хозяйства, что позволяет ему внедрять инновации на всех этапах производства, а высокотехнологичное оборудование от ведущих мировых производителей дает возможность достигать максимальных показателей качества молока, что показано на рис. 1.

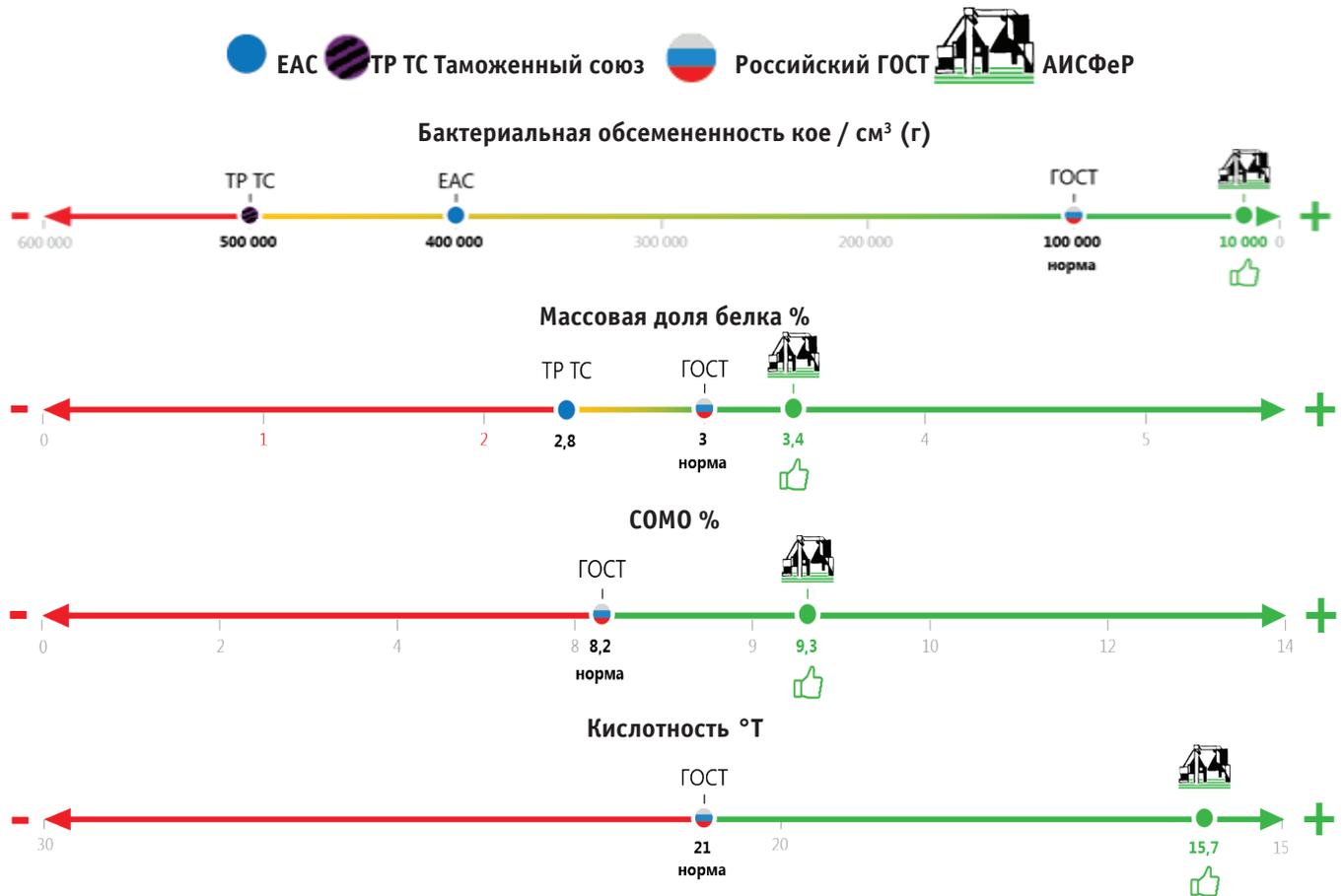


Рис. 1. Основные показатели качества готового молока ЗАО АИС «ФермаРоста» по сравнению с российскими и международными стандартами

В 2006 г. была завершена широкомасштабная модернизация животноводческого комплекса и начало производства молока высшего сорта. Уже более 6 лет предприятие является поставщиком молочного сырья для детского питания компании «Вимм-Билль-Данн». Более 5000 голов КРС, из которых 3350 голов Голштинской (черно-пестрой) породы из них 2037 голов дойного стада, содержатся в лучших условиях — просторные коровники из натураль-

ного дерева, беспривязное содержание, забота о животных (в том числе массажные щетки и спокойная музыка в коровниках) и др. Для контроля цикла в производственном процессе ежедневно задействовано более 100 человек.

Строгое соблюдение технологических параметров позволяют получать 40 тонн ежедневного надоя со стада и более 14000 тонн валового годового надоя, надой на одну корову — 8794 литров (таблица 1).

Таблица 1. Динамика поголовья КРС и объема производства молока ЗАО АИС «ФермаРоста» за 2011–2017 гг.

Год	Численность поголовья КРС, гол,	Объем производства молока, т
2011	2893	10050
2012	4700	20400
2013	5177	20900
2014	4932	20650
2015	4968	20350
2016	6102	22000
2017	6350	24000

Как видно из таблицы 1, большой скачок в численности поголовья крупного рогатого скота произошел в 2012 г. В этот год, поголовье КРС увеличилось на 807 голов, что говорит о востребованности предприятия в своём регионе. Также, стоит отметить уменьшение пого-

ловья КРС в 2014–2015 году. Это, в первую очередь, связано с пожаром, случившимся в этот год на ферме, а также с крайней сезонной не урожайностью. Но, тем не менее, объемы производства продукции снизились всего на 350 тонн в 2016 г. и 150 тонн в 2017 г. Но, несмотря на эти

обстоятельства, предприятию за 2 года удалось увеличить численность поголовья КРС более чем на 600 голов и увеличить объемы производства на 3650 тонн.

Переработка молока осуществляется непосредственно на месте приема молока, в Серебряных Прудах. С 2013 года это полностью автоматизированный инновационный молокоперерабатывающий комплекс, оснащенный технологией микрофльтрации — технология сохранения свежести. Молоко очищается от бактерий с помощью высокочувствительных керамических фильтров. На данный момент ЗАО АИС «ФермаРоста» выпускает 2 наименования продукции — молоко «ПравильноеМолоко» и сливочное масло «ПравильноеМасло».

«ПравильноеМолоко» выпускается в 3 различных объемах — 0,5 л, 0,9 л, 2,0 л, а также, существует 3 вида жирности: 1,5 %, 2,5 %, 3,2–4,5 %. Стоит отметить оригинальную и удобную версию упаковки, по сравнению с другими конкурентами. Стоимость одной упаковки молока 0,5л в розничной торговле варьируется от 50 до 70 руб., 0,9л — 80–95 руб., 2,0л. — 150–170 руб. Средняя цена за литр молока (92 руб.) значительно больше средней цены молока в Москве (60 руб.), однако, благодаря качеству и преимущественно положительным отзывам о продукции предприятия, «ПравильноеМолоко» пользуется большой популярностью среди потребителей. Цена за двухсотграммовую упаковку сливочного масла «ПравильноеМасло» держится на уровне 200–220 рублей, что является почти в полтора раза дороже средней цены масла в России. Однако, как уже и писалось ранее, это цена оправдана высоким качеством продукции.

ЗАО АИС «ФермаРоста» не стоит на месте и уже к концу 2019 года планируется расширение ассортимента продукции, появятся такие наименования, как сыр, сметана, кефир и другие молочные продукты. А также, предприятие начинает осваивать новую, для себя, категорию

продукции — изготовление мясной продукции. Главной целью предприятия в будущем является полная переработка собственной продукции, т. е., продолжая выпускать и увеличивать линейку молочной продукции, запустив мясное производство и минимизировать зависимость от внешних источников энергии, развить альтернативные способы энергетики, такие как ветряные мельницы, биогазовые станции и солнечные батареи, «ФермаРоста» сможет увеличить объемы производства, а также, снизить его себестоимость. Помимо увеличения ассортимента, предприятие запускает проект LOCKWAY.

Проект LOCKWAY — инновационная система организации поголовья фермерского комплекса, которая позволит:

- сократить на 40 % затраты на выращивание молодняка;

- увеличить молочное стадо до 4700 голов;

- увеличить общее поголовье фермы до 8650 голов;

- создать комфортные условия для молодняка и сухостойных коров;

- полностью обеспечить потребности молочного производства;

- гарантировать бесперебойность поставок сырья (при возросших объемах производства);

Удачный старт данного проекта возможен только при инвестициях равным около 1100 млрд. руб. и позволит предприятию увеличить годовой объем производства молока до 69200 тонн и начать производства мяса с цифры в 1100 тонн в год.

ЗАО АИС «ФермаРоста» уже доказало свою конкурентоспособность, создав бренды «ПравильноеМолоко» и «ПравильноеМасло», однако, выходя на новую для себя «площадку», нужно провести грамотную пиар-компанию своей продукции, а также провести мероприятия, связанные с повышением уровня финансового состояния, показатели которого представлены в таблице 2.

Таблица 2. Показатели финансового состояния ЗАО АИС «ФермаРоста» за 2015–2017 гг.

Показатель	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Изменения %	
				2016 г.	2017 г.
Валюта баланса	4576330	5582480	5681230		
Выручка от продаж	351686	510447	674473		
Чистая прибыль (убыток)	3752	14593	17190		
Чистые активы	176135	1217570	1214920		
Коэффициент автономии	0,04	0,22	0,21	450	–4,6
Коэффициент финансовой устойчивости	0,95	0,98	0,99	3,06	1,01
Удельный вес дебиторской задолженности	0,27	0,15	0,09	–45	–40
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,20	0,35	0,2	75	–43,14
Промежуточный коэффициент покрытия	0,20	0,35	0,22	75	–38,85
Общий коэффициент покрытия	3,41	7,66	16,75	144,6	118
Коэффициент оборачиваемости	0,08	0,09	0,12	12,5	33,3
Оборачиваемость запасов	0,67	1,06	1,38	88,05	30,2

Если сравнивать финансовые показатели предприятия за последние 3 года, то можно увидеть достаточно низкий коэффициент автономии, что говорит о том, что финан-

совая устойчивость организации падает, а также возможен прирост активов, приобретенных в долг.

Также, виден прирост коэффициента ликвидности, что показывает, какая доля краткосрочных долговых обязательств может быть покрыта за счет денежных средств и их эквивалентов.

Если посмотреть на коэффициент финансовой устойчивости, то можно увидеть, что за 3 года он вырос на 0,04 единицы (на 0,03 в 2016 году и на 0,01 в 2017 году). Данный коэффициент нам говорит о финансовой независимости предприятия, а также то, что оно платежеспособно уже на протяжении длительного периода и судя по

тому, что данный коэффициент только растёт, ЗАО АИС «Ферма роста» только крепчает.

Для оценки конкурентных преимуществ и недостатков ЗАО АИС «Ферма роста» воспользуемся SWOT-анализом («S» и «W» относятся к состоянию компании, а «O» и «T» к внешнему окружению предприятия), по результатам которого определим, обладает ли предприятие внутренними силами и ресурсами, чтобы реализовать имеющиеся возможности и возможности противостоять угрозам, и какие внутренние недостатки требуют скорейшего устранения.

Таблица 3. SWOT-анализ ЗАО АИС «ФермаРоста»

Сильные стороны (S)	Слабые стороны (W)
1. Хорошая репутация, сложившаяся о предприятии у покупателей 2. Собственная технология 3. Высокое качество производимой продукции 4. Наличие ресурсного потенциала 5. Грамотное расположение производственных мощностей	1. Недостаток денежных средств на финансирование необходимых изменений; 2. Неудовлетворительная организация маркетинговой деятельности; 3. Неиспользование производственных возможностей на 100%; 4. Небольшой ассортимент продукции; 5. Высокая цена за продукцию;
Возможности (O)	Угрозы (T)
1. Использование новых технологий; Пути расширения ассортимента продукции; 2. Способность выйти на новые сегменты рынка; 3. Повышение затрат на рекламную кампанию; 4. Применение различных акционных предложений; 5. Возможность привлечения инвестиций; Проект LOCKWAY:	1. Растущая конкуренция на данном рынке; 2. Выход на рынок покупателей с более низкими ценами; 3. Потенциальная не урожайность филиала «Поле»; 4. Инфляция; 5. Изменение вкусов и потребностей потребителей

Как видно по Таблице 3, одним из главных недостатков предприятия является дефицит денежных средств и неимение достойного финансирования со стороны спонсоров. Эту проблему можно решить привлечением инвесторов, которые заинтересуются данным проектом и увидят потенциал предприятия в будущем.

В таблице 4 хотелось выделить 3 молочных продукта: «ВкусВилл», «Правильное молоко», «Можайское». Все три, по заявлению производителей, являются натуральными продуктами, однако, по своей ценовой категории они заметно отличаются.

«ВкусВилл» является одним из основоположников политики создания натурального молочного продукта и сомневаться в честности производителей нет никакого смысла. Цена за данный продукт идет почти без наценки и составляет 66,9 рублей, что является очень хорошим предложением для потребителей. Преимущество молока предприятия ЗАО АИС «ФермаРоста» в том, что является натуральным и при этом не самым дорогим на рынке, в сравнении с тем же молоком фирмы «Можайское».

Таблица 4. Сравнение цен на молоко 3.2% (1 литр) в г. Москве по состоянию на 01.05. 2018 г.

Название продукта	Акции	Средняя цена с акцией, руб.	Средняя цена без акции, руб.
«Белый город»	-		65,3
«Простоквашино»	+	52,9	79,4
«36 копеек»	+	38,4	53,7
«Parmalat»	+	60,5	77,1
«Домик в деревне»	+	49,9	77,5
«Valio»	-		106,0
«То, что надо!»	+	39,9	50,6
«Лианозовское»	-		77,29
«Правильное молоко»	-		85,5
«ВкусВилл»	+	39,9	66,9

«Можайское»	+	100,7	130,5
«Большая перемена»	+	37,9	69,9
«Большая кружка»	+	59,9	85,0
«Веселый молочник»	+	50,0	64,2

Таким образом, ЗАО АИС «Ферма роста» занимает определенную нишу на Подмосковном рынке молочной продукции. Преимуществами предприятия являются замкнутый цикл с филиалами, что позволяет фирме быть независимой от поставщиков, а также высокое качество молочной продукции, которое, в современных реалиях ценится потребителем.

Однако, данному предприятию необходимо продвигать свой товар и быть узнаваемыми не только на Подмосковном рынке, но и по всей стране, конкурировать с уже заработавшими себе имя производителями и увеличить выручку. Таким образом, тема публикации является не только актуальной, но и имеет практическую значимость.

Литература:

1. Афанасьев, М. П. Маркетинг: стратегия и тактика развития фирмы: учебник/ М. П. Афанасьев — М.: Издательский центр «Книга», 2013. — 304 с.
2. Багиев, Г. Л. Основы организации маркетинговой деятельности на предприятии: учебник / Г. Л. Багиев — СПб.: Обл. правл. ВНТОЭ, 2013. — 240 с
3. Весин, В. Р. Основы менеджмента: учебник/ В. Р. Веснин. — М: Триада. Лтд, 2013. — 384 с.
4. Виханский, О. С. Стратегическое управление: учебник/ О. С. Виханский. — М: Гардарики, 2014. — 296 с.
5. Дозорова, Т. А. Государственная поддержка малых форм хозяйствования в развитии производства молока: Научная статья/ Т. А. Дозорова, А. Н. Александрова, Н. В. Утьманова, 2016 г. — 5 с.
6. Еварестова, М. С. Сельскохозяйственная потребительская кооперация — основа развития малых форм хозяйствования на селе: научная статья/ Еварестова М. С., Яшина М. Л., 2016. — 65 с.
7. Екимова, К. В. Финансы организаций (предприятий): Учебник / К. В. Екимова, Т. В. Шубина. — М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. — 375 с.
8. Ковалев, В. В. Финансы организаций (предприятий): Учебник / В. В. Ковалев, В. В. Ковалев.. — М.: Проспект, 2016. — 352 с.
9. Официальный сайт ЗАО АИС «Ферма роста». Режим доступа: <http://www.dairynews.ru/company/ais-fermarosta-za/>

Система управления затратами на предприятии

Савельев Илья Андреевич, студент магистратуры
 Дальневосточный государственный университет путей сообщения (г. Хабаровск)

В статье рассматриваются вопросы эффективного управления затратами на предприятии. Уделено внимание организационным вопросам внедрения системы управленческого учета на предприятии. Уточнены особенности управления затратами на предприятии, выделены этапы учетного процесса по местам возникновения затрат в организации.

Ключевые слова: *затраты, система управления затратами, взаимодействие функций и способов, обеспечивающие условия.*

Главной целью управления затратами на предприятии является максимизация и оптимизация прибыльности. Анализ таких величин, как затраты предприятия, объём производства и величина прибыли, в результате предоставляют руководящему звену предприятия полную информацию, которая является необходимой для выбора стратегии управления и дальнейшего развития предприятия.

