

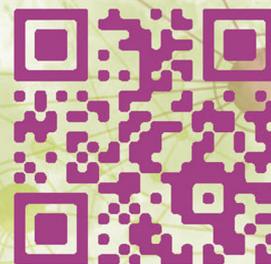


СОЦИАЛЬНО-ГУМАНИТАРНЫЕ НАУКИ И ГЛОБАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОСТИ

в четырех частях

СБОРНИК НАУЧНЫХ ТРУДОВ

**ПО МАТЕРИАЛАМ МЕЖДУНАРОДНОЙ
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ
Г. БЕЛГОРОД, 31 МАЯ 2018 Г.**



ЧАСТЬ 2

АГЕНТСТВО ПЕРСПЕКТИВНЫХ НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ
(АПНИ)

СОЦИАЛЬНО-ГУМАНИТАРНЫЕ НАУКИ И ГЛОБАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОСТИ

Сборник научных трудов

по материалам
Международной научно-практической конференции
г. Белгород, 31 мая 2018 г.

В четырех частях
Часть II

Белгород
2018

УДК 001
ББК 72
С 69

Электронная версия сборника находится в свободном доступе на сайте:
www.issledo.ru

Редакционная коллегия

Духно Н.А., д.ю.н., проф. (Москва); *Васильев Ф.П.*, д.ю.н., доц., чл. Российской академии юридических наук (Москва); *Винаров А.Ю.*, д.т.н., проф. (Москва); *Датий А.В.*, д.м.н. (Москва); *Кондрашихин А.Б.*, д.э.н., к.т.н., проф. (Севастополь); *Котович Т.В.*, д-р искусствоведения, проф. (Витебск); *Креймер В.Д.*, д.м.н., академик РАЕ (Москва); *Кумехов К.К.*, д.э.н., проф. (Москва); *Радина О.И.*, д.э.н., проф., Почетный работник ВПО РФ, Заслуженный деятель науки и образования РФ (Шахты); *Тихомирова Е.И.*, д.п.н., проф., академик МААН, академик РАЕ, Почётный работник ВПО РФ (Самара); *Алиев З.Г.*, к.с.-х.н., с.н.с., доц. (Баку); *Стариков Н.В.*, к.с.н. (Белгород); *Таджибоев Ш.Г.*, к.филол.н., доц. (Худжанд); *Ткачев А.А.*, к.с.н. (Белгород); *Шановал Ж.А.*, к.с.н. (Белгород)

С 69 **Социально-гуманитарные науки и глобальные проблемы современности** : сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции 31 мая 2018 г.: в 4-х ч. / Под общ. ред. Е. П. Ткачевой. – Белгород : ООО Агентство перспективных научных исследований (АПНИ), 2018. – Часть II. – 168 с.

ISBN 978-5-6041146-8-1
ISBN 978-5-6041292-0-3 (Часть II)

В настоящий сборник включены статьи и краткие сообщения по материалам докладов международной научно-практической конференции «Социально-гуманитарные науки и глобальные проблемы современности», состоявшейся 31 мая 2018 года в г. Белгороде. В работе конференции приняли участие научные и педагогические работники нескольких российских и зарубежных вузов, преподаватели, аспиранты, магистранты и студенты, специалисты-практики. Материалы данной части сборника включают доклады, представленные участниками в рамках секций, посвященных вопросам истории, социологии, экономики.

Издание предназначено для широкого круга читателей, интересующихся научными исследованиями и разработками, передовыми достижениями науки и технологий.

Статьи и сообщения прошли экспертную оценку членами редакционной коллегии. Материалы публикуются в авторской редакции. За содержание и достоверность статей ответственность несут авторы. Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов статей. При использовании и заимствовании материалов ссылка на издание обязательна.

УДК 001
ББК 72

© ООО АПНИ, 2018
© Коллектив авторов, 2018

СОДЕРЖАНИЕ

СЕКЦИЯ «ИСТОРИЧЕСКИЕ НАУКИ»	6
<i>Зеленский Ю.В.</i> РУССКИЕ ЗЕМЛИ ВО ВРЕМЯ СОПРАВИТЕЛЬСТВА ЯРОСЛАВА МУДРОГО И МСТИСЛАВА ВЛАДИМИРОВИЧА (1026–1036 гг.)	6
<i>Северинов Д.А., Шевцов В.В.</i> О ПРОТЕКЦИОНИЗМЕ ОТ ВРЕМЕН ПЕТРА I И ДО НАШИХ ДНЕЙ	8
СЕКЦИЯ «СОЦИОЛОГИЧЕСКИЕ НАУКИ»	12
<i>Asare A.G.</i> MERGER AMONG ENTERPRISES WITH DIFFERENT CULTURAL DIMENSION	12
<i>Гуляева С.С., Жегусов Ю.И.</i> СОЦИОЛОГИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ПРОБЛЕМЫ ТРЕЗВОГО ЗДОРОВОГО ОБРАЗА ЖИЗНИ В УСЛОВИЯХ РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ)	14
<i>Примаченко С.В.</i> СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПРОЦЕССОВ ЕСТЕСТВЕННОГО ДВИЖЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ В УСЛОВИЯХ СОЦИАЛЬНО-ПОЛИТИЧЕСКИХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ЗА 2014-2017 гг.	20
<i>Уланов В.В.</i> ЭТНИЧЕСКАЯ ДОМИНАНТА И НАЦИОНАЛЬНАЯ ИДЕЯ РАЗВИТИЯ РОССИИ ...	30
СЕКЦИЯ «ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ»	39
<i>Алюшин Р.Е., Баттих Рони</i> АНАЛИЗ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОДАЖ ГОСТИНИЧНЫХ УСЛУГ	39
<i>Ахунджанов А.Р.</i> О НЕКОТОРЫХ ПРОБЛЕМАХ ВНУТРИГОРОДСКИХ ПАССАЖИРСКИХ ПЕРЕВОЗОК	42
<i>Бабкина О.Н., Исаенко А.П.</i> ИДЕНТИФИКАЦИЯ ПЕРСПЕКТИВНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПЛОДОВОДСТВА И ВИНОГРАДАРСТВА	46
<i>Бойко Т.А.</i> ПРИМЕНЕНИЕ ЭРГОНОМИКИ В УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛОМ	49
<i>Боронина Я.А., Плетнева Д.В.</i> ФИНАНСОВЫЙ МЕХАНИЗМ РАСЧЕТОВ В СФЕРЕ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ	53
<i>Выскребенцева А.Н.</i> ОТРАСЛЕВЫЕ ФОНДЫ КАК АГЕНТЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ С БАНКОВСКИМ СЕКТОРОМ	55
<i>Дорожкин И.Н.</i> ПРИНЦИПЫ ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	59
<i>Иванова М.В.</i> АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В РОССИИ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ	62
<i>Исмагилов А.Н.</i> ВЛИЯНИЕ ОПЕК НА МИРОВЫЕ ЦЕНЫ НА НЕФТЬ	64

Калинина Н.А. КАЧЕСТВО КАК ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТУРИСТСКО-РЕКРЕАЦИОННОЙ СФЕРЫ	70
Келаскина Е.Е. ВЛИЯНИЕ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ НА УРОВЕНЬ ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ В РОССИИ.....	73
Кожанчикова Н.Ю. ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЛИКВИДНОСТИ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА БАНКОМ РОССИИ	76
Кокуева Ж.М., Ильичева М.В. АКТУАЛЬНОСТЬ ТЕОРИИ МОТИВАЦИИ АБРАХАМА МАСЛОУ.....	80
Костева А.А., Устименко Д.С. СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ АПК РОССИИ	83
Костева А.А., Устименко Д.С. ЭКОНОМИКА ТРАНСПОРТА	86
Кузьмин С.А. СОЗАВИСИМОСТЬ СОСТОЯНИЯ СИСТЕМЫ ЛОГИСТИКИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ И ОСНОВНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЕГО ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	89
Кузьмина А.Е. АУДИТ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА.....	92
Левчишина А.О. РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ СТРАХОВАНИЯ И СТРАХОВОГО РЫНКА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ.....	95
Летягина О.В., Конон А.В., Копасова Е.В. ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ОБРАЗОВАНИИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....	97
Морева С.Н., Павлова Т.Ю. ОСОБЕННОСТИ СОВРЕМЕННОГО ЭТАПА РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ	100
Николаева Л.Н., Фадина О.Н. АНАЛИЗ ЭТАПОВ РАЗРАБОТКИ СТРАТЕГИИ МАРКЕТИНГА	104
Новикова Г.М., Эль Кадер М.В. ПРИМЕНЕНИЕ ШАХМАТНЫХ МЕТОДИК В СТРАТЕГИЧЕСКОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ КОРПОРАЦИИ.....	107
Павлова Н.А. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ ОАО «ПЕНЗАДИЗЕЛЬМАШ».....	111
Павлова Н.Б., Сидорова К.А. ИССЛЕДОВАНИЕ ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ СИСТЕМЫ СБАЛАНСИРОВАННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ В ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ.....	116
Полякова М.Е. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ УЧЕТА И ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ (НА ПРИМЕРЕ ООО «ИЗОБИЛЬНОЕ»)	118

Попцова О.С.	
ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К ПОСТАНОВКЕ И ВНЕДРЕНИЮ СИСТЕМЫ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ НА ФИРМЕ	121
Прядкина Е.А.	
ПРОБЛЕМЫ КАЧЕСТВА РАСКРЫВАЕМОЙ ИНФОРМАЦИИ В СОЦИАЛЬНОЙ ОТЧЕТНОСТИ	123
Сафронова Л.М., Рыбанчук Д.С.	
СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ КРЕДИТОВАНИЯ НАСЕЛЕНИЯ В ПРИДНЕСТРОВЬЕ.....	128
Столбовой В.С.	
НОРМАТИВНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ МЕТОДИКИ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА ...	131
Сучкова С.Ю.	
ИННОВАЦИОННЫЕ КЛАСТЕРЫ КАК ФАКТОР УСКОРЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ.....	137
Трубникова О.И.	
ТУРИСТСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ И РАЗВИТИЕ ТУРИЗМА В РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ	141
Умазова М.Ю.	
ПРЕВРАЩЕНИЕ СТАВКИ РЕФИНАНСИРОВАНИЯ В РЕАЛЬНО ДЕЙСТВУЮЩИЙ ИНСТРУМЕНТ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ	145
Устименко Д.С., Костева А.А.	
ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА ЗЕРНОВЫХ КУЛЬТУР	151
Устименко Д.С., Костева А.А.	
ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИИ.....	154
Халилова А.З., Маматова Л.А.	
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ КАЧЕСТВА В АНАЛИЗЕ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ОРГАНИЗАЦИИ.....	159
Шабалина К.А., Просветова А.А.	
АНАЛИЗ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОЛОЖЕНИЯ СУБЪЕКТА РФ НА ПРИМЕРЕ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ	162
Шелкоплясова Н.И., Никишина Н.И.	
ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ МАЛЫХ ГОРОДОВ И ПОСЕЛЕНИЙ ПУТЕМ СОЗДАНИЯ КРЕДИТНЫХ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ КООПЕРАТИВОВ	165

СЕКЦИЯ «ИСТОРИЧЕСКИЕ НАУКИ»

РУССКИЕ ЗЕМЛИ ВО ВРЕМЯ СОПРАВИТЕЛЬСТВА ЯРОСЛАВА МУДРОГО И МСТИСЛАВА ВЛАДИМИРОВИЧА (1026–1036 гг.)

Зеленский Ю.В.

заведующий отделом археологических фондов,
Краснодарский государственный историко-археологический музей-заповедник,
Россия, г. Краснодар

В статье рассматриваются процессы, происходившие на Руси в 1024–1036 гг. Выбор дат определяется междоусобной войной Ярослава Мудрого и Мстислава Владимировича и сопровительством этих князей.

Ключевые слова: междоусобица, война, князь, дружина, Тмуторокань, варяги.

После смерти в 1015 г. Владимира Святославича разворачивается междоусобная война за киевский престол между его сыновьями. Можно выделить два этапа этой междоусобицы. На первом этапе война разгорелась между занявшим киевский престол приёмным сыном Владимира Святополком и новгородским князем Ярославом Владимировичем (Мудрым). На втором этапе в междоусобную войну включился тмутороканский князь Мстислав Владимирович. Святополк, Ярослав Владимирович и Мстислав Владимирович и были наиболее активными участниками междоусобицы. При этом Ярослав Владимирович неоднократно нанимал варягов, союзниками Святополка были печенеги и поляки (с помощью поляков Святополку удалось захватить Киев), а в дружине Мстислава Владимировича были хазары и касоги.

Считается, что Мстислав княжил в Тмуторокани с 988 г. Однако вполне вероятно, что началом его княжения можно считать 1015 г. [1, с. 77].