Управленческие решения должны иметь фундамент, благодаря которому руководитель сможет рассмотреть

все возможные варианты, принять во внимание нежелательные последствия выбора и определить финансовые или иные выгоды для рассматриваемого предприятия. Фундаментом для принятия таких решений являются данные управленческого учёта.

В России управленческий учёт рассматривается как аналог европейского контроллинга и представляет собой систему сбора и интерпретации информации о затратах, издержках и себестоимости продукции [1, с. 13–14].

Имеющиеся на сегодняшний день трактовки рассматриваемого понятия можно разделить на два направления:

— информационный, т. е. управленческий учёт является частью информационной базы, необходимой для обеспечения эффективного функционирования управленческой системы;

— синонимический, т. е. тождественность систем управленческого учёта и контроллинга.

Проведение данной градации сильно упрощено, т. к. мнения научных деятелей постоянно эволюционируют и изменяются [3, с. 188].

В современных условиях хозяйствования вопросы эффективного управления затратами выходят на первый план, поскольку напрямую влияют на конкурентоспособность организации в условиях высокой конкуренции. Непосредственно контроллинг затрат осуществляет информационно-аналитическое и координационное обеспечение принятия своевременных и обоснованных экономических решений в целях оптимального использования имеющихся возможностей, объективной оценки сильных и слабых сторон предприятия [2, с. 56].

Как направление совершенствования организации планирования, учёта, контроля и анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия он выявляет слабые звенья логистической цепи и нейтрализует уровень неопределенности в современных условиях обострения конкурентной борьбы, предотвращая банкротства и кризисные ситуации.

Организационные основы управления проектом контроллинга на предприятии включают в себя следующие вопросы: организации службы контроллинга; определения ее места в организационной структуре управления предприятием; анализа информационных потоков и др. Центральным элементом разрабатываемой экономической составляющей механизма, адекватного рыночным отношениям, может стать компенсационный пакет контроллера [1, с. 33].

Контроллинг можно рассматривать не только как инструмент координации процессов управления, но и как систему управления затратами. Управление затратами как важная часть работы любого предприятия влияет на достижение высокого экономического результата. Существуют разные методы управления затратами: нормативный метод, позаказный, попроцессный, попередельный, учет в системе «Стандарт-кост», «Директ-костинг» и др. [2, с. 87].

Контроллинг в сфере затрат — это набор методик, направленных на совершенствование учетной политики и управленческой деятельности предприятия на основе финансовых критериев успешности функционирования предприятия [3, с. 228].

Система управленческого учёта должны обеспечивать такие позиции как:

— взаимоувязка стратегических и локальных задач, которые были поставлены перед предприятием;

— хорошо организованная связь между подразделениями предприятия;

— обмен информацией полезной руководителям для контроля, анализа и внесения необходимых изменений к поставленным ранее задачам.

Рассматривая систему управления затратами как процесс, следует выделить такие его этапы:

— планирование и прогнозирование затрат (прогнозный расчёт себестоимости, составление калькуляции, сметы затрат);

— организация управления затратами (устанавливает, кто, в какие сроки, с использованием какой информации и документов, какими способами управляет затратами; определяются центры возникновения затрат и центры ответственности; разрабатывается иерархическая система линейных и функциональных связей менеджеров и специалистов, связанных с управлением затратами);

— учёт затрат (бухгалтерский и управленческий учёт, мониторинг центров возникновения затрат);

— анализ и контроль затрат, а также производственных инвестиций с целью разработки и принятия управленческих решений направленных на оптимизацию расходов, связанных с производственно-коммерческой деятельностью предприятия;

— принятие управленческих решений, относительно эффективности системы управления затратами на предприятии;

— соответствующий документооборот.

Эффективное управление затратами является действующим инструментом повышения прозрачности и эффективности деятельности предприятия и его структурных подразделений. Оно возможно только на основе комплексного и системного подхода к решению проблемы, то есть на основе единой системы управления затратами предприятия. Помощь в создании такой системы управления затратами на предприятии осуществляет контроллинг затрат, обеспечивающий комплексную информационную поддержку управленческих решений и управление затратами на всех уровнях.

Управление затратами на предприятиях предполагает сложный поэтапный процесс, включающий в себя планирование, прогнозирование, регулирование, координацию и организацию производственных затрат, учетно-аналитическую работу, контроль, стимулирование и мотивацию персонала. Процесс управления затратами в рамках организованной системы управленческого учета играет существенную роль в общей системе управления предприятием. По мнению Казаковой Н.А., результаты аналитической работы приобретают наибольшую эффективность, если управленческий учет формирует информацию по местам возникновения затрат и центрам ответственности. В этой связи особую актуальность приобретают детализация и полнота информации о результатах работы отдельных менеджеров, принимающих решения на разных уровнях управления хозяйствующего субъекта [4, с. 164].

Минина Е. А. также считает, что принципиальной особенностью управленческого учета является необходимость определения затрат не только по предприятию в целом, но и по центрам ответственности и местам формирования внутри организации [5, с. 1217]. Центрами ответственности обычно выступают отдельные структурные подразделения предприятия, имеющие ресурсы и полномочия для выполнения четко определенных функций; контроль в центрах ответственности осуществляет уполномоченное лицо (менеджер). Под местами возникновения затрат, как правило, понимаются структурные единицы предприятия или их элементы, в отношении которых производится планирование и учет затрат. Казакова Н. А. поясняет, что место возникновения затрат — это объект, само существование которого является причиной использования ресурсов, т. е. возникновения затрат. В качестве таких объектов могут выступать структурные единицы, процессы, географические объекты, проекты, оборудование, здания, сооружения, продукция, услуги, клиенты, поставщики [4, с. 189].

В рамках внедрения системы управленческого учета можно выделить следующие этапы учетного процесса по местам возникновения затрат: деление структуры предприятия на центры ответственности, определение мест возникновения затрат, формирование перечня статей затрат по каждому конкретному месту возникновения затрат, выделение носителя затрат по определенному месту возникновения затрат.

Результатом по факту выполнения работ, в соответствии с вышеперечисленными этапами, является подробная номенклатура статей по местам возникновения затрат. Внедрение в управленческую систему предприятия

детализированного учета затрат по местам их возникновения позволит произвести оценку вложения каждого места возникновения затрат в конечные итоги деятельности предприятия. Это позволит повысить оперативность, достоверность и точность учетно-аналитической информации о результатах деятельности предприятия, а также организовать внутренний контроль затрат по местам их возникновения.

Обобщая результаты исследования, можно сделать вывод, что учетно-аналитическая информация, полученная в рамках осуществления учетного процесса по местам возникновения затрат, — основа для принятия управленческих и финансовых решений на предприятиях. Грамотное применение учетно-аналитической информации обеспечивает своевременное планирование, контроль затрат и сохранность ресурсов, что в целом приводит к повышению эффективности функционирования предприятий.

В завершении хотелось бы отметить, что управление затратами представляет собой сложный системный динамический процесс, включающий в себя управленческие действия прямой и обратной связей, целью которых является достижение высокого экономического результата деятельности предприятия. На сегодняшний день собрана достаточно объемная научная база знаний, касающихся темы различных методов управления затратами предприятия. С развитием рыночной экономики, предприятия стали нуждаться в новых, актуальных методах управления их затратами. На данном этапе развития рыночной экономики систему контроллинга следует трактовать в контексте тождества с системой управления затратами.

Литература:

1. Алборов, Р. А. Практический аудит (курс лекций): учебное пособие / Р. А. Алборов, С. М. Концевая. — М.: Дело и Сервис, 2018. — 304 с.
2. Аньшин, В. Н. Бюджетирование в компании: современные технологии / В. Н. Аньшин. — М.: Дело, 2016. — 288 с.
3. Бирма, Г. Экономический анализ затрат / Г. Бирма, С. Шмидт. — М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2015. — 580 с.
4. Казакова, Н. А. Современный стратегический анализ: учебник и практикум для магистратуры / Н. А. Казакова. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательство Юрайт, 2019. — 386 с.
5. Минина, Е. А. Методика принятия решений по оценке эффективности стратегии управления затратами при наличии угроз и рисков // Экономика и предпринимательство. — № 6 (83). — 2017. — 1217–1225С.

Туризм в Узбекистане и роль маркетинга в его развитии

Солиева Гулбахор Ахмаджановна, старший преподаватель;
Дедажанов Бахтиёр Набижанович, доцент;
Каримжанова Раънохон Махмудовна, старший преподаватель
Наманганский инженерно-технологический институт (Узбекистан)

В статье рассмотрены особенности развития туризма в Узбекистане, а также даны общие характеристики достопримечательностям и исторических местам страны, раскрыта роль маркетинга в сфере туризма, особенности маркетинговых услуг, турпродукта и предложены научные рекомендации по дальнейшему развитию этой сферы.

Ключевые слова: туризм, турпродукт, экологический туризм, этнический туризм, оздоровительный туризм и MICE-индустрия, маркетинг, маркетинговые коммуникации, маркетинговые исследования.

С каждым годом туристическая индустрия Узбекистана все более активно включается в мировой рынок. Развитие туризма как никакая другая отрасль экономики стимулирует создание рабочих мест и развитие малого бизнеса, перераспределяет ресурсы между странами, оказывает стимулирующее воздействие на такие секторы экономики, как транспорт, связь, сфера услуг, торговля, строительство, производство товаров народного потребления и др. А принятие ряда нормативно-правовых документов, таких, как указ Президента Республики Узбекистан «О мерах по обеспечению ускоренного развития туристской отрасли Республики Узбекистан» принятый 2 декабря 2016 г., № УП-4861 [1], закон Республики Узбекистан «О туризме» принятый 18 июля 2019 г., № ЗРУ-549 [2], указ Президента Республики Узбекистан «О мерах по дальнейшему развитию сферы туризма в Республике Узбекистан» принятый 13 августа 2019 года № УП-5781 [3] и др. ещё раз показывает, что в нашей стране развитию туризма уделяется очень большое внимание.

Растёт количество туристов, ежегодно приезжающих в Узбекистан: в 2005 году количество туристов, посетивших Узбекистан, составило 240 тысяч человек из 117 стран мира, а в 2017 году Узбекистан посетили более 2,5 миллиона туристов. Количество туристов в 2018 году составило 5,3 миллионов, из них 5 миллионов из стран СНГ, 325 тысяч из дальнего зарубежья [10].

«Одной из важнейших задач, стоящих перед Правительством, является обеспечение роста в текущем году потока в нашу страну туристов до 7,5 миллиона человек. Как известно, ряд авторитетных зарубежных изданий назвал Узбекистан в числе стран, которые обязательно стоит посетить в 2020 году. Мы должны эффективно воспользоваться этим высоким вниманием и доверием», — отметил Президент Республики Узбекистан Ш.М. Мирзиязев в рамках послания парламенту, а также было отмечено, что превращение индустрии туризма в стратегическую отрасль экономики остается приоритетной задачей [7].

Туризм в Узбекистане сегодня — это разнообразные виды турпродукта на самый взыскательный вкус: исторический и культурный туризм, этнический туризм, экологический туризм, оздоровительный туризм и MICE-инду-

стрия (от англ. аббревиатуры MICE — meeting — встречи, incentive — инсентив-туры, conference — конференции, events — корпоративный отдых).

Конечно же, туризм в Узбекистане традиционно ассоциируется с городами-объектами Всемирного наследия ЮНЕСКО — Самаркандом, Бухарой и Хивой. Их история уходит вглубь веков, древние стены крепостных валов помнят фаланги Александра Македонского, орды Чингисхана и боевые порядки воинов Тамерлана. Но не только города-объекты Всемирного наследия ЮНЕСКО привлекают тысячи и тысячи гостей. Каждый город Узбекистана дает сотни поводов посетить его. Такие города как Ташкент, Коканд, Андижан, Наманган, Шахрисабз — это бесконечная современная восточная сказка.

Одним из объектов культурного наследия является Древний Ахсикент расположенный в Туракурганском районе Наманганской области. Ахсикент появился в III веке до нашей эры и был столицей древней Ферганы, одним из основных перевалочных пунктов Великого шелкового пути. Имел собственный подземный источник воды и был удобен для обороны. Состоял из арка, внутреннего и внешнего города. В свое время здесь бурно развивались стекольное, гончарное, кузнечное, оружейное производство и другие промыслы. К 1620 году город был разрушен из-за землетрясения. Сохранилась часть руин площадью 60 га, что делает это место крупнейшим археологическим памятником Ферганской долины. Данный памятник имеет важное значение для повышения туристического потенциала Наманганской области.

Кроме этого, самого утонченного гурмана способен удивить изысканный ташкентский свадебный плов. Выкованный потомственными кузнецами в Шахрихане нож-пичак рассечет самую тонкую паутинку. Воображение знатока поразят миллионы стежков шахрисабзской ручной древней традиционной вышивки стилей «басма» и «ироки». А есть ещё маргиланский атлас. Ферганская резьба по дереву. Сурхандарьинский тандир-кебаб. Андижанские керамические блюда. Риштанские терракотовые кувшины.

Международный музыкальный фестиваль «Шарк татоналари» («Мелодии востока»), является одним из

крупных фестивалей в Центральной Азии, которое проводится в г. Самарканде на площади комплекса Регистан. Основной целью и задачей фестиваля являются широкая популяризация лучших достижений национального музыкального искусства, сохранение и развитие великих традиций народа, поощрение талантов в области музыки и вокала а также дальнейшее расширение международных творческих связей, укрепление взаимного культурно-духовного сотрудничества, воспевание идей мира, дружбы и взаимопонимания.

Особенность туризма состоит в том, что развитие внутреннего туризма приводит к развитию международного туризма.

Каждая туристическая организация должна стараться расширить сотрудничества с субъектами мирового и регионального рынка. Одним из основных факторов развития сферы туризма является создание на всей территории страны объектов туристической индустрии, отвечающие потребностям и спросу туристов, а также современным мировым стандартам.

В туризме результат деятельности сводится к туристическому продукту. По сути, туристический продукт — это любая услуга, удовлетворяющая те или иные потребности туристов и подлежащая оплате с их стороны. К туристическим услугам относятся гостиничные, транспортные, экскурсионные, переводческие и др.

Маркетинг в туризме представляет собой процесс организации деятельности турфирмы по разработке, формированию и продвижению новых видов туристских и экскурсионных услуг с целью получения прибыли на основе повышения качества туристского продукта и учитывая особенности потребностей туристов. «...**маркетинг** (marketing) можно определить как *процесс, посредством которого организации создают ценность для клиентов и формируют прочные отношения с ними с целью последующего получения ценности*. В основе маркетинга лежит идея удовлетворения человеческих нужд [4]. Маркетинг в индустрии туризма предназначен для того, чтобы помочь в оценке услуг турфирмы, а также совершить клиентам верный выбор. Это демонстрирует то, что концепция маркетинг в туристической индустрии охватывает деятельность турфирмы полностью, а не только сбытовую политику. Маркетинговый подход при развитии туризма уже длительное время с успехом применяется региональными органами власти и представителями туристической индустрии США, Германии, Великобритании и др. [6].

Чтобы понять, насколько важна роль маркетинга в сфере туризма, необходимо обратить внимание на следующее:

Литература:

1. Указ Президента Республики Узбекистан «О мерах по обеспечению ускоренного развития туристской отрасли Республики Узбекистан» принятый 2 декабря 2016 г., № УП-4861 <https://lex.uz/docs/3077023>
2. Закон Республики Узбекистан «О туризме» принятый 18 июля 2019 г., № ЗРУ-549 <https://lex.uz/ru/docs/4474549>

1. Основной задачей маркетинга является не пассивное следование за спросом, а активное его формирование на основе прогноза его развития. Для этого конечно же надо проводить маркетинговые исследования. Цель маркетингового исследования — создать информационно-аналитическую базу для принятия управленческих решений, что позволяет быть ближе к потребителю, понимать и чувствовать его потребности и настроение.

2. При реализации туристического продукта особенно важно проводить достоверные информационные мероприятия по отношению к клиентам. Применение средств маркетинговых коммуникаций, таких как реклама, PR (public relations-), sales promotion (стимулирование сбыта), директ-маркетинг и брендинг может помочь при решении этой задачи.

3. В рамках комплекса реализации маркетинговых мероприятий для турагентств рациональным представляется применение концепции маркетинг-микс. Модель маркетинг — микс (marketing mix model) или также называемый комплекс маркетинга является основным элементом любой бизнес стратегии. Модель проста и универсальна в использовании, и представляет собой некий чек-лист для результативного развития продукта компании на рынке.

4. В системе управления маркетингом в туризме необходимо учитывать кроме материальных аспектов, психологическое и эмоциональное состояние потребителя, а также его индивидуальные особенности. Необходимо провести психографическое и поведенческое сегментирование потребителей. Здесь нужно учесть демографические и социальные факторы, такие как, возраст населения и др., исходя из этого обратить внимание на развитие семейного туризма, на туризм для людей пожилого возраста.

Таким образом, мы видим, что маркетинг в сфере туризма служит основой планирования каждого аспекта ее деятельности.

Из вышеизложенного можно сделать следующие выводы:

1. Узбекистан обладает огромнейшим потенциалом для развития туризма в будущем;
2. Цель туризма, как и маркетинга, является удовлетворение потребностей туристов путём повышения качества оказываемых услуг, что, в свою очередь, приведет к увеличению потока туристов в стране;
3. Использование средств маркетинговых коммуникаций, проведение маркетинговых исследований в сфере туризма поможет лучше наладить контакты с потребителями, обратить их внимание на предлагаемые услуги. Они дают возможность наиболее точно определить предпочтения потребителя и сформировать его лояльность.

3. Указ Президента Республики Узбекистан «О мерах по дальнейшему развитию сферы туризма в Республике Узбекистан» 13 августа 2019 года № УП-5781 <https://www.lex.uz/docs/4428101>
4. А. А. Романов, В. П. Басенко, Б. М. Жуков. Маркетинг. Учебное пособие. Москва. Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°» 2012
5. М. К. Пардаев, И. М. Пардаев, М. У. Рахимов. Ўзбекистон тараққетининг қиёсий таҳлили: кеча ким эдигу бугун ким бўлдик. Тошкент, «Наврўз» нашриёти, 2017
6. Т. М. Братенкова. Маркетинг в туристической индустрии. Тексты лекций для студентов специальности 1 – 890202 «Туризм и природопользование». Минск 2014. БГТУ
7. <https://uzbektourism.uz/ru/newnews/view?id=985>
8. <https://uznews.uz/ru/article/14043>
9. www.advantour.com
10. [https://ru.wikipedia.org/wiki/ Туризм в Узбекистане](https://ru.wikipedia.org/wiki/Туризм_в_Узбекистане)

Экономические предпосылки развития процессов глобализации, их влияние на современное состояние мировой экономики

Сорокина Анна Денисовна, студент магистратуры
Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова (г. Москва)

В данной работе были проанализированы экономические предпосылки развития процессов глобализации и выявлены основные тенденции и характер развития данного явления в современном мире. Методология исследования основывается на сравнении и сопоставлении различных существующих точек зрения, а также теорий, выдвинутых российскими и зарубежными учеными в рамках рассматриваемого вопроса. На основании проведенного анализа был сделан вывод о том, что в настоящее время идет активное формирование глобальной мировой экономики, предпосылками которому послужили отдельные исторические экономические события. Также было отмечено, что для дальнейшего успешного функционирования экономики России в условиях надвигающейся международной интеграции мировых экономик, нашей стране необходимо стремительными темпами развивать и реализовывать имеющийся экономический потенциал, а также отстаивать независимость своих национальных особенностей.

Ключевые слова: глобализация, мировая экономика, торговля, геополитика, интеграция, международные экономические отношения, тенденции развития, экономическое лидерство, международный рынок, капитал.

В современном мире существует множество различных теорий и мнений, касающихся объяснения причин появления такого сложного необратимого процесса как глобализация. Отдельным звеном в изучении возникновения данного вопроса ученые выделяют экономические предпосылки. Среди множества теорий, гипотез и предположений имеются противоречия. До сих пор отсутствует единое понимание того, каким образом зародился данный процесс и какие экономические события ему предшествовали.

Как показывает опыт многих исследователей, процесс развития мировой экономики — очень длительный и трудоемкий этап. Одни ученые считают, что мировая экономика берет начало своего развития во времена зарождения и процветания Римской империи, что объясняется наличием в древнем Риме особой сложной системы мирохозяйственных связей между различными слоями общества. Другие исследователи предполагают, что предпосылками данного процесса следует считать период эпохи великих географических открытий. Возможно, именно это

послужило стремительному развитию мировой экономики посредством торговли между различными странами и империями.

Этапом возникновения современной мировой экономики принято считать период промышленной революции. Если говорить конкретно, то это стадия замены активно развивавшегося в те времена капитализма на монополизацию в экономики. Ученые, изучающие международные экономические отношения конца 19 век [9] утверждают, что они имеют колоссальные отличия от экономики середины и конца 20 века. Это говорит о стремительных темпах развития общества в тот временной период. В конце 19 века основой международных экономических отношений выступал неоспоримый суверенитет и военная мощь государства. Мировая торговля в те времена осуществлялась по большей мере в рамках внеэкономического принуждения. Роль капитала тогда была незначительной и маловажной. Последующие конфликты между могущественными империями послужили поводом начала мировых войн, участниками которых одновременно являлись

как развитые, так и развивающиеся страны. Несмотря на обострившуюся общемировую ситуацию, Американское правительство придерживалось таких принципов, как свободная торговля и всячески выступало за «открытость экономики». С одной стороны это выступало упрощением, а, следственно снижением затрат на различные процедуры торговли, с другой стороны США фактически принуждали другие страны следовать нормам американской модели поведения на международном рынке. По окончании второй мировой войны Америка сделалась еще более богатой страной, что позволило ей, на фоне упадка всеобщего благосостояния остальных стран-участниц, сделаться ведущей торговой державой, которая в последствии стала претендовать на звание страны-законотворца мирового экономического порядка. Исторически сложилось так, что США с помощью таких инструментов, как «свобода торговли», «открытость экономики» стали добиваться лидирующих позиций в экономике, преградив тем самым дорогу к развитию остальных более слабых и зависимых стран. Такой же позиции в рамках рассматриваемого вопроса придерживается известный французский экономист Мишель Пейбро. По его словам, «открытость,

свобода торговли — это наиболее благоприятные правила игры для лидирующей экономики» [8].

К середине XX века мировая экономика была разделена на две части: капиталистический и социалистический мир. Эпохой расцвета мирового капиталистического хозяйства принято считать 50-е и 60-е года 20 века. В этот период мир был поделен фактически на две части: социализм и капитализм. Капиталистическому хозяйству на тот момент принадлежало около 9/10 товарооборота всей международной торговли.

Несмотря на сложную международную обстановку мировая экономика на рубеже 21 века приобрела такие качества как целостность и динамичное развитие. Преобладающие принципы рыночной экономики стали определяющими в дальнейшей судьбе экономик большинства развитых стран. Появились действующие по сей день законы международного разделения труда, интернационализации производства и капитала.

Немаловажными стали в определении дальнейшего пути развития и глобализации мировой экономики тенденции развития международных экономических отношений в конце 90-х годов 20 века (Таблица 1).

Таблица 1. Перспективы развития глобальной экономики на конец 90-х годов 20-го века [10]¹.

Перспективы	Характеристики
1. Стабильная динамика экономического роста	Увеличение темпов роста экономики во всех странах мира увеличились с 1% до 3% годовых.
2. Повышение влияния внешнеэкономического фактора в экономическом развитии	Повышение уровня традиционной материализованной международной торговли.
3. Объединение, слияние финансовых рынков.	Усиление зависимости национальных экономик друг от друга.
4. Увеличение доли сектора услуг в национальной экономике.	Деиндустриализация, экономический рост, повышение доли занятости в третичном секторе экономики.
5. Возникновение интеграции на региональном уровне.	Упрочнение экономических связей национальных экономик, их тесное смешение и создание единого хозяйственного комплекса.

Если рассматривать глобализацию как неизбежно приближающийся процесс, можно сделать выводы, что данный феномен невозможно оценить однозначно. С одной стороны, если взять общемировой уровень, глобализация является стремлением отдельно взятых стран и регионов к объединению их экономической деятельности. В последствии данное сотрудничество предполагает размытие национальных границ и возникновение единого общемирового рынка. Это будет, с одной стороны, положительно влиять на общий уровень благосостояния государств, т. к. общество избавится от большинства торговых и инвестиционных барьеров, подвергнутся либерализации строгие законы и преграды, регулирующие на данный момент большинство международных торговых операций. С другой стороны, следует понимать, что большинство привилегий от

данного процесса получают крупнейшие развитые державы. Положение стран зависимых лишь усугубится.

Если же рассматривать микроуровень, в данной среде глобализация означает расширение, слияние и поглощение компаний, переход власти капитала в «руки» международных транснациональных корпораций, что окончательно размывает государственные границы на национальном уровне и ставит под угрозу суверенитет отдельных государств.

В заключение необходимо отметить, что глобализация, исторически запрограммированная как средство сияния и интеграции отдельно взятых экономик всего мира — это прежде всего инструмент, позволяющий крупным мировым игрокам и промышленно развитым странам получать экономическую выгоду от торговли ресурсами и капиталом на рынке, не имеющем барьеров и границ.

¹ Таблица составлена автором на основании данных, изложенных в работе П. Х. Линдерт, [10]

Изучение закономерностей формирования глобальных экономических отношений и перспективы их развития показывает, что общая тенденция мировой экономики движется к единому рынку глобального капитала, товаров и услуг, экономическому сближению и интеграции отдельных стран в единый мировой экономический комплекс.

Принимая во внимание как положительные, так и отрицательные стороны глобализации, во избежание уси-

ления зависимости нашей страны от крупных мировых игроков на международном рынке, необходимо все имеющиеся силы и ресурсы страны направить на реализацию собственного научного, ресурсного и экономического потенциала. Ведь, именно мощная экономическая система и грамотно выстроенная внешнеэкономическая политика выступают гарантом независимости страны и неоспоримостью ее суверенитета.

Литература:

1. Славянов, А. С., Хрусталёв, Е. Ю. Исторические тенденции экономической глобализации, Научный журнал КУБгау, No133 (09), 2017 г.;
2. Рамазанов, И. А., Струнгар, А. Н. Информационно-коммуникационная глобализация российской экономики // Креативная экономика. — 2018. — Том 12. № 10. doi: 10.18334/ce. 12.10.39471;
3. Зарудная, М. В. Глобализация как социально-политическое явление и современность // сборник научных трудов Международной научно-практической конференции «Повышение академической мобильности преподавателей и студентов, в рамках сотрудничества рэу им. Г. В. Плеханова с международной образовательной корпорацией «pearson» «PEARSON, 2016. с. 333.342. // Источник: <https://www.gea.ru/ru/publications/Pages/shubina7318.aspx> ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г. В. Плеханова»;
4. Стратегические интересы России в глобальной экономике: материалы международной научно-практической конференции. 26 марта 2014 г. — Москва: Издательство ЗАО «Гриф и К», 2015. Источник: <https://www.gea.ru/ru/publications/default.aspx> ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г. В. Плеханова»;
5. Олещук, Т. А. Глобализация мировой экономики // Молодой ученый. — 2017. — № 44. — с. 79–83. — URL <https://moluch.ru/archive/178/46205/>
6. Поморина, М. А. Мировая экономика. Международные экономические отношения. Глобалистика / М. А. Поморина. — М.: кнорус, 2013—320 с;
7. Головин, М. Ю. Финансовая глобализация и ограничения национальной денежно-кредитной политики // Экономический портал. URL: <http://iinstitutiones.com/general/639-finansovaya-globalizadya.html>
8. Пейро, М. Международные экономические, валютные и финансовые отношения: Пер. С ФР. / общ. Ред. Бабинцевой Н. С. — М.: прогресс, Универс, 1994. — 496 с.
9. Мировые экономические индексы. <http://www.ereport.ru>
10. П. Х. Линдерт, Экономика мирохозяйственных связей — М.: Прогресс — Универс, 1992.

Некоторые аспекты субсидирования бюджетов субъектов Российской Федерации

Суворкина Жанна Андреевна, студент;

Суворкин Александр Сергеевич, студент

Московский областной филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (г. Красногорск)

Курневский Алексей Сергеевич, студент;

Дряев Максим Русланович, студент

Южно-Российский институт управления — филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (г. Ростов-на-Дону)

В настоящей статье затронуты проблемы межбюджетных трансфертов, проведена оценка эффективности использования субсидий региональными органами власти, рассмотрено софинансирование государственных программ на период 2020–2022 гг.

Ключевые слова: федеральный бюджет, региональный бюджет, субсидирование, софинансирование, межбюджетные трансферты

Российская Федерация — это самая крупная по территории страна в мире, являющаяся домом для более чем 140 миллионов человек и состоящая из 85 субъектов. Непростая российская экономическая ситуация обусла-

вливает неравное развитие данных регионов, в связи с чем меньшая часть из них является более «продвинутой» в социальном и экономическом плане, а оставшимся регионам попросту не хватает денежных средств для предоставления своим гражданам более-менее приемлемого уровня жизни.

В связи с этим государство, обеспокоенное проблемой сокращения различий в уровне развития регионов, было вынуждено пересмотреть политику межбюджетных отношений.

На рисунке 1 рассмотрим существующие на сегодняшний день формы межбюджетных трансфертов, направляемых из федерального бюджета бюджетам бюджетной системы РФ (в рамках данной статьи большее внимание будет уделяться региональным бюджетам).

В данной статье мы рассмотрим такую форму межбюджетных трансфертов, как субсидирование бюджетов субъектов РФ и оценим ее эффективность и востребованность в современных условиях.

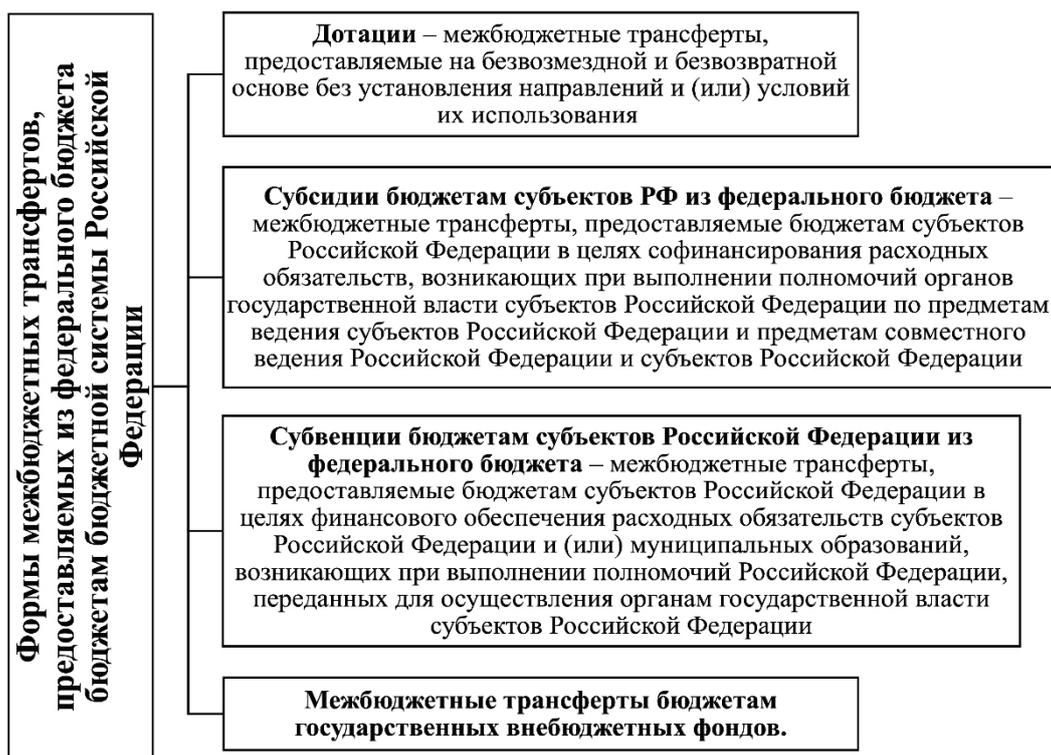


Рис. 1. Основные формы межбюджетных трансфертов [1]

Обратимся к отчету о достижении значений показателей результативности использования субсидий субъек-

тами РФ в 2017 г. и сведем в таблице 1 основные данные касательно размеров субсидирования регионов.

Таблица 1. Информация о размере бюджетных ассигнований по субсидиям на 31 декабря 2017 г. [2]

Наименование	Объем бюджетных ассигнований, тыс. рублей
Общий объем бюджетных ассигнований по субсидиям без учета субсидий, представленных за счет резервного фонда Правительства РФ	430 831 854,5 тыс. рублей
Общий объем профинансированных субсидий (согласно кассовому исполнению) без учета субсидий, представленных за счет резервного фонда Правительства РФ	404 340 692,2 тыс. рублей

На конец 2017 г. федеральными органами исполнительной власти были предоставлены субсидии по 69 на-

правлениям. Самыми субсидируемыми стали следующие программы:

— «Обеспечение доступным и комфортным жильем и коммунальными услугами граждан Российской Федерации»;

— «Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 гг.».

— «Развитие культуры и туризма» на 2013–2020 гг.;

— «Развитие образования» на 2013–2020 гг.

Однако, несмотря на крупные суммы финансовой помощи от государства, многие субъекты Российской Федерации либо вообще не достигли, либо в неполной мере достигли плановых показателей, установленных соглашением, по ряду программ. Например,

— по 10 показателям результативности в отношении 6 субсидий более 15 субъектов Российской Федерации — получателей субсидии не достигли плановых значений;

— по 11 показателям результативности в отношении 5 субсидий у более чем 5 субъектов Российской Федерации — получателей субсидии отклонение фактического значения от планового, установленного соглашением, составило более 50%:

По субсидии Минсельхоза России на содействие достижению целевых показателей региональных программ развития агропромышленного комплекса и по субсидии Росавтодора на реализацию мероприятий федеральной целевой программы «Устойчивое развитие сельских территорий на 2014–2017 годы и на период до 2020 года» одновременно более 15 субъектов Российской Федерации — получателей субсидии не достигли плановых значений, установленных соглашением, и у более чем 5 субъектов Российской Федерации отклонение фактического значения от планового, установленного соглашением, составило более 50%. [2]

В связи с этим возникает логичный вопрос, зачем субсидировать региональные бюджеты, которые не в состоянии рационально воспользоваться предоставленными средствами и, следовательно, не способны улучшить социальную составляющую жизни местного населения и экономический уровень региона в целом?