В междоусобной войне Святополка и Ярослава Мудрого Мстислав не участвовал. Возможно, прав был А. В. Гадло, высказывая гипотезу, что именно в эти годы, а не в 1022 г. Мстислав воевал против касогов [1, с. 87].

Мстислав Владимирович вступил в противодействие с Ярославом Мудрым в 1023 или в 1024 г. Скорее всего, это произошло в 1024 г. и Мстислав воспользовался тем, что Ярослав находился в Суздальской земле и подавлял мятеж, возглавляемый волхвами. Видимо, Мстислав действительно был старше, чем Ярослав.

Первоначально Мстислав Владимирович попытался (пользуясь отсутствием Ярослава Мудрого) захватить Киев. Однако киевские бояре не приняли его. Л. Н. Гумилёв без особых на то оснований считал, что Мстислав Владимирович был марионеткой в руках хазар (иудеев) [2, с. 280]. Скорее всего, киевляне просто не хотели видеть на княжеском столе чужого для них князя.

Потерпев неудачу в Киеве, Мстислав Владимирович занял Чернигов. Интересно, что собственного князя в Чернигове в это время не было, и черниговцы охотно приняли тмутороканского князя и в дальнейшем оказали ему поддержку.

То ли вернувшись в Новгород за варяжской дружиной, то ли прямо из Суздальской земли Ярослав Владимирович выступил против Мстислава. Сражение состоялось у Листвена в Черниговской земле. Благодаря дружине из хазар и касогов Мстиславу удалось одержать победу над варяжской дружиной Ярослава.

Однако эта победа не принесла Мстиславу Владимировичу великого княжения. Опять же Л. Н. Гумилёв утверждал, что в этом был виноват сам Мстислав с его

неосторожной фразой: «Кто этому не порадуется? Вот лежит северянин (черниговец), вот варяг, а своя дружина цела» [2, с. 280]. Л. Н. Гумилёв называл эту фразу циничной. Но даже если она и была произнесена, то была закономерной, так как князь заботился, прежде всего, о своей дружине. Черниговцам эта фраза князя вовсе не показалась циничной, так как именно в этом городе Мстислав продолжал княжить.

Тогда непонятно почему Мстислав Владимирович не воспользовался плодами победы и ещё раз не попытался занять Киев. Скорее всего, киевляне, как и прежде не хотели видеть у себя в городе чужого князя.

Ситуация оставалась неопределённой ещё два года. Мстислав Владимирович оставался в Чернигове, а Ярослав Владимирович находился в Новгороде. Непонятно кто же княжил в Киеве, летопись об этом молчит.

В 1026 г. Мстислав Владимирович и Ярослав Владимирович встретились в Городце и подписали мирный договор. Это был первый случай подписания такого договора между князьями.

Согласно этому договору русские земли были разделены между Мстиславом Владимировичем и Ярославом Владимировичем. Границей между владениями князей стал Днепр. Левобережье Днепра с Чернигов оказалось во владении Мстислава. Он удерживал за собой и Тмуторокань, где оставил сына Евстафия. Правобережье Днепра с Киевом было закреплено за Ярославом. Правда он почти не появлялся в Киеве и жил в Новгороде.

При этом Мстислав Владимирович признал Ярослава Владимировича «старшим братом», что означало факт подчинения. Однако эта формулировка могла появиться в более позднее время, так как летописец был явно сторонником потомков Ярослава Мудрого.

На самом деле, судя по дальнейшим событиям, ни о каком подчинении Мстислава Владимировича не могло быть речи. Можно говорить об установлении системы соправительства.

Случаи соправительства князей наблюдались и позже. После смерти Ярослава Мудрого установился «триумvirат» его старших сыновей: Изяслава, Святослава и Всеволода. Можно говорить о фактическом соправительстве Всеволода Ярославича и его сына Владимира Мономаха. В конце XII – начале XIII вв. устанавливается соправительство Святослава Всеволодовича и Рюрика Ростиславича и Рюрика Ростиславича и Романа Мстиславича.

Но в отличие от последующих только соправительство Ярослава Владимировича и Мстислава Владимировича было оформлено договором. Также в отличие от последующих случаев это был действительно раздел земельных владений.

После 1026 г. ни о каких столкновениях между соправителями не известно.

Что касается их совместных действий, то таких случаев почти не зафиксировано в летописи. В 1031 г. Ярослав Владимирович и Мстислав Владимирович совершили поход в Польшу. Интересно, что за год до этого Ярослав Владимирович совершил самостоятельный поход в Польшу без участия Мстислава Владимировича. Что касается похода Ярослава Владимировича против ясов в 1029 г., то о нём сообщалось только в поздних летописных списках. Даже если этот поход и состоялся, то он был направлен против донских ясов и не затрагивал территорию Северного Кавказа. Поэтому это не могла быть совместная акция Ярослава Владимировича и Мстислава Владимировича, или акт помощи Мстиславу со стороны Ярослава Мудрого.

В 1036 (по другим данным в 1034 г.) Мстислав Владимирович умер. После этого Ярослав Владимирович восстановил единовластие в Русской земле.

Таким образом, мы видим, что наблюдается первый случай соправительства князей. Это было действительное разделение сфер влияния.

Список литературы

1. Гадло А. В. Этническая история Северного Кавказа. СПб: Изд-во Санкт-Петербургского университета, 1994. 238 с.
2. Гумилёв Л. Н. Древняя Русь и Великая степь. М.: Мысль. 1993. 781 с.

О ПРОТЕКЦИОНИЗМЕ ОТ ВРЕМЕН ПЕТРА I И ДО НАШИХ ДНЕЙ

Северинов Д.А.

студент, Кубанский государственный аграрный университет имени И.Т. Трублина,
Россия, г. Краснодар

Шевцов В.В.

профессор кафедры институциональной
экономики и инвестиционного менеджмента, д-р экон. наук,
Кубанский государственный аграрный университет имени И.Т. Трублина,
Россия, г. Краснодар

В статье раскрывается суть протекционизма, основные этапы его эволюции от времен Петра Первого и до наших дней. Приводятся результаты исследования результативности политики протекционизма в разные периоды истории российского государства. Сформулированы основные преимущества политики протекционизма.

Ключевые слова: меркантилизм, протекционизм, экспорт, импорт, государственная политика, реформы Петра Первого, экономический рост.

Основы политики меркантилизма и протекционизма в России были заложены несколько столетий назад, однако политика протекционизма актуальна и в настоящее время. У истоков данной политики стоял Петр Первый. Благодаря его экономической политике многие купцы существенно увеличили свой капитал, что способствовало появлению первых мануфактурных производств и рынка товаров [2].