В целях повышения эффективности предоставления субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектам РФ в 2017 г. был реализован ряд мер, учитывающих необходимость предоставления оперативной финансовой поддержки регионам. Поскольку на сегодняшний день не опубликованы более «свежие» отчеты о мониторинге предоставления субсидий и эффективности их использования регионами, трудно судить о том, насколько успешными оказались предпринятые меры.

Однако, стоит отметить, что даже в Послании Президента Федеральному Собранию от 15 января 2020 г. Владимир Путин подчеркнул неэффективность работы глав субъектов Федерации. В данном случае речь шла о создании в регионах 90 тысяч мест в детских яслях за 2018–2019 гг. На выделенные из федерального бюджета средства было обустроено лишь 78 тысяч, из которых реально готовы принять детей были лишь 37,5 тысяч мест, а, следо-

вательно, регионы выполнили поставленную задачу лишь на 42%. О какой эффективности использования субсидированных средств можно говорить в данной ситуации? [3]

Несмотря на данную ситуацию и ряд ей подобных, из федерального бюджета будут продолжать выделяться средства на софинансирование обязательств по предметам совместного ведения Российской Федерации и ее субъектов. Так, например, Владимир Путин в своем Послании отметил, что в 75 субъектах Российской Федерации при поддержке федерального бюджета начали производиться выплаты на третьего и последующих детей в целях помощи семьям и улучшения демографической ситуации в стране.

Но на этом финансовая поддержка регионов не заканчивается, поскольку Владимир Путин в своем выступлении упомянул такое понятие, как социальный контракт.

Социальный контракт — это особая форма взаимодействия органов власти с малообеспеченными семьями, основной целью которой является поиск решений касательно выхода малоимущих граждан из сложного материального положения. Данная форма предусматривает регулярные выплаты малообеспеченным гражданам, поиск с получением квалификации или ее повышением и последующее трудоустройство.

Некоторые регионы нашей необъятной страны уже начали внедрять в свою практику такой опыт, однако, о положительных результатах пока говорить не приходится. Вследствие этого финансовая поддержка регионов для ввода данного социального новшества будет увеличена.

Если отойти от социальной темы и перейти к экономической, то снова можно говорить о возрастающей помощи региональным бюджетам со стороны федерального бюджета. Здесь стоит упомянуть субъекты малого и среднего бизнеса, которым, теоретически, субъект Федерации может предоставлять инвестиционный налоговый вычет, иначе говоря, трёхлетнюю льготу по налогу на прибыль. Однако, такая помощь со стороны субъекта практически не оказывается ввиду того, что региональный бюджет не хочет терять часть своих денежных доходов, получаемых благодаря налогам. Поэтому в игру вмешивается государство и предлагает регионам компенсировать две трети упущенной прибыли за счет федерального бюджета в том случае, если регионы активно начнут внедрять в жизнь применение инвестиционного налогового вычета. [3]

Однако, несмотря на предпринимемые меры по оказанию субсидирования региональным бюджетам, размеры субсидий в 2020–2022 гг. постепенно будет сокращаться, что хорошо заметно по данным, представленным в таблице 2.

Таким образом, постепенное урезание размеров субсидирования позволяет исполнительным органам государственной власти субъектов Российской Федерации корректно оценить готовность к исполнению и софинансированию мероприятий, на которые предоставляются субсидии, а также рассчитывать на собственные силы, а не на те средства, которые выделяются федеральным бюджетом.

Таблица 2. Неполный перечень субсидий бюджетам субъектов российской федерации, предоставляемых из федерального бюджета на 2020 год и на плановый период 2021 и 2022 годов, тыс. руб. [4]

Наименование	2020 г.	2021 г.	2022 г.
Всего	765 810 262,3	715 255 493,0	713 188 071,3
Государственная программа Российской Федерации "Развитие здравоохранения"	120 287 272,4	76 246 848,8	73 360 474,7
Реализация региональных проектов «Создание единого цифрового контура в здравоохранении на основе единой государственной информационной системы здравоохранения (ЕГИСЗ)»	39 962 963,2	11 214 124,3	7 639 855,9
Субсидии на софинансирование капитальных вложений в объекты государственной собственности субъектов Российской Федерации	11 324 152,3	7 113 155,0	1 715 100,0

Литература:

1. «Бюджетный кодекс Российской Федерации» от 31.07.1998 N 145-ФЗ (ред. от 27.12.2019)
2. Отчет о достижении значений показателей результативности использования субсидий субъектами Российской Федерации в 2017 году по итогам проведенного мониторинга предоставления субсидий, достижения значений показателей результативности использования субсидий субъектами Российской Федерации // Минфин России. URL: https://www.minfin.ru/ru/performance/regions/monitoring_grants/ (дата обращения: 28.01.2020).
3. Послание Президента Федеральному Собранию // Президент России. URL: <http://www.kremlin.ru/events/president/news/62582> (дата обращения: 28.01.2020).
4. Федеральный закон от 02.12.2019 N 380-ФЗ «О федеральном бюджете на 2020 год и на плановый период 2021 и 2022 годов»

Проблемы проведения импортозамещения

Тарасова Татьяна Вячеславовна, студент
Уфимский государственный авиационный технический университет

Введение экономических санкций со стороны ЕС, США и ряда других государств вынудило Российскую Федерацию применить контрсанкции и перейти к стратегии импортозамещения и поддержке отечественного производителя. Политика импортозамещения дает положительные результаты.

Критический анализ ситуации показывает, что российские производители не только удовлетворяют потребности внутреннего рынка, но и наращивают экспортные мощности. По предварительным данным ФТС России, в январе — июне 2017 года экспорт из России составил более 167 млрд долл., 57 млрд (порядка 34 %) которого составил

несырьевой неэнергетический экспорт. По сравнению с аналогичным периодом 2016 года заметен рост: общий экспорт вырос на 29% (более чем на 37 млрд долл.), а несырьевой неэнергетический экспорт — на 19% (9 млрд долл.).

К импортозамещению в России подошли серьезно: Постановлением Правительства РФ от 04.08.2015 N 785 была образована специальная Правительственная комиссия по импортозамещению, и, как показывает практика, она последовательно реализует политику импортозамещения.

Вместе с тем особенности проведения импортозамещения в современном обществе приобретают те, кто десятилетиями рассматривался в истории как кровавые тираны и диктаторы — Иван Грозный и Иосиф Сталин. Популярность последнего представляет особенный интерес. При этом на первое место среди заслуг данных правителей ставится именно экономическое благополучие в период их управления государством, всё остальное уходит на задний план.

В былые времена наша продукция славилась за рубежом как одна из самых качественных. «Сделано в СССР» — был международным брендом. Теперь мы должны сделать своей целью достижения того же статуса.

Наше производство не должно зависеть от иностранных комплектующих. Быстрый рост цен в рублях на импортные компьютеры и телекоммуникационное оборудование компенсирует положительный эффект замещения импортной продукции в этой товарной группе. Национальные компании реализуют планы импортозамещения в радиоэлектронной промышленности, разрабатывают проекты по созданию отечественных аналогов ПК, планшетов, ноутбуков, сетевого оборудования с высоким качеством. Ведь высокая стоимость части комплектующих, закупаемых за рубежом, подрывает спрос на российскую продукцию, и спасти ситуацию, на мой взгляд, будет возможно только за счет поддержки государства.

«Программы импортозамещения должны работать на создание в России массового слоя производственных компаний, способных быть конкурентными не только внутри страны, но и на международных рынках» сформулировал задачу Президент Российской Федерации.

Однако на настоящий момент такие запреты установлены, например, в отношении товаров, происходящих из иностранных государств, для целей осуществления закупок товаров для нужд обороны страны и безопасности государства, за исключением случаев, когда производство таких товаров на территории Российской Федерации отсутствует.

В этой связи для поддержки российских производителей и защиты внутреннего рынка запрещено закупать

отдельные виды товаров машиностроения, происходящие из иностранных государств, если они не соответствуют определенным требованиям.

Таким образом, российская промышленность даже в условиях новых санкций со стороны западных стран не только способна обеспечить необходимый уровень производства для внутреннего рынка, но и наращивает экспортный потенциал. Государство, в свою очередь, начало разрабатывать долгосрочную программу поддержки экспорта задолго до введения санкций, однако с их введением, перейдя к политике импортозамещения, стало еще активнее развивать данное направление деятельности.

Проблемы проведения импортозамещения отметим следующие.

Правительство РФ установило приоритет отечественной продукции, значит, все заказчики должны учесть соответствующее регулирование при проведении закупки.

Однако проблемой является то, что условием предоставления приоритета является включение в документацию о закупке следующих сведений, определенных положением о закупке. Иными словами, приоритет предоставляется при одновременном соблюдении двух условий: 1) положением о закупке конкретного заказчика предусмотрено включение в документацию о закупке сведений; 2) документация о закупке содержит сведения.

Таким образом, в целях устранения проблем импортозамещения, практика покажет, как будет решаться контролирующими органами и судами вопрос о допустимости объявления закупки без предоставления приоритета отечественной продукции в вышеуказанных случаях. В свою очередь, полагаем, что применение приоритета оставлено на усмотрение органов, утверждающих положение о закупке.

Вывод. Таким образом, основой сильной экономики являются квалифицированные кадры. Хорошее, качественное образование, профориентационная работа, повышение престижа ряда рабочих специальностей, формирование экономической культуры и грамотности — вот залог успешного выполнения плана по импортозамещению.

Литература:

1. Акимова, Ю. А. Конституционный принцип равенства и социальное обеспечение граждан, имеющих детей // Современное право. 2014. № 5. с. 19–29.
2. Федоров, А. А. Проблемы применения Постановления Правительства № 925 (импортозамещение) // Корпоративные закупки — 2017: Практика применения Федерального закона № 223-ФЗ. Сборник докладов V Всероссийской практической конференции-семинара. М.: ПРИНТ ИНТАЙМ, 2017. с. 78–85.
3. Федоров, А. А. Белые пятна импортозамещения // Государственные и муниципальные закупки — 2017. Сборник докладов XII Всероссийской практической конференции-семинара. М.: Компания Лады, 2017. с. 81–89.

Сущность и факторы стоимости дебиторской задолженности организаций

Титов Григорий Владимирович, студент магистратуры
Омский филиал Финансового университета при Правительстве Российской Федерации

Данная статья посвящена рассмотрению актуальных вопросов оценки дебиторской задолженности организаций. Раскрыта сущность дебиторской задолженности и ее особенности. Определены факторы, влияющие на стоимость дебиторской задолженности.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, обязательства, оценка, рыночная стоимость, факторы стоимости.

На современном этапе любая организация в определенный период времени начинает искать дополнительные способы продажи и сбыта продукции. Одним из самых эффективных методов, как показывает практика, является продажа продукции или оказание услуг с отсрочкой платежа, т. е. факт передачи товара / услуги не совпадает с фактом оплаты. Это приводит к накоплению сумм дебиторской задолженности на счетах организаций.

Дебиторская задолженность образуется вследствие невозврата в срок сумм подотчетными лицами, неоплаты сумм за товары, работы, услуги по договорам с контрагентами, переплаты налогов и страховых взносов, задолженности учредителей по внесению взносов в уставный капитал и прочих оснований. Также к дебиторской задолженности относятся суммы по претензиям и спорным обязательствам [4, с. 34].

По мнению А.Ю. Перевозкиной, дебиторская задолженность представляет собой «финансовое обязательство в пользу компании, возникающее из-за отсрочки платежа или неуплаты по расчетам за товары, работы, услуги» [2, с. 343].

Дебиторская задолженность может быть рассмотрена со следующих позиций как:

- способ погашения кредиторской задолженности;
- часть продукции, товаров, проданных покупателям, но не оплаченных на данный момент;
- часть оборотных активов организации, финансируемых как за счет собственных, так и заемных источников.

В настоящее время одной из важнейших проблем является эффективное управление дебиторской задолженностью. Неэффективное управление обязательствами дебиторов может привести организацию к банкротству, поскольку бесконтрольный рост неоплаченных дебиторами сумм по договорам приводит к сокращению собственных ресурсов компании, необходимых для осуществления финансово-хозяйственной деятельности организации и к снижению ее платежеспособности. Эффективное же управление дебиторской задолженностью позволяет увеличить выручку и чистую прибыль.

Безусловно, эффективная работа с дебиторами позволяет ускорить погашение дебиторской задолженности. Однако это не единственный способ пополнения остатков на расчетных счетах и в кассе организации. Пополнение средств возможно и без прямого погашения дебиторской

задолженности. На практике это можно реализовать с помощью переуступки прав требований долга. В соответствии со ст. 382 ч. 1. Гражданского кодекса РФ «право (требование), принадлежащее кредитору на основании обязательства, может быть передано им другому лицу по сделке (уступка требования) или перейти к другому лицу на основании закона» [1].

Однако в данном случае возникает вопрос: какова рыночная стоимость дебиторской задолженности и за сколько ее можно продать третьему лицу?

С правовой точки зрения этот вопрос можно решить на основе Федерального закона от 29.07.1998 г. № 135-ФЗ «Об оценочной деятельности в Российской Федерации». В настоящее время имеется около десятка различных методик оценки дебиторской задолженности, которые могут быть применены оценщиками при определении рыночной стоимости.

В основном при оценке стоимости дебиторской задолженности используется механизм дисконтирования. Основное различие имеющихся методик оценки заключается в способе определения ставки и периода дисконтирования.

В методике М.В. Круглова при стопроцентной вероятности погашения долга ставка дисконтирования соответствует безрисковой ставке, которую можно определить на основе ставки по кривой бескупонной доходности. Ю.В. Козырь использует в своей методике дифференцированный подход к определению номинальной стоимости суммы дебиторской задолженности. Так, например, для сомнительной задолженности ставку дисконтирования определять на основе премии за различные риски и безрисковой ставки, а для текущей дебиторской задолженности — на основе средней процентной ставки по депозитам и по кредитам [3, с. 58].

Следовательно, можно сделать вывод о неоднозначности подходов к определению ставки и периода дисконтирования дебиторской задолженности, что является проблемой оценки стоимости дебиторской задолженности организаций.

Общепринятая формула оценки рыночной стоимости дебиторской задолженности имеет следующий вид:

$$D = \frac{N}{(1+r)^t},$$

где N — номинальная стоимость дебиторской задолженности;

r — ставка дисконта;

t — прогнозируемый срок поступления платежа.

Исходя из этого, на рыночную стоимость дебиторской задолженности оказывают действие следующие факторы (рис. 1).

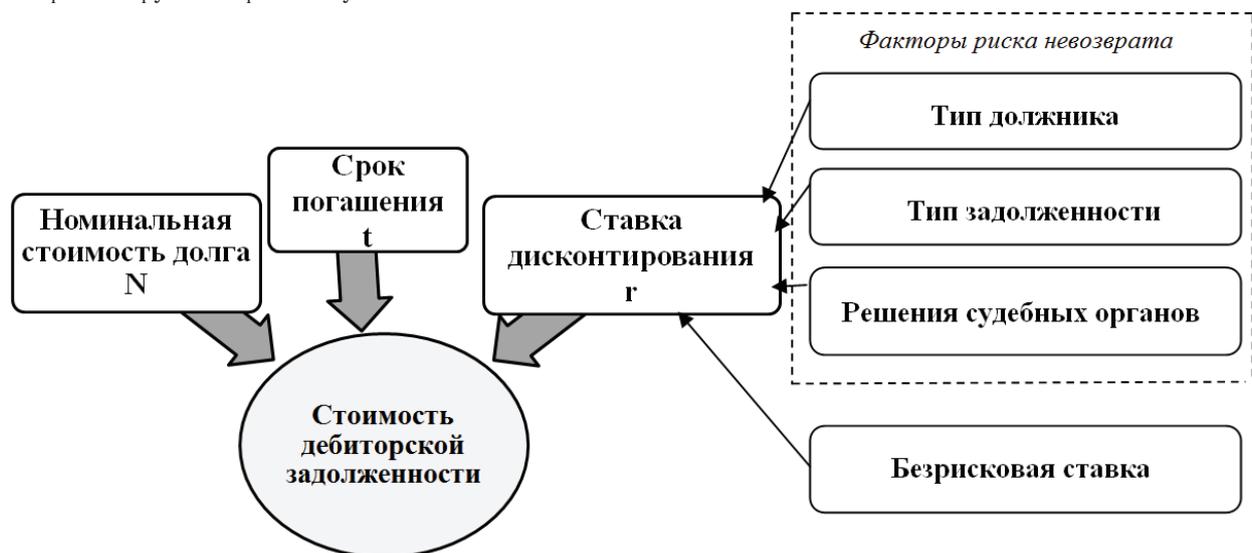


Рис. 1. Факторы стоимости дебиторской задолженности

Наиболее надежная основа расчета имеется у фактора «номинальная стоимость долга», поскольку она зафиксирована условиями договора (или иными аналогичными документами).

При проведении оценки рыночной стоимости дебиторской задолженности гораздо сложнее определение сроков погашения долга и оценка риска невозврата, который учитывается ставкой дисконтирования.

Проблематичность прогнозирования срока погашения (возврата) дебиторской задолженности объясняется действием следующих факторов:

1. Дебиторская задолженность имеет разные основания возникновения и, следовательно, отражается на разных счетах бухгалтерского учета.
2. Погашение дебиторской задолженности не обязательно будет осуществляться в сроки, предусмотренные договором.

3. Должником может являться предприятие, находящееся в процедуре банкротства.

Важной проблемой, с которой сталкиваются российские оценщики в своей практике, является отсутствие (или небольшое количество) финансовой и бухгалтерской информации, расшифровок о дебиторах, позволяющей оценить риски возврата задолженности.

Таким образом, дебиторская задолженность является специфическим активом организации, что предопределяет методические проблемы при оценке ее рыночной стоимости. Проведенное исследование является теоретической основой проведения оценки рыночной стоимости дебиторской задолженности. Выявленные факторы стоимости дебиторской задолженности могут быть положены в основу методики оценки стоимости дебиторской задолженности.

Литература:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 16.12.2019 г.) // Правовая справочно-информационная система «Консультант плюс». [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
2. Перевозкина, А. Ю. Способы управления дебиторской задолженностью / А. Ю. Перевозкина // Скиф. Вопросы студенческой науки. — 2019. — № 6 (34). — с. 343–348.
3. Симионова, Н. Е. Рыночная оценка дебиторской задолженности строительных организаций: подходы, методы, факторы стоимости / Н. Е. Симионова, Р. Ю. Симионов // Недвижимость: экономика, управление. — 2019. — № 1. — с. 56–61.
4. Сутягин, В. Ю. Факторы стоимости дебиторской задолженности: сроки погашения и риски невозврата долга / В. Ю. Сутягин, М. В. Беспалов // Финансовая аналитика: проблемы и решения. — 2018. — № 38 (320). — с. 34–49.

Анализ факторов формирования и пути улучшения финансовых результатов АО «Стойленский ГОК»

Черникова Анастасия Андреевна, студент магистратуры
Воронежский государственный университет

Ключевые слова: финансовые результаты, прибыль, выручка, рентабельность.

Получение прибыли считается главной целью работы любой коммерческой организации. С одной стороны, прибыль — основной источник производственного и социального развития предприятия. С другой стороны, она служит основой наполнения государственного бюджета. Таким образом, в увеличении прибыли заинтересована как организация, так и государство, а в информации о финансовых результатах нуждается широкий круг заинтересованных лиц.

Объектом исследования является АО «Стойленский ГОК». Стойленский горно-обогатительный комбинат — одно из ведущих предприятий России по объему производства сырья для черной металлургии. Образован в 1961 году в городе Старый Оскол Белгородской области. Занимается разработкой Стойленского месторождения Кур-

ской магнитной аномалии. Основная продукция комбината — концентрат железорудный агломерационный, руда железная агломерационная, железорудные окатыши, а также нерудная продукция: щебень из плотных горных пород, щебеночно-песчаная смесь, песок природный.

Проанализируем основные показатели, характеризующие финансовые результаты комбината. В таблице 1 проведен анализ динамики факторов формирования чистой прибыли.

Выручка от продаж за исследуемый период имела тенденцию к росту. Сравнивая результативные показатели за 2016 и 2017 гг. видим, что объем продаж вырос на 41 %, а в 2018 г. было реализовано сырья, продукции, товаров, услуг и работ больше на 38 %, т. е. рост выручки замедлился, несмотря на большой абсолютный прирост.

Таблица 1. Анализ динамики факторов формирования чистой прибыли АО «Стойленский ГОК»

Наименование показателей	Сумма, тыс. руб.			Темпы роста, %	
	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2017 к 2016	2018 к 2017
Выручка	37498910	52774377	72816201	140,74	137,98
Себестоимость	13458182	19602338	22602847	145,65	115,31
Валовая прибыль	24040728	33172039	50213354	137,98	151,37
Коммерческие расходы	4486446	457059	387869	10,19	84,86
Управленческие расходы	1508940	1898829	2057400	125,84	108,35
Прибыль от продаж	18045342	30816151	47768085	170,77	155,01
Проценты к получению	854473	668267	1213802	78,21	181,63
Проценты к уплате	4948	58654	76847	1185,41	131,02
Доходы от участия в других организациях	35026	7461	58000	21,30	777,38
Прочие доходы	41629537	528661	6657555	1,27	1259,32
Прочие расходы	44874936	2553413	836803	5,69	32,77
Прибыль до налогообложения	15684494	29408473	54783792	187,50	186,29
Текущий налог на прибыль	2882021	4519547	10885418	156,82	240,85
В том числе постоянные налоговые обязательства (активы)	3127	19241	7918	615,32	41,15
Изменение отложенных налоговых обязательств	-267891	-1390078	-153211	518,9	11,02
Изменение отложенных налоговых активов	9886	8689	89789	87,89	1033,36
Прочее	338169	7892	-1664	2,33	—
Чистая прибыль	12882637	23515429	43833288	182,54	186,40

Наибольший удельный вес в выручке АО «Стойленский ГОК» составляет выручка от продаж продукции в РФ, и с каждым годом данный показатель растет. Так, в

2016 году он составила 84 % от всех поступлений, в 2017 и 2018 гг. — 99,8 %. Следует отметить, что предприятие с 2017 г. практически отказалось от экспорта продукции.

В 2016 году экспортировалось 15,5% добытого сырья, в 2017 и 2018 году экспорт составил менее 0,1%.

Величина себестоимости также росла. Так, в 2017 году затраты от основной деятельности возросли на 45,6%, при этом темп роста затрат превышал темп роста выручки. В 2018 году себестоимость продолжала расти, однако темп ее роста был значительно ниже темпа роста выручки.

Основным фактором, обусловившим рост валовой прибыли, выступает наращивание объемов продаж. В целом за исследуемый период валовая прибыль возросла более чем в 2 раза.

Коммерческие расходы АО «Стойленский ГОК» имели тенденцию к снижению, в 2017 году произошло снижение в 9,8 раза в результате перенесения части косвенных затрат в прямые, в 2018 году данные расходы также снизились на 15%.

Управленческие расходы АО «Стойленский ГОК» росли на протяжении всего анализируемого периода. В 2017 году их увеличение в сравнении с 2016 годом составило 26%, в 2018 году в сравнении с 2017 годом — 8%, что свидетельствует о росте затрат на управление пред-

приятием в абсолютном выражении при замедлении скорости роста.

Опережающие темпы роста выручки по сравнению с темпами роста расходов обусловили рост прибыли от продаж, однако в 2018 г. темп роста снизился по сравнению с 2017 г.

В 2017 году наблюдалось снижение прочих доходов в связи с отражением по статье «Продажа валюты» свернутого сальдо. В 2018 году прочие доходы возросли практически в 13 раз в сравнении с 2017 годом. Наибольший доход в 2018 году сложился в результате пересчета курсовых разниц по валютным средствам. Данная статья составляет 92% от всех прочих поступлений. Прочие расходы в АО «Стойленский ГОК» на протяжении всего исследуемого периода снижались.

Прибыль до налогообложения АО «Стойленский ГОК» росла, в 2017 г. по сравнению с 2016 г. увеличение составило 87,5%, в 2018 г. по сравнению с 2017 г. — 86,3%. Увеличение прибыли до налогообложения способствовало росту чистой прибыли.

Динамику различных видов прибылей комбината за 2016–2018 гг. представим на рисунке 1.

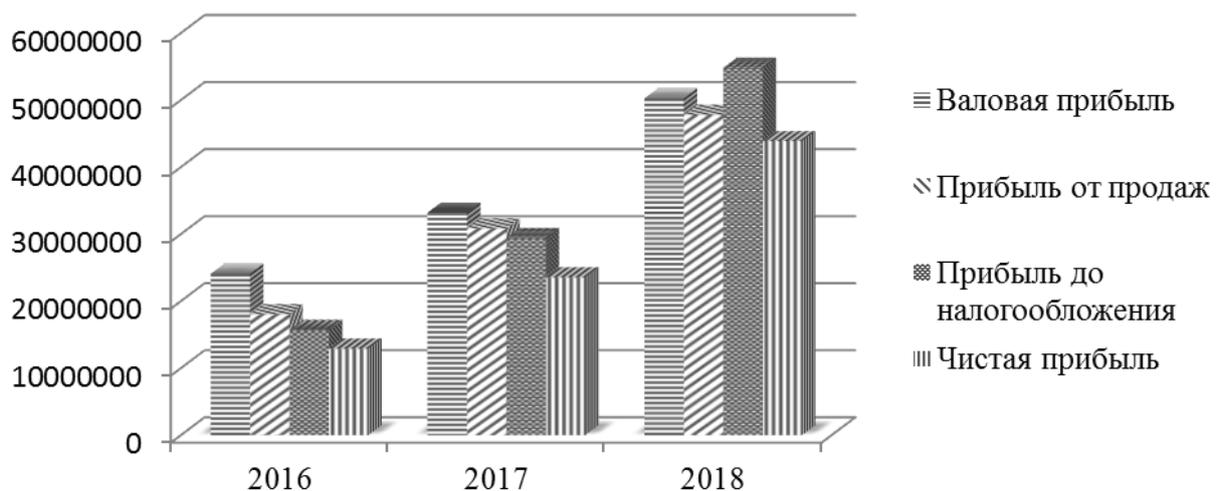


Рис. 1. Динамика показателей прибыли АО «Стойленский ГОК»

Далее проведем качественную оценку прибыли АО «Стойленский ГОК» путем сравнения изменения темпов роста прибыли от продаж (ТрПП) с темпами роста прибыли до налогообложения (ТрПН) и темпов роста выручки (ТрВ) с темпами роста полной себестоимости (затрат по основной деятельности с учетом управленческих

и коммерческих расходов) (ТрЗ). Считается, что экономический субъект работает в текущем периоде эффективно, если выполняются следующие соотношения:

$$\text{ТрПП} > \text{ТрПН} \text{ ТрВ} > \text{ТрЗ}.$$

Показатели для сравнения приведены в таблице 2:

Таблица 2. Темпы роста показателей финансовых результатов АО «Стойленский ГОК»

Показатели	Темпы роста, %	
	2017 г.	2018 г.
Прибыль от продаж	170,8	155,1
Прибыль до налогообложения	187,5	186,3
Выручка	140,7	138,0
Полная себестоимость	112,8	114,1

Первое условие ни в 2017 г., ни в 2018 г. не выполняется, это говорит о том, что качество формирования прибыли ухудшается.

Эффективность деятельности традиционно оценивается с помощью относительных показателей. В таблице 3

приведены две группы показателей рентабельности, характеризующих прибыльность основной деятельности и эффективность использования капитала.

Таблица 3. Показатели рентабельности АО «Стойленский ГОК»

Показатели	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Рентабельность продаж, %	48,1	58,4	65,6
Рентабельность затрат, %	92,8	140,3	190,7
Рентабельность активов (капитала), %	13,25	24,18	45,07
Рентабельность собственного капитала, %	15,92	31,6	43,73

Положительная динамика и достаточно высокие абсолютные значения всех показателей рентабельности позволяют сделать вывод об эффективности деятельности комбината, однако для сохранения положительных тенденций необходимо изыскивать дополнительные резервы роста прибыли.

В качестве направлений увеличения доходов, сокращения расходов и, как следствие, роста прибыли АО «Стойленский ГОК» можно порекомендовать следующие:

- стимулирование продаж;
- расширение продуктового предложения;
- совершенствование системы отношений с поставщиками;
- улучшение качества продукции и реализация ее на более выгодных рынках сбыта;
- повышение эффективности использования производственных ресурсов (рост производительности труда, сокращение простоев оборудования и т. п.).

На Фабрике окомкования Стойленского ГОК значительным резервом увеличения объема выпуска продукции и, следовательно, выручки от продаж является сокращение простоев оборудования. Простои оборудования являются одним из главных видов потерь, которые приводят к сокращению производства продукции и, как следствие, к невыполнению плана производства, к срыву сроков поставки продукции.

В 2018 году на Фабрике окомкования было выявлено 8,37 машино-часов неплановых простоев обжиговой машины в результате поломки конвейера КР01-АР005, причиной остановки работы которого послужил недостаточный угол наклона сходного листа (65°), что не обеспечивало равномерную укладку просыпи сырых окатышей. Предлагаем снизить неплановые простои обжиговой машины за счет обеспечения стабильной работы конвейера путём изменения угла наклона сходного листа до 75°.

Расчет возможного прироста выручки от продаж за счет устранения непланового простоя представлен в таблице 4.

Таблица 4. Расчет возможного прироста выручки от продаж за счет сокращения простоев обжиговой машины на Фабрике окомкования АО «Стойленский ГОК»

Показатели	Значения
Возможное увеличение отработанных машино-часов	8,37
Производительность оборудования, т/ч	845,5
Объем дополнительной продукции вследствие сокращения неплановых простоев, т	7076,83
Среднегодовая стоимость 1 тонны окатышей, руб.	5566,4
Прирост выручки от продаж за счет сокращения простоев обжиговой машины, тыс. руб.	39392,49

Таким образом, возможный прирост выручки от продаж составит более 39 млн руб.

Литература:

1. Ендовицкий, Д. А. Финансовый анализ: учебник / Д. А. Ендовицкий, Н. П. Любушин, Н. Э. Бабичева. — Москва: КНОРУС, 2016. — 300 с.
2. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций: практическое пособие / А. Д. Шеремет, Е. В. Негашев. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: ИНФРА-М, 2020. — 208 с.
3. Пожидаева, Т. А. Анализ финансовой отчетности: учебное пособие / Т. А. Пожидаева. — М.: КНОРУС, 2016. — 319 с.

Кадровый резерв в России. Сущность и проблемы

Чубрина Ксения Алексеевна, студент магистратуры

Владимирский государственный университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых

Статья посвящена исследованию значимости развития кадрового резерва в компаниях. Рассмотрены основные проблемы развития кадрового резерва в российских организациях. Сделан вывод о путях предотвращения данных проблем.

Ключевые слова: кадровый резерв, человеческие ресурсы, знания, информация.

В экономике России на данный момент важным элементом является человеческий капитал. В современных условиях развития главная задача каждой организации — создание и развитие конкурентоспособного кадрового резерва. Ведь высокоэффективный персонал является ключевым стратегическим ресурсом. Однако на сегодняшний день на рынке существует сильная необходимость в профессионалах своего дела. Чтобы ее сократить и совсем избежать в дальнейшем, необходимо вкладываться в обучение и развитие сотрудников, кадровый резерв.

Так что же такое «Кадровый резерв организации»? Итак, кадровый резерв представляет собой определенную группу сотрудников, которые потенциально склонны к более непростой, а также к управленческой, деятельности; отвечают требованиям, которые предъявляются соответствующей должности; прошли необходимую целевую подготовку (обучение, развитие).

Знания являются важнейшим конкурентным преимуществом организации. Однако нельзя проводить их анализ без взаимосвязи со стратегией компании, а также без ее главных процессов. Менеджмент знаний включает представлен на рис. 1.



Рис. 1. Компоненты менеджмента знаний

Таким образом, необходимо изначально создать представление о том, какие знания существуют в организации, затем вычислить недостаточные знания и создать механизм их повышения, после чего необходимо увеличивать те или иные знания сотрудников и распространять их в рамках организации.

Знания и информация компании делятся на 2 типа: внутренние и внешние. То есть у каждой компании есть свои накопленные знания и опыт отдельного сотрудника и информация, которые так или иначе увеличивают стоимость ее продуктов (услуг).

Так, знания сотрудников можно разделить на явные и неявные. К первой группе относятся знания, которые сотрудник получил во время работы в компании, они со-

храняются в базах. Вторая группа включает в себя так называемые скрытые знания, которые принадлежат только «хозяину знаний». На сегодняшний день как раз-таки эти знания и являются актуальной темой. Это связано с тем, что, когда сотрудник уходит из компании, то забирает подобные знания с собой. Однако сейчас важно, чтобы полученный опыт и знания передавались остальным сотрудникам и применялись в работе, а также периодически обновлялись. Отсюда следует вывод, что стратегия управления знаниями взаимосвязана с созданием ключевых сотрудников, их обучением и развитием, а также, что немаловажно, с их сохранением в границах кадрового резерва.

Классификация кадрового резерва с расшифровкой каждого подхода представлена на рис. 2.



Рис. 2. Классификация кадрового резерва

Также, если говорить об информации, существует внешняя, попадающая в организацию из внешних информационных ресурсов. Ее могут получить от клиентов компании, партнеров или же поставщиков.

Необходимо понимать, что нужно грамотно распоряжаться имеющимися ресурсами компании. Ключевой производительной силой организации является человек, вооруженный знаниями и информацией. В данном случае объектом управления будут неосязаемые интеллектуальные активы. Иначе говоря, то, что люди знают внутри себя.

Таким образом, если руководство организации хочет достичь каких-либо результатов в своей деятельности, необходимо:

1. Оценивать знания и определять компетентность персонала;
2. Обеспечивать подготовку персонала;
3. Оценивать результативность предпринятых мер;
4. Поддерживать в рабочем состоянии записи об образовании, подготовке, навыках и опыте персонала [3].