Меркантилизм – экономическое учение, возникшее на рубеже XVI-XVII веков, в основе которого ориентация государственной внешней политики на накопление денежного капитала внутри страны. В свою очередь, под протекционизмом понимается экономическое покровительство экономических субъектов государством, проявляющееся в ограждении внутреннего рынка своей страны от чрезмерного проникновения на него иностранных товаров, а также в поощрении экспорта отечественных конкурентоспособных товаров на внешние рынки. Такая политика ставит также своей задачей стимулирование развития национальной экономики и ее защиту от иностранной конкуренции, путем тарифного и нетарифного регулирования и задействования иных экономических инструментов.

Экономическая политика Петра Первого была направлена на развитие национальной промышленности. После поездки в Европу в 1697 году он осознал отсталость России во многих областях. В первую очередь, в 1724 году он ввел таможенный тариф, согласно которому размер пошлин, взимаемых с заграничных товаров, зависел от способности отечественных предприятий удовлетворить потребности

внутреннего рынка. Кроме того, в этот период быстрее всего развивалась промышленность, производящая продукцию для военных нужд. После реформ Петра основной экономикой России являлось доминирование государственных мануфактур (около 200 вместо 20 до реформ).

Основное внимание во времена Петра I уделялось металлургии. Главными ее центрами стали Карелия, Липецк и Урал. Продукция русских металлургических предприятий удовлетворяла не только внутренние потребности, но и активно продавалась за границу [4].

Более четко основные тенденции политики протекционизма просматриваются в содержании реформ Петра Алексеевича. При Петре был построен морской порт, задачей которого было всяческое содействие торговой деятельности отечественных купцов. Благодаря этой мере, Санкт – Петербург стал привлекательным городом для многих купцов. Товары, экспортируемые через этот город, освобождались от пошлин. Русские экспортеры освобождались от импортных пошлин, если ввоз по стоимости, превышал экспорт не более чем на 26 процентов. Петр Алексеевич вел активную внешнюю торговлю со многими странами, что соответствовало политике меркантилизма. В частности, Россия активно торговала уже в то время с Персией, Китаем, Англией и Голландией [3].

Реформаторство Петра Первого в сфере экономики привело к:

- укреплению внешней и внутренней политики России;
- появлению первых мануфактур;
- формированию российского рынка;
- значительному развитию промышленности и торговли.

Подводя итоги реформ первого в России императора Петра I, стоит сказать, что многие реформы Петра Первого и проводимая им политика протекционизма во многом пошли на пользу России. Благодаря реформам Петру I удалось значительно повысить уровень ВВП России. Экспорт увеличился в 2 раза по сравнению с импортом, что и являлось одной из ключевых задач деятельности Петра Первого.

Актуальна ли политика протекционизма, используемая еще Петром Первым, в российской экономике в настоящее время? В современной России протекционизм достиг значительных масштабов. Принимаются меры по прямой и косвенной защите практически всех видов рынков. В частности, медиа-коммуникативный союз ввел ограничение в стране на онлайн-кинотеатры. Среди требований – регистрация юридических лиц и хранение данных пользователей на территории России, обеспечение контроля со стороны Роскомнадзора за наличием в репертуаре кинотеатров не менее 30 процентов российского контента.

Другим примером активного использования политики протекционизма является предложение ФАС России о принудительном лицензировании иностранных лекарств (о производстве их российскими компаниями без согласия обладателей патента).

Данные меры принимаются и реализуются для поддержки российского производителя и поддержки национальной промышленности. Согласно заявлению российского премьера Дмитрия Медведева, Россия значительно активнее начала использовать политику протекционизма после введения санкций в 2014 году.

За это время мы можем увидеть:

1. Развитие внутреннего производства.
2. Развитие малого бизнеса.
3. Рост отечественной экономики.

4. Увеличение доходов государственного бюджета.
5. Увеличение импортозамещения.
6. Снижение потерь от несовершенной конкуренции со стороны иностранных производителей.
7. Поддержку отдельных отраслей или продуктов в ранней стадии жизненного цикла товара, получение передышки в период модернизации отдельных отраслей.

По итогам 2016 года импорт в Россию значительно снизился. В стоимостном выражении он составил 183,6 млрд долларов, что меньше, чем за 2015 год на 0,3 процента. Наиболее «провальными» для импорта стали январь и февраль 2016 года, когда он сократился на 18,7 процента (рис.).

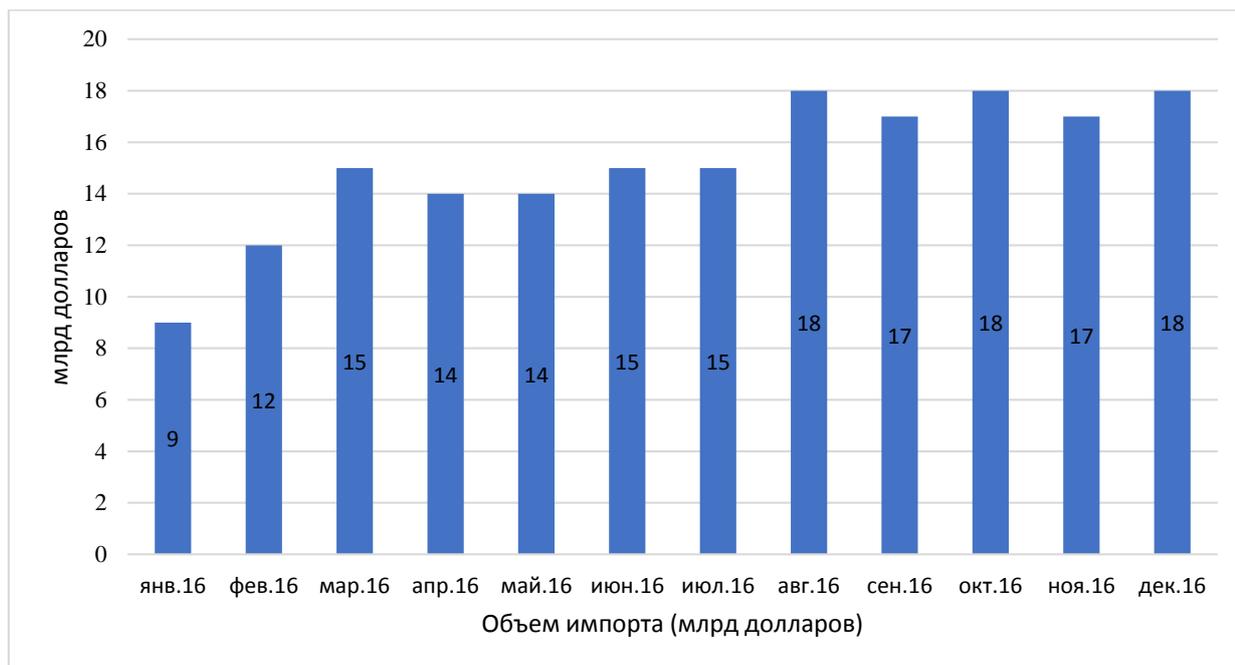


Рис. Динамика импорта в России 2016г.

Политика протекционизма является в России весьма актуальной и действенной в настоящее время. Использование данной политики позволило увеличить ВВП страны и значительно снизить импорт зарубежных товаров. Кроме того, установлено, что проводимая политика способствовала относительному увеличению уровня жизни населения, увеличению количества рабочих мест и повышению доходов населения.

Большинство стран также смогли провести свою индустриализацию еще в XVIII – XIX вв. в основном благодаря протекционистской политике. Все периоды бурного промышленного роста этих стран совпадали с периодами государственного протекционизма, включая рывок в экономическом развитии, произошедший в странах Запада в середине XX в. Кроме этого, протекционизм способствует более высокой рождаемости и более быстрому росту населения.

Таким образом, все государства используют или использовали меры протекционистской политики в своей истории в связи с тем, что существует положительная зависимость между мерами протекционизма и ростом валового национального дохода в современном мире. Однако, протекционизм также имеет свои минусы. Например, обострение межгосударственных противоречий. Вряд ли можно ожидать, что политика протекционизма, проводимая одной страной, не вызовет ответных мер со стороны ее торговых партнеров [7].

Исходя из вышеперечисленного, можно констатировать, что протекционизм является актуальным и действенным инструментом политики, практически всех времен, несмотря на все его недостатки.

Список литературы

1. Агапова И. И. История экономических учений / И. И. Агапов. – М.: Юрист, 2011. – 285 с.
2. Буров М. П. Основы национальной экономики / М. П. Буров. – М.: Экономика, 2013.
3. Белоусов В. М. История экономических учений / Т.В. Ершова. – Краснодар: Феникс, 2014. – 544 с.
4. Соколова Ю. А. Протекционизм. Аргументы «за» и «против» // Проблемы современной экономики: материалы III Междунар. науч. конф. (г. Челябинск, декабрь 2013 г.). – Челябинск: Два комсомольца, 2013. – С. 1-3.
5. Чепурин М. Н., Киселева Е. А. Курс экономической теории / М. Н. Чепурин. – Киров: «АСА», 2010.
6. Шумпетер Й. История экономического анализа: В 3 т. / Под ред. В.С. Автономова. – СПб.: Экономическая школа, 2011. – Т. 1.
7. Ядгаров Я. С. История экономических учений: Учебник / Я.С. Ядгаров. – М.: Изд. дом ООО «ИНФРА-М», 2008. – 479 с.

СЕКЦИЯ «СОЦИОЛОГИЧЕСКИЕ НАУКИ»

MERGER AMONG ENTERPRISES WITH DIFFERENT CULTURAL DIMENSION

Asare A.G.

master of engineering and economic institute,
Siberian state University of science and technology named after academician M.F. Reshetnev,
Russia, Krasnoyarsk

Looking at the growing number of international mergers, managers must overcome cultural differences within foreign and domestic enterprises to promote meaningful mergers since they can enhance the growth of the company and also control issues and circumstances that can devalue a merger.

Key words: merger, culture, acquisition, business operations.

In the business world, culture is always treated an important factor of success. Culture clashes that arise between managers from different cultural backgrounds- either in the same country or another country, have been shown to affect a variety of business-related issues, including firms' level of foreign direct investment, equity outlay, flow of venture capital, and stock market volatility. Less apparent is whether divergent cultural backgrounds have an impact on another increasingly important aspect of global business: merger among enterprises with different cultural dimensions.

Culture consists of patterns, explicit and implicit, of and for behavior acquired and transmitted by symbols, constituting the distinctive achievements of human groups, including their embodiments in artifacts; the essential core of culture consists of traditional ideas and especially their attached values; culture systems may on the one hand be considered as products of action, on the other as conditioning elements of further action [1, p. 181].

It has long been recognized that multiple cultures exist within larger societies and organizations. However, by borrowing the term "culture" from the field of anthropology, researchers who studied organization culture often incorporated what they assumed was an anthropological presupposition of "one culture to a society." But an organization is not a simple, primitive society, as was the traditional field site of anthropological research. Rather, it is a heterogeneous, pluralistic system whose members live within a larger complex society. Therefore, while members of an organization may develop shared sets of assumptions within the organization setting that are special to that organization and that become that organization's culture in some sense, they also bring with them the various sets of assumptions that they acquire outside of the organization. Thus, the organization – the workplace – potentially has a multiplicity of separate, overlapping, superimposed, or nested cultures within it. The organization's participants maintain simultaneous membership in any number of these cultural groups. These are not limited to national cultures which are often embedded with national management models within a several countries.

A merger is a corporate strategy of combining different companies into a single company in order to enhance the financial and operational strengths of both organizations. It usually involves combining two companies into a single larger company. The combination of such companies involves a transfer of ownership, either through a stock swap or a cash payment.

Mergers happen both domestically and internationally. Whatever the market entry model, cultural differences between domestic and developing economies need to be understood. The moral and ethical frameworks that exist in a number of emerging market countries are not the same as those in developed economies. In certain territories a monetary reward for ‘assistance’ might be expected, whereas elsewhere this might be deemed a bribe.

It has been assessed that the percentage of merging and acquisition deals between 1998 and 2008 increased from 23 percent to 45 percent. Not much research has been done on how cultural differences affect the outcomes of international or domestic merging and acquisition deals. But it seems logical to think that cultural misunderstandings between managers at merging firms could make it harder to extract value from the deal [2, p. 16].

In spite of its difficulty, companies’ synergy returns – including reduced costs, increased revenues, and streamlined operations – depend on employees working closely together in the post-merger period. Employees who don’t have similar cultural beliefs could misapprehend one another’s intentions or goals, leading to incompatibility and lessening their willingness to cooperate and coordinate with each other. On the other hand, better cultural diversity among employees could kindle innovation and result in much-needed challenges to the status quo.