Осуществление стратегических целей организации также достигается за счет создания системы по обучению персонала, развития работников и формирования кадрового резерва. Все это занимает одно из главных направлений функционирования компании. Однако не все российские предприятия это осознают. В этом как раз и кроется важная проблема развития кадрового резерва.

Рассмотрим проблемы развития кадрового резерва в российских компаниях по подробнее. На данный момент главы большинства предприятий просто игнорируют человеческие ресурсы и не осознают необходимость работы с ними. Поскольку плохо понимают, что для достижения стратегических целей компании нужно в первую очередь уделить внимание данной области. Отдел персонала организации в основном занимается документацией, а обучение работников ведет только для сегодняшних нужд организации, не смотря в будущее.

Российские предприятия испытывают разнообразные проблемы при работе с кадровым резервом. Выделим наиболее распространенные из них. Во-первых, большинство компаний смотрит на развитие кадрового резерва с опаской, поскольку многие ошибочно считают, что найдутся работники, которые могут затмить руководителей и в свою очередь сдвинуть их с их должности. Некоторые руководители из-за пробела в теоретических знаниях и опыте в управлении человеческими ресурсами наивно полагают, что могут потерять свой авторитет. Также они имеют мнение, что создание кадрового резерва является ненужной тратой времени и сил, которые отвлекают сотрудников от более главных задач.

Во-вторых, если в компании все-таки созданы кадровые резервы, то нередко в них входят сотрудники, которые преданы руководителю и являются его любимчиками, или же те, кто помогает ему, оказывая разнообразные услуги, не связанные с работой.

В-третьих, существует формальное создание кадрового резерва. Резерв, конечно, создается, для видимости, но никакой систематической работы с ним не ведется.

Если сравнивать российские компании с западными, то последние имеют очень положительный опыт в данном вопросе. Поскольку там продвижение сотрудников по карьерной лестнице — это часть всей стратегии кадровой политики. Однако, говоря о России, можно отметить, что ведущие отечественные компании все-таки стремятся формировать у себя кадровый резерв и эффективно с ним работать.

Чтобы работа с кадровым резервом была действенной, необходимо сказать о тех принципах, которые должны для этого присутствовать в компании. Во-первых, потреб-

ность в замещении должностей должна быть актуальной. Во-вторых, кандидат в кадровый резерв должен соответствовать предполагаемой должности и типу резерва. В-третьих, кандидат должен быть перспективным. Нужно исключать всевозможные привилегии.

В заключении стоит сказать, что в современных условиях развития человеческий капитал является главной составляющей любого предприятия. И именно высококвалифицированный персонал сможет сделать компанию конкурентоспособной. Именно развитие кадрового резерва в организации должно стоять на первом месте, и возможно тогда удастся приблизиться к успеху западных предприятий.

Литература:

1. Биктяков Касим Серачевич Управление персоналом // Вестник РЭА им. Г. В. Плеханова. 2017. № 4 (94). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/upravlenie-personalom-3>.
2. Виниченко, М. В. Кадровый резерв руководства // Контуры глобальных трансформаций: политика, экономика, право. 2014. № 5 (37). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/kadrovyy-rezerv-rukovodstva>.
3. Толстякова Марина Викторовна Управление знаниями: кадровый резерв организации. Проблемы развития кадрового резерва в России // КЭ. 2012. № 11. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/upravlenie-znaniyami-kadrovyy-rezerv-organizatsii-problemy-razvitiya-kadrovogo-rezerva-v-rossii>.

Технологические основы управления развитием самостоятельного хореографического народного творчества в учреждениях культуры

Шемякина Дарья Сергеевна, студент магистратуры
Московский государственный институт культуры (г. Москва)

Перед разработкой авторской программы развития самостоятельного хореографического народного творчества в учреждениях культуры Московской области на основе народного самостоятельного любительского коллектива «Хореографический ансамбль «Ритмы детства»» были изучены методологические подходы современных отечественных исследователей к технологиям управления самостоятельным хореографическим коллективом народного творчества в учреждениях культуры. Так, в исследовании Е. Савиной и А. Ю. Петровой, предлагается следующая технология создания творческого коллектива, состоящая из 4 блоков:

1. выявление интересов и потребностей потенциальных участников коллектива в определенном виде творчества или жанре искусства;
2. информационный или рекламный;
3. непосредственная работа с потенциальными участниками, прием документов;
4. первая встреча руководителя с участниками творческого коллектива, организационное собрание, предполагающее создание программы коллектива [1].

Учитывая вышесказанное, необходимо отметить исследование Н. Н. Ярошенко, указывающего на значимость воспитательного потенциалп современной индустрии досуга, а именно выполнения социально-культурных функций учреждениями культуры [2]. Следовательно, при разработке авторской программы развития самостоятельного хореографического народного творчества необходимо обращать особое внимание именно на воспитательный аспект и социально-культурную деятельность рассматриваемых коллективов.

В своем исследовании В. В. Чижиков указывает на значимость инноваций в управлении развитием самостоятельного хореографического народного творчества, в частности на:

1. повышение качества и доступности государственных и муниципальных услуг для населения, эффективности деятельности государственных и муниципальных учреждений культуры (изменение системы их создания, деятельности, правового статуса);
2. повышение качества содержания социокультурной деятельности, культурных программ и проектов, культурных услуг и продуктов;

3. расширение списка массовых, групповых и индивидуальных форм работы с людьми; использования принципиально новых видов дополнительных услуг и деятельности учреждений культуры, ориентированных на индивидуальную работу с посетителями;

4. повышение компетентности работников культуры, использования инновационных подходов [3].

В. М. Чижиков и В. В. Чижиков [4] отмечают значимость таких технологий управления культурных учреждений, как социокультурное программирование и планирование, выступающие интегральными элементами системы организации работы любого культурно-досугового учреждения. Так, по мнению исследователей, социокультурное программирование представляет собой процесс подготовки задач развития социокультурной системы, реализации ее программ и целей, упорядочения деятельности ее субъектов, сохранения культурной самобытности. Социально-культурная программа — это совокупность организационных, хозяйственных, экономических, социокультурных мероприятий с единым управлением, вертикальными и горизонтальными связями, согласованных по времени, ресурсам и исполнителям.

Согласно В. М. Чижикову и В. В. Чижикову, идеи программирования социокультурного развития в течение последних десятилетий получили широкое распространение на всей вертикали управленческой иерархии — от Министерства культуры до небольшого города и сельского района. Привлекательность программирования часто связывается с возможностью дополнительного, целевого финансирования из средств государственного бюджета. Заключение соответствующего договора на разработку программы, подкрепленное структурным планом будущей программы, сметой расходов на ее разработку и внедрение, перечнем организаций, учреждений, конкретных специалистов, включенных в коллектив разработчиков, является юридическим основанием для финансирования намеченных работ [4].

В теории и практике социокультурного программирования выработана и апробирована определенная последовательность реализации различных моделей управления в виде продвижения замысла из стадии целеполагания в этапы диагностики объекта, разработки собственно программы и ее внедрения.

Как отмечают В. М. Чижиков и В. В. Чижиков [4], замысел программы представляет собой научно обоснованную идею построения новой по структуре и содержанию или видоизменения существующей социокультурной модели, программируемых процессов, объектов и субъектов. Формирование замысла всегда обусловлено актуальностью и проблемностью ситуации; выявлением

внутренних противоречий социокультурной системы, ее историко-культурной обусловленности; нормируемыми и реальными прогнозами; проработкой исходных идей и последствий; переводом идеи в плоскость расчетов ресурсов и средств реализации.

В процессуальной природе замысла социокультурного программирования заложены идейно-побудительные мотивы необходимости, целесообразности и полезности программирования (кому и зачем и какая нужна программа); ситуационные прогнозы реализации (кто и как будет разрабатывать и реализовывать программу).

Не менее значимой выступает диагностика социокультурной системы, которая, по мнению исследователей, осуществляется специалистами по проблемам управления из числа работников управления культуры и отдела культуры, привлеченных консультантов и экспертов. Специалисты, консультанты, эксперты и заказчик, а также другие заинтересованные субъекты культурной деятельности работают над решением проблем и разработкой инновационных предложений в качестве деловых, творческих партнеров [4].

Следовательно, основываясь на подходе В. М. Чижикова и В. В. Чижикова, представляется целесообразным представить следующую структуру технологий управления развитием самостоятельного хореографического народного творчества в учреждениях культуры:

1. социокультурное программирование;
2. изучение финансовой стороны вопроса;
3. диагностика системы и экспертные оценки;
4. разработка цели программы;
5. разработка мотивации кадров;
6. планирование программы;
7. оценка реалистичности разработанных планов и целей [4].

Учитывая вышесказанное вполне очевидным представляется роль и значимость менеджера по развитию самостоятельного хореографического народного творчества в учреждениях культуры, в функции которого входит значительная часть работы по социокультурному программированию и планированию с выделением целевых ориентиров программы и специфики их реализации в практической деятельности подобных учреждений культуры того или иного региона или вида деятельности.

Изучение ряда других исследований в данной области позволяет разработать авторскую программу развития самостоятельного хореографического народного творчества в учреждениях культуры Московской области на основе народного самостоятельного любительского коллектива «Хореографический ансамбль «Ритмы детства».

Литература:

1. Савина, Е., Петрова А. Ю. Организационные технологии как инструмент управления деятельностью хореографического коллектива «Selentium» / Е. Савина, А. Ю. Петрова // Наука и перспективы. — 2016 [Интернет-ресурс]. Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/organizatsionnye-tehnologii-kak-instrument-upravleniya-deyatelnostyu-horeograficheskogo-kollektiva-selentium> (дата обращения 21.01.2020)

2. Ярошенко, Н. Н. Воспитательный потенциал современной индустрии досуга / Н. Н. Ярошенко // Вестник Челябинской государственной академии культуры и искусств. — 2015. — № 4 (44). — с. 28–35.
3. Чижиков, В. В. Современное учреждение культуры: механизмы управления / В. В. Чижиков // Вестник Московского государственного университета культуры и искусств. — 2016 [Интернет-ресурс]. Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/sovremennoe-uchrezhdenie-kultury-mehanizmu-upravleniya> (дата обращения 21.01.2020)
4. Чижиков, В. М., Чижиков В. В. Введение в социокультурный менеджмент. — Ярославль — 2009 [Интернет-ресурс]. Режим доступа: <http://bookbk.net/book/196-vvedenie-v-sociokulturnyj-menedzhment-chizhikov-v-m/18-3-sociokulturnoe-programmirovanie-v-upravlencheskix-texnologiyah.html> (дата обращение 20.01.2020)

Анализ финансового состояния предприятия как отправная точка для его улучшения

Ширяева Валерия Евгеньевна, студент магистратуры
Воронежский государственный университет

В настоящее время для успешной реализации стратегии развития любой организации необходимы постоянный мониторинг эффективности финансово-хозяйственной деятельности и внесение необходимых корректировок при отклонении показателей эффективности от заданных значений. Успешность управления во многом определяется качеством его информационной базы. В создании такой базы важнейшее место принадлежит бухгалтерскому учету и анализу финансово-хозяйственной деятельности, в частности, такому его направлению, как анализ финансового состояния организации.

Идея анализа финансового состояния предприятия получила развитие в работах В. И. Бариленко, Л. Т. Гиляровой, Д. А. Ендовицкого, О. В. Ефимовой, В. В. Ковалева, Н. П. Любушина, М. В. Мельник, Г. В. Савицкой, В. Т. Чая, А. Д. Шеремета и многих других ученых.

По мнению Шеремета А. Д. «...финансовые показатели в значительной мере содержатся в финансовой (бухгалтерской) отчетности предприятия, поэтому под финансовым анализом принято понимать «внешний» финансовый анализ по данным публичной финансовой отчетности, что сужает его рамки, так как не вся финансовая информация организации отражена в отчетности» [4, с. 3].

Анализ финансового состояния следует рассматривать как «... составную часть комплексного изучения социально-экономического развития предприятия, непреходящий элемент финансового менеджмента» [3, с. 232].

Савицкая Г. В. полагает, что «финансовое состояние отражает способность субъекта хозяйствования финансировать свою деятельность, постоянно поддерживать свою платежеспособность и инвестиционную привлекательность» [2, с. 287].

Любушин Н. П. под финансовым состоянием понимает способность организации финансировать свою деятельность. «Финансовое состояние характеризуется обеспеченностью финансовыми ресурсами, необходимыми

для нормального функционирования, целесообразным их размещением и эффективным использованием, финансовыми взаимоотношениями с другими юридическими и физическими лицами, платеже- и кредитоспособностью, финансовой устойчивостью» [1, с. 337].

Если руководство организации не предпринимает кардинальных мер по улучшению финансового состояния и финансовых результатов, устранению факторов убыточной деятельности, то это может в конечном итоге привести к уменьшению объема производства вместо расширенного воспроизводства, возможной ликвидации или банкротству предприятия.

При этом ретроспективная информация о финансовом состоянии хозяйствующего субъекта служит основой для устранения выявленных в прошлом недостатков и достижения в будущем положительных результатов.

Цель анализа финансового состояния состоит в выявлении всех резервов устойчивого и всестороннего развития анализируемого предприятия, обеспечения его конкурентоспособности на основе строгого соблюдения режима экономии и повышения эффективности использования всех ресурсов, так как неиспользованные возможности имеются практически у каждого предприятия вне зависимости от достигнутых им результатов.

Основными задачами анализа финансового состояния предприятия являются оценка и изучение:

- структуры и динамики статей бухгалтерского баланса;
- ликвидности и платежеспособности;
- финансовой устойчивости;
- рентабельности деятельности.

Следует отметить, что все эти показатели связаны между собой и лишь в комплексе отражают реальную картину финансового состояния предприятия. Например, если предприятие обладает хорошей финансовой устойчивостью, то оно способно профинансировать свою дея-

тельность за счет собственных средств, что обеспечивает ему высокую платежеспособность в течение длительного времени. В то же время крепкая платежная дисциплина — это залог приобретения необходимых материальных ресурсов, льготного заимствования средств и т. п. Таким образом, необходим всесторонний анализ всех взаимосвязанных показателей финансового состояния предприятия.

Проведем анализ финансового состояния ООО «БО-РАВТО К» и проиллюстрируем графически динамику основных показателей. Как видно из рисунка 1, для предприятия характерна значительная доля оборотных активов в структуре имущества (96 %), что означает его мобильность и возможность использовать краткосрочные источники финансирования деятельности. Соответственно доля внеоборотных активов является незначительной (4 %).



Рис. 1. Структура активов

Структура обязательств предприятия приведена на рисунке 2. Предприятие широко привлекает к финансированию своей деятельности краткосрочные заемные источники. В общей структуре обязательств их доля со-

ставляла 52 % и за весь анализируемый период доля уменьшилась на 24 %. Долгосрочные заемные источники финансирования используются незначительно (доля около 20 %).

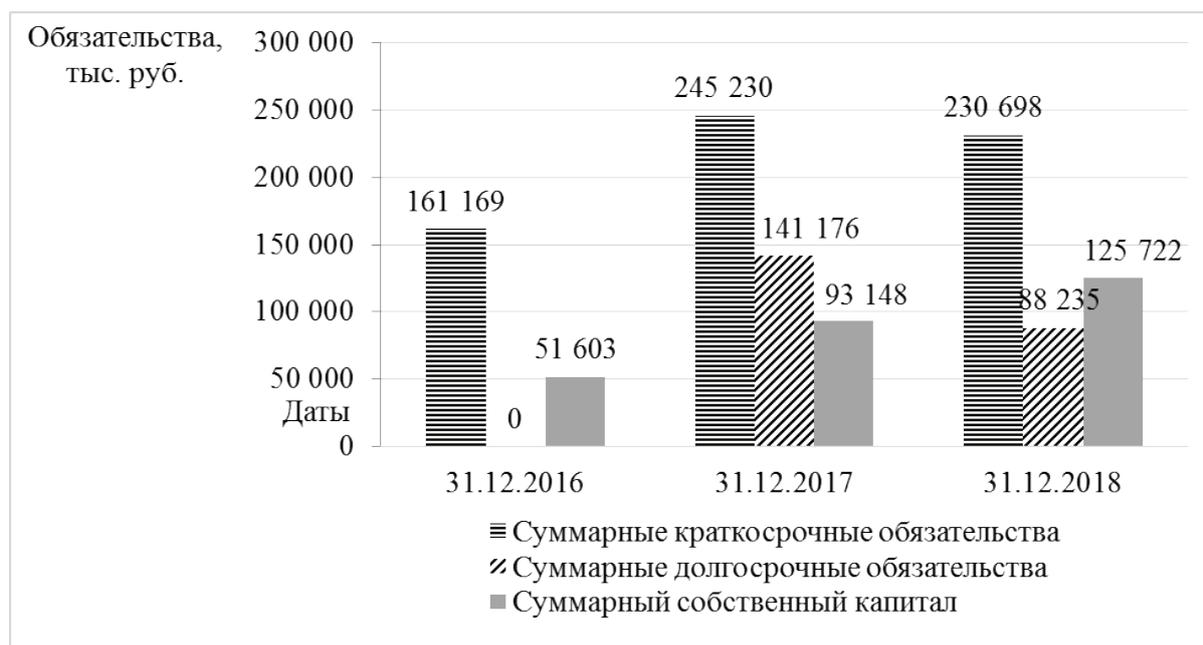


Рис. 2. Структура обязательств

Динамика показателей ликвидности приведена на рисунке 3. Оборотный капитал предприятия достаточен и не создает явных рисков ликвидности.