After analyzing a large set of mergers that occurred in 52 countries between 1991 and 2008, the authors of the book – *“Lost in Translation? The Effect of Cultural Values on Mergers around the World,”* established that international deals produce higher stock returns (an increase of 3.64 percent) than domestic mergers (2.52 percent) and exceed the potential of rival bids from domestic acquirers. Indeed, cross-border mergers have become increasingly popular because they offer a larger selection of potential partners, provide more opportunities for growth in new markets, and enable firms to utilize more sophisticated distribution systems and supply chains [2, p. 35].

Nonetheless, the authors also found that strong similarities in national culture, though often overlooked, can prove to be a significant factor in determining the likelihood and eventual success of mergers and the wider the cultural chasm between two countries, the lower the number of cross-border mergers undertaken by firms operating in those nations. Some deals apparently get “lost in translation,” as the authors say.

In determining different countries’ cultural values, the authors used data from the World Values Survey, which sporadically gathered information in 97 societies across six continents, representing more than 88 percent of the world’s population. The researchers examined three sociological and economic measurements of cultural values that are relevant to cross-border mergers: whether residents of a given country tend to trust others; how much people believe they should question or respect authority; and whether people pursue individualistic or collective aspirations.

The complexity of mergers around the world reveals that such moves are anything but random, the authors note, and cultural differences could explain many of the patterns. Some of the countries with the most robust domestic markets are still relatively isolated from businesses in the rest of the world. For example, 24 percent of mergers in the sample were undertaken by cross-border firms, but fewer than 6 percent of acquisitions of Japanese firms – which have historically been isolated from the global market and have operated according to a distinct set of Japanese socioeconomic values – were undertaken by foreign companies. In contrast, more than two-thirds of mergers targeting German companies, which have largely embraced the global marketplace, were instigated by firms beyond their borders [2, p. 54].

Mergers often fail because of the clash of corporate or national cultures between the two companies, a reluctance to restructure redundant management and operations, incompatibilities of the technologies used by the companies, and disruptions in the workforce. It is hard for people in a culture to see a culture. That is why outside “stranger’s eyes” are needed. One of the difficulties of merging two organizations is that each group tends to see the world through its own biased cultural filters. This is often referred to as familiarity blindness, or a cultural trance. For example, if everyone around you is risk-averse, then it appears to you as if the world is that way – and should be. That is often the case when two organizations get together. People in each company look at the same events, the same decisions, the same situations, but colored by their culture and past experiences, they legitimately see them from two different points of view.

Because mergers are difficult to implement, most ultimately take the form of an acquisition, that is, the purchase of a weaker company by a stronger company.

References

1. Kroeber, A.L. and Kluckhohn, C. (1952) Culture: A Critical Review of Concepts and Definitions. Peabody Museum, Cambridge, MA, 181.
2. Kenneth R. Ahern (University of Southern California), Daniele Daminelli (Polytechnic University of Milan), and Cesare Fracassi (University of Texas at Austin), July 2015: “Lost in Translation? The Effect of Cultural Values on Mergers around the World,” by, Journal of Financial Economics, vol. 117, no. 1.

СОЦИОЛОГИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ПРОБЛЕМЫ ТРЕЗВОГО ЗДОРОВОГО ОБРАЗА ЖИЗНИ В УСЛОВИЯХ РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ)

Гуляева С.С.

кандидат педагогических наук, доцент,
Чурапчинский государственный институт физической культуры и спорта,
Россия, г. Чурапча

Жегусов Ю.И.

кандидат социологических наук,
Чурапчинский государственный институт физической культуры и спорта,
Россия, г. Чурапча

Развитие государства и общественный прогресс прямо зависит от состояния здоровья каждого члена общества, способного реализовать себя в работе, творчестве и семье. В связи с ухудшением социально-демографической ситуации в стране устранение факторов, способствующих депопуляции населения является актуальным. Высокая заболеваемость и смертность в Российской Федерации обусловлена множеством социальных факторов, среди которых видное место занимает потребление табака, алкоголя и наркотиков.

Ключевые слова: Республика Саха (Якутия), состояние здоровья, алкоголизм, табакокурения, трезвый здоровый образ жизни.

Распространение вредных привычек приводит к увеличению уровня заболеваемости и смертности. Если посмотреть структуру смертности в Республике Саха наиболее распространенными причинами смертности является болезни системы кровообращения (53%) и внешние причины смертности (20%), в которых значительную роль играет потребление алкоголя. ВОЗ также официально признал алкоголь

сильнейшим канцерогеном, т.е. алкоголь может провоцировать развитие раковых заболеваний, смертность от которого занимает третье место в республике (17%).

По данным известного ученого-нарколога, специалиста по алкогольной смертности А.В. Немцова [1, 2], около трети всех смертей в нашей стране в большей или меньшей степени связаны с алкоголем. В разных регионах алкогольная смертность составляет от 30 до 46%, а в среднем по стране – 37% от всех смертей. По данным Министерства здравоохранения до 70% преждевременно умерших мужчин погибли по причине потребления алкоголя.

По результатам ряда исследований в Сибири и на Дальнем Востоке алкогольная смертность превышает 40% от общей смертности. Между тем смертность от насильственных причин – главный и, вероятно, наиболее явный источник гибели людей, в котором реализуется алкоголь. Им обусловлены 72% убийств, 42% самоубийств, 68% смертей при циррозах печени. Естественно, что смерти при отравлениях алкоголем связаны с ним на 100 %. Такая оценка алкогольной смертности в 10 раз больше официальных данных Госкомстата РФ, которые не превышают 3% от общей смертности населения [2].

По экспертным оценкам практикующих врачей причинами 90% преждевременных смертей от сердечнососудистых заболеваний является потребление алкоголя. В разрезе Республики Саха (Якутия) чаще всего от болезней сердца умирают в районах Крайнего Севера: Оймяконском, Верхнеколымском, Усть-Майском, Нижнеколымском и Усть-Янском районах.

По статистическим данным Якутия входит в первую десятку регионов по заболеваемости алкоголизмом и алкогольными психозами. Показатели алкоголизации населения РС (Я) 2,3 раза выше среднероссийских и в 23 раза выше Чеченской республики (рис. 1).

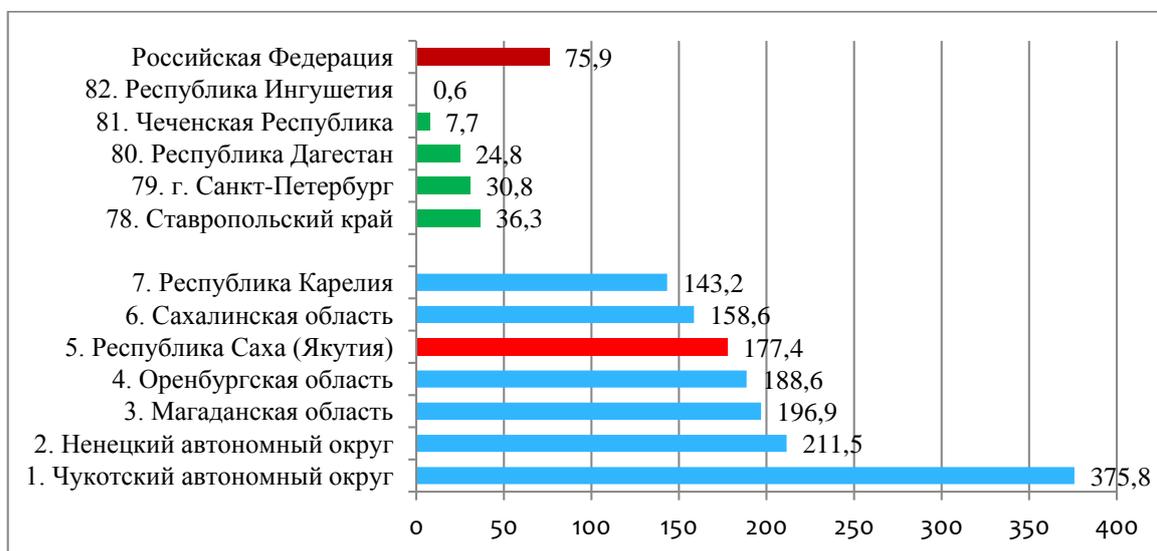


Рис. 1. Показатели заболеваемости алкоголизмом и алкогольными психозами в некоторых регионах РФ

Демографические и статистические исследования, проводимые в России, выявили прямую взаимосвязь количества умерших с объемом производства этилового спирта. Увеличение производства алкоголя приводит к увеличению смертности населения, а сокращение, наоборот, к снижению количества умерших. Уровень среднедушевого потребления также влияет на продолжительность жизни людей,

прежде всего мужского населения. Повышение уровня потребления алкоголя приводит к сокращению продолжительности жизни населения, чем больше потребление алкоголя, тем ниже продолжительность жизни, и мужчин, и женщин [3].

Исследования констатируют негативное влияние распространенности вредных привычек (курение, алкоголь) на основные демографические процессы. Вредные привычки оказывают негативное влияние на жизнь общества в целом, а также на жизнь и деятельность личности в отдельности. В настоящее время эта проблема остается все еще острой. По статистическим данным распространение вредных привычек зависит от множества факторов – нестабильности политической и экономической ситуации, с наличием кризисов в духовной и материальной сфере общества.

По данным социологических исследований выявлено, что около половины опрошенных жителей Якутии признались, что имеют вредные привычки. Следует иметь в виду, что под наличием вредных привычек респонденты могут понимать разные явления. Например, не каждый респондент может признать регулярное потребление алкоголя вредной привычкой, считая это нормой. В ходе формулировки вопроса, понятие «вредные привычки» не раскрывалось, в связи с чем, часть респондентов могла в своих ответах включать также привычки, не наносящие прямой вред их здоровью.

По результатам опроса была составлена социально-демографическая характеристика респондентов, имеющих вредные привычки. Мужчины традиционно более подвержены вредным привычкам, чем женщины. Самый высокий уровень распространенности вредных привычек наблюдается среди людей в возрасте с 26-35 лет. В этом возрасте, в пике социальной активности человек меньше всего беспокоится о своем здоровье, воспринимая ее как не истощаемый ресурс. С возрастом количество людей с вредными привычками уменьшается, что объясняется с возрастными проблемами со здоровьем и ранней смертностью людей с вредными привычками.

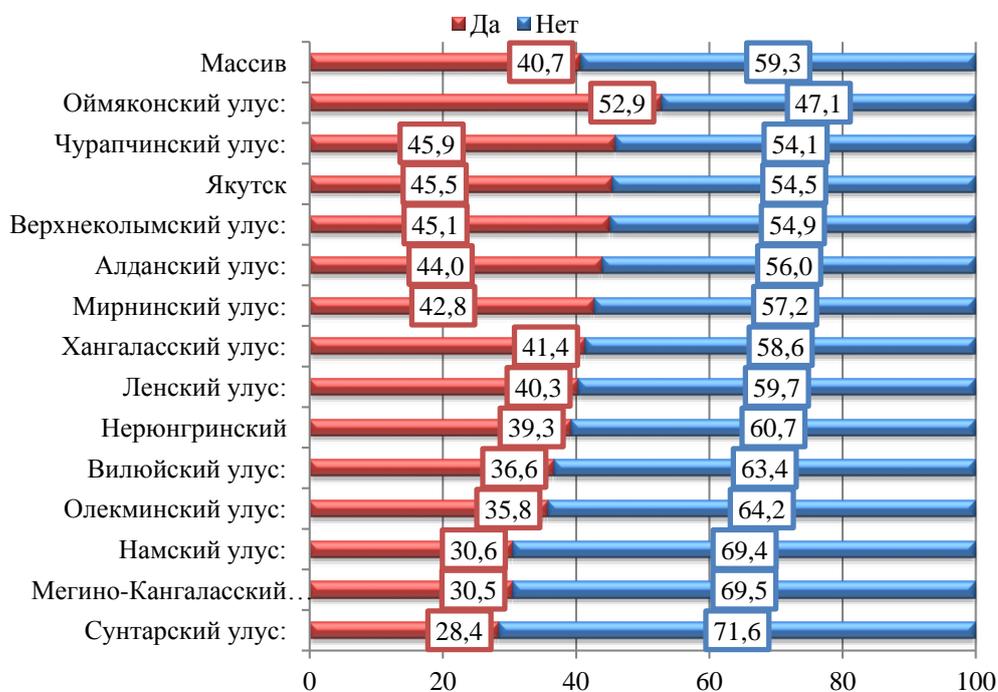


Рис. 2. Наличие вредных привычек, в разрезе районов Якутии, в %

Наличие вредных привычек также зависит от уровня образования. Чем выше уровень образования, тем ниже доля респондентов с вредными привычками (табл. 1). Но, в то же время, среди людей с неполным средним образованием

только 1/3 имеют вредные привычки. Это можно объяснить тем, что неполное среднее образование, как правило, имеют либо обучающаяся несовершеннолетняя молодежь, либо люди пенсионного, пожилого возраста.