На рисунке 4 приведены показатели финансовой устойчивости. Собственный капитал предприятия в 2,5 раза меньше, чем заемный, однако за весь анализируемый период соотношение собственного и заемного капитала выросло с 0,32 до 0,39, то есть темпы роста собственного капитала выше по сравнению с темпами роста заемного капитала, что является положительной тенденцией. Однако значение коэффициента финансовой зависимости (концентрации заемного капитала) существенно превышает допустимое максимальное значение, следовательно, степень финансовой зависимости организации высока на протяжении всего исследуемого периода.

Рисунок 5 иллюстрирует, что рентабельность как собственного, так и всего капитал в отчетном 2018 г. существенно снизилась, то есть деятельность стала менее эффективной.

Необходимо разработать управленческие мероприятия, направленные на то, чтобы переломить тенденцию снижения чистой прибыли предприятия и повысить его финансовую устойчивость.

Таким образом, анализ финансового состояния предприятия является инструментом для выявления проблем и «болевых точек» финансово-хозяйственной деятельности, для выбора наиболее рациональных направлений инвестирования капитала с целью улучшения итоговых финансовых показателей.

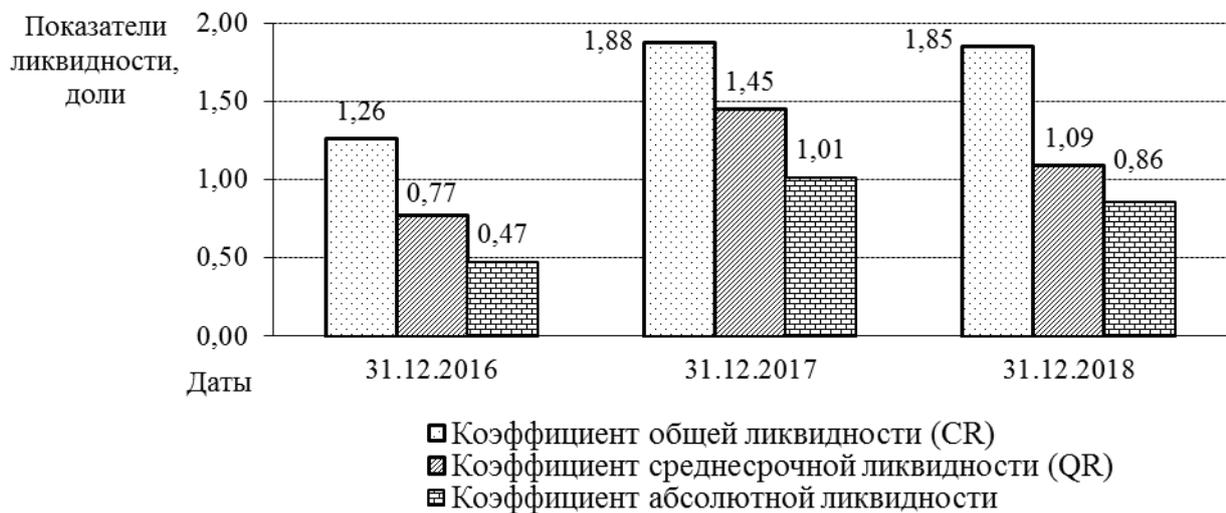


Рис. 3. Динамика показателей ликвидности предприятия

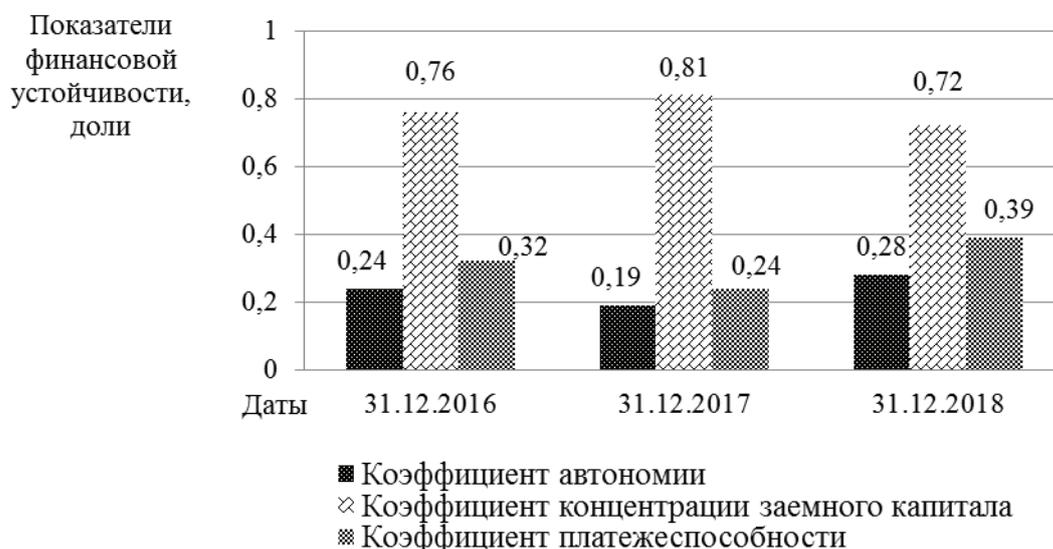


Рис. 4. Показатели финансовой устойчивости предприятия

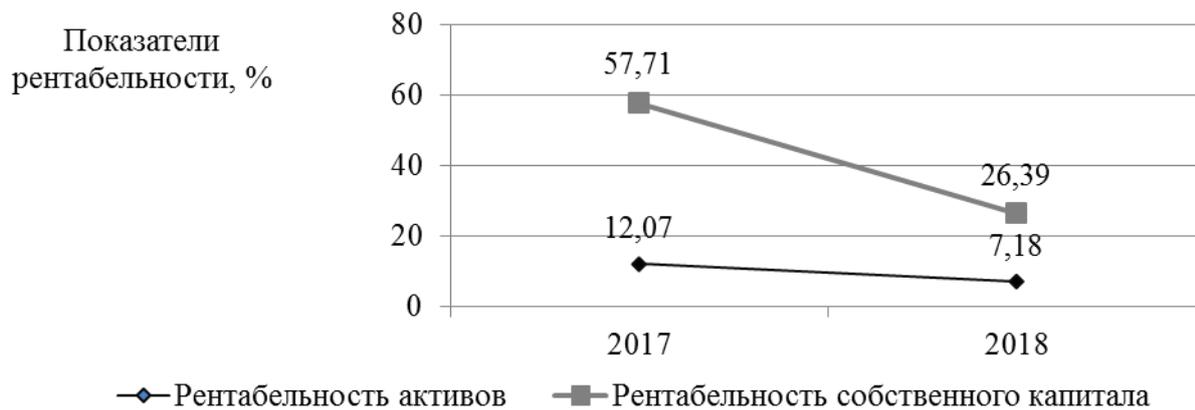


Рис. 5. Показатели рентабельности капитала

Литература:

1. Любушин, Н. П. Экономический анализ: учебник / Н. П. Любушин, — 2-е изд. — Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2015, — 441 с.
2. Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности: учебник / Г. В. Савицкая. — Минск, РИПО, 2019. — 373 с.
3. Фридман, А. М. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: учебник / А. М. Фридман. — Москва: РИОР: ИНФРА-М, 2019. — 264 с.
4. Шеремет, А. Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций: практич. пособие / А. Д. Шеремет, Е. В. Негашев. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2019. — 208 с.

МАРКЕТИНГ, РЕКЛАМА И PR

Организация деятельности отдела рекламы

Макушева Ольга Николаевна, кандидат экономических наук, доцент;

Евтушенко Полина Максимовна, студент

Московский государственный институт культуры

На сегодняшний день можно осуществлять какую-либо деятельность, включая коммерческую, без рекламы в любой из форм. СМИ всегда были «зеркалом» общества, а также выступали в виде инструмента общения с ним. Не всегда СМИ в ходе проведения рекламной кампании способны оказывать максимальное влияние на целевую группу. Тот факт, что слухи о компании, достигнут адресата, является неоспоримым. СМИ предлагают широкое разнообразие, а также постоянное обновление контактов, которые устанавливаются между общественностью и организацией. Так, имидж организации в СМИ выступает в виде имиджа в глазах общества.

Отдел рекламы в данном случае выступает в качестве структурного подразделения организации, миссией которой становится организация маркетинговых коммуникационных мероприятий, наряду с реализацией определенной стратегии маркетинга.

Отдел рекламы — это структурное подразделение компании, которое выполняет рекламные функции, распределенные среди его сотрудников [2, с. 23]. Рекламные службы осуществляют планирование и подготовку рекламы, составляют бюджет, создают рекламные тексты, разрабатывают эскизы и т. д. Эти функции возлагаются на отдельных работников или группы специалистов. На этапе планирования рекламы маркетологи проводят маркетинговые исследования, аналитики оценивают полученную информацию, и менеджеры по рекламе составляют проект кампании и после проведения мероприятий оценивают их эффективность [4, с. 54].

Организационная структура — это совокупность органов управления структурных подразделений организации и взаимосвязей между ними.

Система менеджмента рекламной деятельности должна отвечать требованиям гибкости, высокой скорости принятия решений, а также возможности перестройки и адаптации. Обусловлено это необходимостью иногда выделять специальные рабочие группы под выполнение определенных задач, по решению которых такие группы должны достаточно быстро перестраиваться в исходное положение

системы. Возможность таких перестроек создает большое преимущество в аспекте гибкости и адаптивности, так как в жестких структурах организации любые изменения требует длительных согласований, преодоления саботажа сотрудников, а зачастую и денежных затрат. Чтобы обеспечить отделы рекламы гибкостью и адаптивностью, необходимо четкое распределение ответственности и функциональных обязанностей подразделов и определенных сотрудников. Однако здесь важно не переборщить, так как излишняя детализация будет мешать творческому процессу и существенно увеличит сроки принятия решений [1, с. 65].

Можно выделить три основных параметра в основных функциях отдела маркетинга и рекламы:

1. План работы и функционал отдела маркетинга. В процессе составления плана работы данного подразделения принимается во внимание стратегия развития всего предприятия. Например, маркетологи определили, что фирма должна уделить максимум внимания региональному представительству своего товара. Намечаются сроки и определяются размеры финансовых вложений, после чего основная задача дробится на мелкие составляющие, которые постепенно начинают воплощаться в реальность.

2. Рыночные исследования. Функции маркетингового отдела обязательно касаются и исследований рынка. Одновременно исследование должно вестись и в сфере работы конкурентов, и изучении информации об основных партнерах и заказчиках.

3. Определение стоимости товара. Отдел маркетинга и рекламы, функции которого и так весьма обширны, должен принимать участие в определении окончательной цены продукта. Специалист по экономике предложит цену, основанную на себестоимости производства, тогда как маркетолог учтет сразу несколько факторов: среднюю цену на рынке, стоимость конкурентного товара, а также стратегию развития предприятия.

При ответе на вопрос, за что отвечает отдел маркетинга, можно перечислить обширный список различных задач. Если количество постоянных клиентов растет, повыша-

ются продажи и доход организации, можно уверенно утверждать — специалисты работают в верном направлении.

Маркетинг автоцентра «АВИЛОН АГ» — это комплексная система организации производства и сбыта продукции, ориентированная на удовлетворение потребностей конкретных потребителей и получение прибыли на основе исследования и прогнозирования рынка, изучения внутренней и внешней среды предприятия, разработки стратегии и тактики поведения на рынке с помощью маркетинговых программ [3, с. 29]. В этих программах заложены мероприятия по улучшению товаров и их ассортимента, изучению потребителей, конкурентов и конкурентной среды, по обеспечению ценовой политики, формированию спроса и стимулированию сбыта, рекламе, оптимизации каналов товародвижения и организации сбыта, расширения ассортимента предоставляемых сервисных услуг, повышению лояльности к бренду.

Маркетинговая деятельность как важная предпринимательская деятельность должна обеспечивать конкурентоспособное положение организации на рынке с учетом состояния внешней и внутренней среды. Маркетинговая деятельность предполагает в этой связи проведение исследований и создание программы действий, которые способствуют возрастанию эффективности деятельности компании и повышению уровня удовлетворения потребностей конечных покупателей или клиентов [3, с. 30].

Системы маркетингового контроля направлены на то, чтобы обеспечить уверенность в том, что деятельность

предприятия является эффективной. Контроль маркетинга выступает в качестве процесса количественного определения и анализа полученных от реализации маркетинговых планов и стратегий результатов, а также в виде осуществления корректирующих действий, направленных на достижение поставленных целей [1, с. 34].

На данный момент большей долей компаний практикуется несколько типов маркетингового контроля: за выполнением годовых планов, контроль прибыльности и стратегический контроль.

В последние годы акцент при проведении event-мероприятий в НПАО «АВИЛОН АГ» по форме подачи и содержанию существенно изменился — от стремления удивлять и даже иногда эпатировать аудиторию из приглашенных участников до сугубо практических задач — продвижения бренда компании, повышение ее узнаваемости, конкретных товаров и услуг. Опыт компании показывает, что event-мероприятия могут быть чрезвычайно эффективны для установления новых деловых контактов и стимулирования продаж. Выявлено, что эффективность event-мероприятий в компании достаточно высокая. Однако, активная конкурентная среда обуславливает необходимость использования новых, еще более прогрессивных методов событийного маркетинга. При анализе эффективности имеет смысл также затронуть и факторы макросреды, которые могут оказать влияние на степень эффективности предпринятых мер.

Литература:

1. Армстронг, Г. Основы маркетинга. — М.: Вильямс И. Д., 2019.
2. Ворошилов, В. В. Современная пресс-служба / В. В. Ворошилов. — М.: КноРус, 2015.
3. Гончаров, М. А. Основы маркетинга и консалтинга в сфере образования / М. А. Гончаров. — М.: КноРус, 2015.
4. Горчакова, В. Г. Имиджелогия. Теория и практика / В. Г. Горчакова. — М.: Юнити-Дана, 2015.
5. Положение об отделе рекламы — [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://trudova-ohrana.ru/primery-dokumentov/primery-polozhenij-po-predpriyatiju-/1772-polozhenie-ob-otdele-reklamy.html>
6. Структура и отделы рекламы в различных организациях — Режим доступа: https://studme.org/1061120711486/marketing/struktura_otdely_reklamy_razlichnyh_organizatsiyah

Этапы планирования рекламной деятельности внутри компании

Макушева Ольга Николаевна, кандидат экономических наук, доцент;

Шепелева Юлия Анатольевна, студент

Московский государственный институт культуры

Рекламная деятельность — это сложный и трудоемкий процесс, который нуждается в детальном изучении целевой аудитории.

При разработке плана, стратегии и концепции рекламной деятельности необходимо четкое понимание, соответствуют ли они поставленным целям и задачам.

Выбираются конкретные инструменты воздействия на аудиторию — способы, формы и каналы донесения информации.

Между тем в научной литературе нередко можно встретить подмену понятия «планирование рекламной деятельности» понятием «планирование рекламной кампании».

На наш взгляд, рекламная деятельность и рекламная кампания — это разные процессы по своему характеру, масштабу и хронологии, прежде всего потому, что рекламная кампания — это часть рекламной деятельности, ее важнейший инструмент.

Ананьева Н. В. в своей работе провела очень четкое разделение этих понятий. По ее мнению, планирование рекламной деятельности — это этап управленческого процесса, на котором осуществляется постановка целей и задач, определение путей и средств их реализации [1].

Планирование рекламной кампании — это процесс составления плана взаимосвязанных рекламных мероприятий на конкретный период [4].

При этом главной задачей планирования Ананьева Н. В. считает определение того, как будет доноситься рекламное послание до потребителя (в какой форме, с помощью каких средств и в рамках какого бюджета) [1].

Как и в описанных выше случаях выявленного исследователями многообразия функций рекламы, наименование и количество этапов планирования рекламной деятельности также укладывается в эту тенденцию.

Обобщая работы Ананьевой Н. В., Васильева А. Г., Година А. М., Щепиловой Г. Г. и других авторов по этому вопросу, определим следующие этапы планирования рекламной деятельности [1, 2, 3, 5].

Этап 1 (исследовательский). На этом этапе проводится оценка ситуации. Оценивается рынок, на котором функционирует организация, его участники — партнеры, конкуренты, потребители.

Оцениваются реализуемые компанией товар или услуга, оценивается и сама компания — ее место на рынке, ее возможности, сильные и слабые стороны, угрозы, имидж и т. д.

На этом этапе важно правильно собрать и обработать информацию. Выбор нужного источника сбора информации освобождает исследователей от лишних усилий. Возможно использовать метод опроса и анкетирования по сегментам потребителей, персонала и экспертов.

Также можно воспользоваться и другими методами сбора информации. Исследование осуществляется по плану, который при необходимости можно корректировать. Собранные данные анализируются, и на их основе формируется информация о ситуации на рынке и о месте в нем самой организации.

Этап 2 (стратегический). На этом этапе происходит постановка целей и задач и разработка плана по направлениям рекламной деятельности. Важно постоянно повышать эффективность этой деятельности.

Для этого необходимо составить план ее развития. Необходимо разработать стратегию развития, включающую в себя цели, задачи, миссию, конкурентные преимущества, сегменты рынка, корпоративную культуру и другие компоненты.

При этом важно не упустить тот факт, что рекламная стратегия должна быть полностью подчинена маркетин-

говой стратегии, в противном случае говорить об эффективности рекламной деятельности не приходится.

При разработке рекламной стратегии важно направить ее на конкретную целевую аудиторию.

При этом необходимо разработать пошаговый план мероприятий. Для этого нужно определиться, какое место на рынке хочет занять организация. Необходимо продвигать имидж и укрепляться на рынке.

На этом этапе важно уделить внимание

— выявлению преимуществ компании, т. е. тому, что будет отличать ее от конкурентов в лучшую сторону. Это может быть уровень сервиса, эксклюзивная продукция (услуги) или их качество, новые технологии производства и т. д.;

— развитию внутреннего имиджа организации, который включает мероприятия по формированию корпоративной культуры, аспекты управления организацией, кадровую политику, создание благоприятного психологического климата в коллективе, мотивационную политику и другие компоненты;

— совершенствованию внешнего имиджа [3].

Возможно, разработать мероприятия, учитывая осязаемые элементы, среди которых можно выделить: фирменную символику; интерьер; название компании; логотип и другие компоненты.

Также важно разработать мероприятия по рекламной деятельности организации. Необходимо формировать благоприятный эффективный имидж компании в глазах контактных целевых групп.

Важно уделять внимание PR-деятельности. Спонсорство и общественно полезная деятельность с освещением в СМИ поможет организации формировать эффективный имидж.

Этап 3 (тактический). На этом этапе осуществляется непосредственная реализация принятого плана. В этот период важно придерживаться разработанного плана, при этом успех на этом этапе зависит от правильности выбранной стратегии.

Реализовывать план должна квалифицированная команда, имеющая соответствующие знания, умения и навыки. Этот этап самый протяженный по времени.

Этап 4 (оценочный). На этом этапе подводятся итоги реализации стратегического плана и дается оценка уровню достигнутых целей [1, 5].

После того как план был реализован, необходимо оценить полученные результаты с помощью специальных инструментов и методов.

Можно использовать существующие методы и инструменты или разработать свои. По результатам вынесенной оценки компания должна понять, добилась ли она запланированных результатов или нет. Если выясняется, что полученный результат не соответствует запланированному, необходимо выявить причины, устранить допущенные ошибки и вновь приступить к осуществлению планирования рекламной деятельности и реализации плана.

Литература:

1. Ананьева, Н. В. Рекламная деятельность / Н. В. Ананьева, Ю. Ю. Сулова. — Красноярск: СФУ, 2017. — 198 с.
2. Васильев, Г. А. Основы рекламы / Г. А. Васильев, В. А. Поляков. — Москва: Юнити-Дана, 2015. — 718 с.
3. Годин, А. М. Маркетинг / А. М. Годин. — 12-е изд. — Москва: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2016. — 656 с.
4. Макушева, О. Н., Калиш М. И. Планирование рекламной деятельности // Молодой ученый. — 2019. — № 21. — с. 295–297.
5. Щепилова, Г. Г. Основы рекламы: учебник для бакалавров / Г. Г. Щепилова, К. В. Щепилов. — Москва; Берлин: Директ-Медиа, 2019. — 473 с.

РЕГИОНОВЕДЕНИЕ

Роль молодежных общественных организаций в управлении регионом

Шмуленкова Анна Сергеевна, студент магистратуры
Омский государственный педагогический университет

Тема исследования проблем молодёжи важна в связи с активизацией использования технологий рекрутирования молодёжи в общественные организации, что усиливает конкурентную борьбу различных региональных сил за влияние на молодое поколение граждан как потенциально активных граждан-сторонников или противников тех или иных партий. В статье автор раскрывает понятие «Молодёжные общественные организации», связи между молодёжью и управлением региона.

Ключевые слова: молодёжь, общественная организация, региональное управление.

Молодежь как особая возрастная категория и социальная группа является объектом изучения комплекса гуманитарных наук — политологии, социологии, политической философии, политической психологии, культурологии, конфликтологии и др. Необходимость исследования молодежи обусловлена формированием актуальной стратегии и тактики молодежных общественных организаций, которые способны принести лепту в повышение результативности деятельности многих институтов, органов власти и управления, содействовать динамичному развитию государства и общества. Молодежные общественные организации одни из важнейших факторов модернизации региона, поэтому актуальна разработка инструментов измерения параметров системного изменения общества под влиянием, с участием формирующихся, развивающихся молодежных организаций.

Молодёжная общественная организация — это негосударственное добровольное объединение граждан в возрасте от 14 до 30 лет, созданное на основе совместных интересов и целей.

Членами общественной организации в соответствии с ее уставом могут быть физические лица и юридические лица — общественные объединения, если иное не установлено настоящим Федеральным законом и законами об отдельных видах общественных объединений.

Высшим руководящим органом общественной организации является съезд (конференция) или общее собрание. Постоянно действующим руководящим органом общественной организации является выборный коллегиальный орган, подотчетный съезду (конференции) или общему собранию.

В случае государственной регистрации общественной организации ее постоянно действующий руководящий

орган осуществляет права юридического лица от имени общественной организации и исполняет ее обязанности в соответствии с уставом. [6]

Молодёжные общественные объединения являются свободными коллективными образованиями, осуществляющими взаимодействие гражданского общества и государства. [5, с. 262]

Основным правовым актом, непосредственно регулирующим деятельность в сфере взаимодействия органов государственной власти и молодежных и детских общественных объединений, является Федеральный закон «О государственной поддержке молодежных и детских общественных объединений».

Закон определяет гарантии, общие принципы, содержание и меры государственной поддержки молодежных и детских общественных объединений РФ на федеральном уровне в объеме целевого финансирования из средств федерального бюджета и внебюджетных фондов РФ, выделяемых на эти цели. [7]

Почти все молодёжные организации подразделяют на созданные по инициативе определенных лиц. Это дети, взрослые, а также общественные структуры.

Молодежные организации призваны направлять энергию и энтузиазм юношества и молодежи. Многие из них помогают развивать способности и навыки молодых людей в различных отраслях от спорта до гражданской активности. Молодёжные организаций бывают политическими (молодёжные крылья партий), военно-патриотическими, религиозными и неправительственными. В устоявшемся словоупотреблении понятия «молодёжная организация» по умолчанию имеется в виду общественная организация. От коммерческой корпорации отличается, прежде всего, не прибыльностью, а также рядом других

специфических юридических черт (подробности не для нашего словаря, а для юридического). Чаще всего молодежные организации зарегистрированы и имеют статус юридического лица. Нелегальные молодежные организации — чрезвычайная редкость. Не путать с неформальными сообществами, молодежными движениями, течениями и т. п., которые не являются организациями.

Если главным критерием в классификации считать ценностную ориентацию их членов, характер деятельности в объединениях, их организацию, то можно выделить 5 основных типов, культурно-досуговые: альтернативного образа жизни: асоциальной направленности; социальных инициатив; общественно-политические движения. Известна классификация неформальных молодежных объединений по масштабам деятельности, по интересам, организации жизнедеятельности, группы социальной направленности, социально-политические группы.

В соответствии с Федеральным законом «О государственной поддержке молодежных и детских общественных объединений» [7] и приказом Минобрнауки России от 11.02.2004 г. № 585 в 2004 году был утвержден Федеральный реестр молодежных и детских общественных объединений, пользующихся государственной поддержкой, в который были включены 58 общественных организаций, из них: 13 детских, 4 молодежных 28 общероссийских, 28 межрегиональных, 2 международных.

Молодежные общественные организации можно разделить на 4 группы:

1. Аполитичные. В данной организации человек выступает равнодушно, даже безразлично по отношению к политике. В такую группу могут входить спортивные, творческие объединения, кружки по интересам.

2. Идеологические. Эти молодежные организации не упоминают о каком-либо отношении к политике. К таким организациям относят поисковые, гражданско-политические объединения.

3. Политические. Такие организации создаются при разных политических объединениях. Они действуют строго в определённых идеологических рамках. В таких молодежных объединениях сильно заинтересованы конкретные партии. Это позволяет им воспитывать для себя сторонников, будущих членов партии.

4. Политико-просветительские. Данные объединения созданы для подготовки представителей политической элиты страны. В данное объединение может относиться работа добровольными помощниками депутатов.

По степени автономности можно выделить:

1) объединения, созданные по инициативе детей и молодежи и преимущественно ими управляемые;

2) созданные, по инициативе взрослых и действующие с их участием;

3) объединения, созданные по инициативе государства либо общественных структур, которые участвуют в руководстве объединением.

По отношению к общественным ценностям выделяются:

1) асоциальные;

2) просоциальные.

По наличию формальной регистрации есть:

1) неформальные объединения;

2) незарегистрированные, но действующие на базе или под покровительством официальных структур (школьные объединения и т. п.);

3) имеющие официальную регистрацию.

По приоритетным целям общественные объединения можно разделить на:

1) предлагающие детям и молодежи определенную систему ценностей (пионеры, скауты и т. д.);

2) занимающиеся преимущественно развитием личности;

3) организующие отношения детей и молодежи с обществом, в частности, защищающие их права (движение Соколов — Социалистический образовательный интернационал);

4) предоставляющие своим членам услуги (клубы совместного досуга и т. п.).

По характеру социализации выделяются:

1) ориентированные преимущественно на коллективную деятельность и развитие личности в коллективе (пионерская организация и т. п.);

2) социально-индивидуальной направленности (скауты и т. п.);

3) ориентированные на создание условий для индивидуального развития личности (творческие союзы).

По содержанию деятельности выделяются:

1) объединения, занимающиеся социальным творчеством, конструированием среды для освоения навыков социального взаимодействия;

2) связанные с профессиональной подготовкой

— («Школы предпринимателей», «Лиги юных журналистов» и т. д.); — общественные структуры, формирующие определенное отношение к своей стране и государству (клубы юнармейцев, друзей милиции и пограничников и т. п.);

— культурологического характера (национальные традиции, историческая реконструкция, творческие);

— ориентированные на здоровый образ жизни (спортивные, туристские).

По идеологическому признаку существующие молодежные и детские общественные объединения можно разделить на:

1) политические;

2) околополитические (официально не провозглашающие политических целей, но преследующие их); — религиозные; — светские неполитические, но обладающие своей системой ценностей;

3) условно внеидеологические.

По разнообразию видов и направлений деятельности:

1) профильные,

2) многопрофильные.

Ряд исследователей молодежного движения классифицируют объединения зависимости от путей включения

молодежи в широкий спектр общественных отношений и удовлетворения их интересов.

1) Объединения, имеющие своей главной задачей удовлетворение интересов и потребностей подростков, передачу им знаний, умений и навыков и через это — включение их в социальную практику. Именно это отличает такие общественные объединения от творческих объединений — кружков, секций. К объединениям этой группы можно отнести: клубы общения; «школы»; объединения, первоначально образовательные, но впоследствии переросшие в коллективы, действующие на пользу окружающим, сохранившие при этом и свое первоначальное предназначение; творческие коллективы, обретшие самостоятельные черты и активно передающие свои умения другим людям.

2) Общественные объединения, предлагающие подросткам различные виды деятельности и через нее и с ее помощью включающие ребят в социальную практику. Это военно-патриотические и военно-спортивные, туристические и краеведческие, юнкорские, милосердные, экономические, педагогические, миротворческие детские объединения. [2]

3) Объединения, предлагающие подросткам систему ценностей, на основе которой строится деятельность и которая является основой для формирования определенных отношений между детьми и между детьми и взрослыми в процессе деятельности и общения. Объединениями этой группы можно считать: религиозные, национальные детские организации, скаутские, пионерские организации, коммунарские группы — осколки ранее существовавшего коммунарского движения, остающиеся и по сей день наиболее многочисленными из всех перечисленных.

Официальное понятие «общественного объединения» сформулировано в ст. 5 Федерального закона РФ «Об общественных объединениях» от 19 мая 1995 г., [7] согласно которому «под общественным объединением понимается добровольное, самоуправляемое, некоммерческое формирование, созданное по инициативе граждан, объединившихся на основе общности интересов для реализации общих целей, указанных в уставе общественного объединения».

По своей правовой природе общественные объединения являются свободными коллективными образованиями, осуществляющими взаимодействие гражданского общества и государства, а также воплощающих международно-признанный правовой институт о свободе ассоциации как составной части неотъемлемых прав человека.

Основы деятельности молодежных и детских общественных объединений определены Конституцией РФ (Ст.13 ч.4, Ст.13 ч.5, Ст.19 ч.2, Ст.30); Гражданским кодексом РФ (Часть первая, Ст.117); Федеральным законом «О некоммерческих организациях», Гл.2, Ст. 6; Федеральным законом «Об общественных объединениях»; Федеральным законом «Об образовании» [3, Ст.32]

Основным правовым актом, непосредственно регулирующим деятельность в сфере взаимодействия органов

государственной власти и молодежных и детских общественных объединений, является Федеральный закон «О государственной поддержке молодежных и детских общественных объединений». Закон определяет гарантии, общие принципы, содержание и меры государственной поддержки молодежных и детских общественных объединений РФ на федеральном уровне в объеме целевого финансирования из средств федерального бюджета и внебюджетных фондов РФ, выделяемых на эти цели. [1]

Таким образом, можно сделать вывод о том, что современные молодежные общественные организации направлены на активное вовлечение молодого поколения, как в социальные, так и в политические процессы. Следовательно, государство оказывает влияние на политическую социализацию молодежи. Наиболее распространенной организационно-правовой формой молодежных общественных объединений является общественная организация.

В заключении, рассмотрев и проанализировав материал, касающийся управления молодежных общественных организаций регионами в России, а проблема занимает важное место в сфере государственного управления, можно сделать определенные выводы.

Региональная политика является основной частью общей политики государства, направленной на эффективное использование территориальных факторов жизнедеятельности и хозяйствования для достижения стратегических целей и задач устойчивого социально-экономического развития страны. Было бы сложно управлять такой огромной страной без введения региональной политики, так как — что для одного российского региона хорошо, то может быть неприемлемо для другого.

Регион это определенная часть территории, которой присущи совокупности природных, социально-экономических, национально-культурных и прочих условий.

В научных исследованиях регионами называют разнообразные территории, которым присущи некоторые общие черты: группы стран, территории страны, которые объединяют несколько экономических районов, экономические районы, области, края, республики и их группы.

Надо отметить тот факт, что нужно прописать профессиональный стандарт обучения для повышения престижа этой специальности, чтобы люди хотели работать на таких позициях. В малых населенных пунктах вопрос привлечения кадров не урегулирован, потому жилье, инфраструктура и зарплата не такие, как в столице. В крупных городах есть возможности заинтересовать молодежь, везде активно строятся молодежные центры, куда любой может прийти со своей идеей или проектом, а муниципалитеты в этом плане ущемлены. Позиция должна состоять в том, что общественные организации тоже могут выступать инфраструктурой для негосударственных молодежных общественных организаций. Поэтому важно усиливать отраслевые объединения и работать в унисон с органами по делам молодежи.

Литература:

1. Государственная молодежная политика в законодательстве Российской Федерации: Сборник документов. Под общей редакцией В. А. Лукова. М.: Социум, 2000.
2. Кесельман, Л., Мацкевич М. Социальные координаты отечественного наркотизма // Мониторинг общественного мнения. Экономические и социальные перемены. М., 2009. № 6.
3. Конституция Российской Федерации (с гимном России). М.: Проспект, 2011. — 32 с.
4. Молодежь и политика. Библиотека либерального чтения. М., 2015. № 17. с. 203.
5. Омельченко, Е. Молодежные культуры и субкультуры / Ин-т социологии РАН, Ульян. гос. ун-т. Н.-И. центр «Регион». — М.: Ин-т социологии РАН, 2000. — 262 с.
6. Федеральный закон от 19.05.1995 N 82-ФЗ (ред. от 02.12.2019) «Об общественных объединениях».
7. Федеральный закон от 28 июня 1995 г. N 98-ФЗ «О государственной поддержке молодежных и детских общественных объединений».

Молодой ученый

Международный научный журнал
№ 5 (295) / 2020

Выпускающий редактор Г. А. Кайнова
Ответственные редакторы Е. И. Осянина, О. А. Шульга
Художник Е. А. Шишков
Подготовка оригинал-макета П. Я. Бурьянов, М. В. Голубцов, О. В. Майер

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.

Журнал размещается и индексируется на портале eLIBRARY.RU, на момент выхода номера в свет журнал не входит в РИНЦ.

Свидетельство о регистрации СМИ ПИ №ФС77-38059 от 11 ноября 2009 г. выдано Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор)

ISSN-L 2072-0297

ISSN 2077-8295 (Online)

Учредитель и издатель: ООО «Издательство Молодой ученый»

Номер подписан в печать 12.02.2020. Дата выхода в свет: 19.02.2020.

Формат 60×90/8. Тираж 500 экз. Цена свободная.

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; <https://moluch.ru/>

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