Таблица 1

**Социально-демографические характеристики респондентов,
имеющих вредные привычки, %**

Гендерная принадлежность	Выше удельный вес мужчин (48,6%), чем женщин (33,5%)
Возраст	Низок удельный вес лиц старше 55 лет (12-15 лет – 30,2%, 16-20 лет – 41,3%, 21-25 лет – 45,4%, 26-30 лет – 50,7%, 31-35 лет – 53,0%, 36-45 лет – 43,9%, 46-55 лет – 36,4%, 56-65 лет – 32,6%, 66 и старше лет – 27,9%)
Образование	Выше удельный вес лиц со средним и средним специальным образованием (с неполным средним образованием – 33,3%, со средним образованием – 45,3%, со средним специальным образованием – 43,6%, с высшим образованием – 35,6%)

В рамках решения проблемы в Республике ведется активная деятельность по антиалкогольной политике. Набирает силу движение «трезвых сел», в 2016 году в 92 населенных пунктах приняли республиканский закон о принятии запрета розничной продажи алкогольной продукции на территории наслегов, что в 8 раз больше, чем в 2015 году. В настоящий момент запрет на розничную продажу алкоголя установлен в 146 селах.

Социологические исследования свидетельствуют о том, что антиалкогольные меры, проводимые в Якутии, поддерживают 66% респондентов, не поддерживают 17% и затруднились с ответом 17%. Улучшение ситуации после ограничения времени и мест продажи алкоголя в местах проживания наблюдают 28% опрошенных. За 2016 год 29% респондентов сократили, 11% перестали потреблять алкоголь. Годом ранее 16% перестали потреблять спиртные напитки. Таким образом, антиалкогольная политика положительно повлияла на 46% населения.

Статистические данные подтверждают эффективность принятых мер, по ограничению доступности алкоголя. Наблюдается положительная динамика снижения заболеваемости и болезненности алкоголизмом и алкогольными психозами (табл. 2), смертности населения от сердечно-сосудистых заболеваний и внешних причин (табл. 3).

Таблица 2

**Динамика заболеваемости и болезненности алкоголизмом
и алкогольными психозами в РС (Я), на 100 тыс. чел.**

Данные на 100 тыс. чел.	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	Динамика с 2010-16 в % (+/-)
Заболеваемость алкоголизмом и алкогольными психозами	290,4	239,1	235,8	177,2	177,2	163,6	180,6	-37,8
Болезненность населения алкоголизмом и алкогольными психозами	1938,7	1896,3	2012,7	1718,1	1697,5	1694,1	1456,9	-24,8

Несмотря на положительную тенденцию, с 2015 году идет некоторое увеличение смертности обусловленных алкоголем. Но по оперативным данным статистики за 2017 год зафиксировано снижение смертности по этому показателю на

34,8% (смертность от отравлений алкоголем снизилась на 32,1%, от алкогольной болезни печени на 46,1% и алкогольной кардиомиопатии на 33,8%) (табл. 3).

Таблица 3

Динамика смертности, имеющей связь с потреблением алкоголя в РС (Я), на 100 тыс. чел населения

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	Динамика с 2010-16 в % (+/-)
Число умерших от сердечно-сосудистых заболеваний	469,5	440,9	443,1	403,7	406,3	386,7	367,5	-21,7
Смертность от внешних причин	195,2	181,8	171,3	160,3	155,0	145,3	135,6	-30,5
Количество умерших от убийств	34,3	27,9	28,0	26,2	21,0	20,7	20,1	-41,3
Количество умерших от самоубийств	40,8	39,7	40,1	35,8	34,5	34,7	30,0	-26,4
Смертность населения от причин, обусловленных алкоголем	65,9	50,2	35,6	31,0	27,6	33,9	37,5	-43,1

Сопоставление статистических данных выявило взаимозависимость объемов продажи алкоголя на душу населения и смертности от разных причин. Снижение продаж алкоголя в пересчете на чистый спирт на душу населения с 2008 по 2015 год на 14,9% привело к снижению коэффициентом общей смертности на 14,0% (рис. 3).

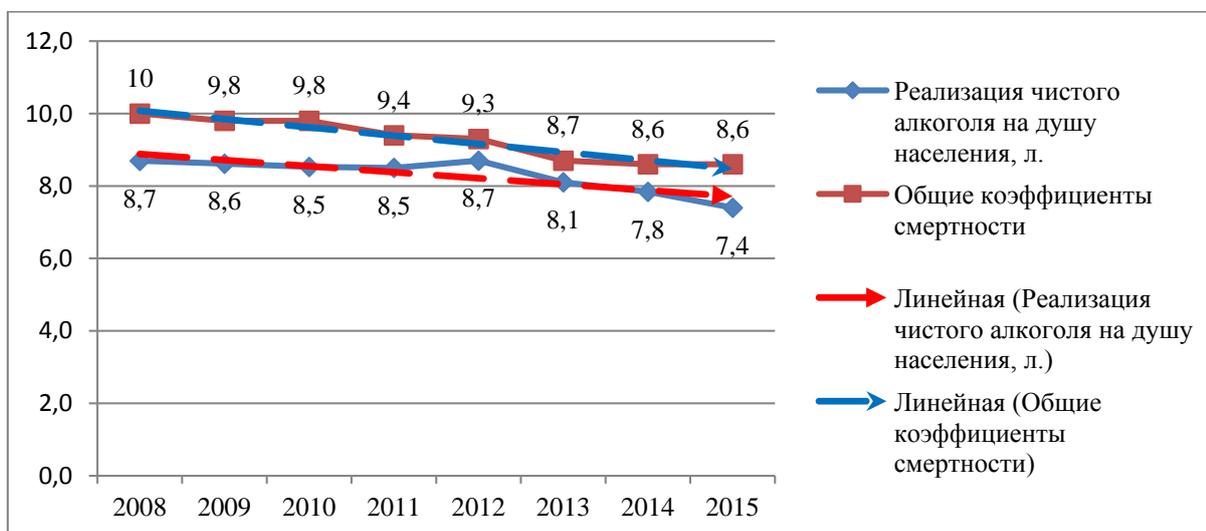


Рис. 3. Влияние снижение объемов продажи алкоголя на уровень общей смертности

Снижение объемов продаж алкоголя на душу населения также значительно влияет на смертность от сердечнососудистых заболеваний. С 2008 по 2015 год наблюдается снижение на 19,1% (рис. 4). Но в наибольшей степени снижение потребления алкоголя повлияла на динамику смертности от внешних причин, которая снизилась за этот период на 28,6% (рис. 5).

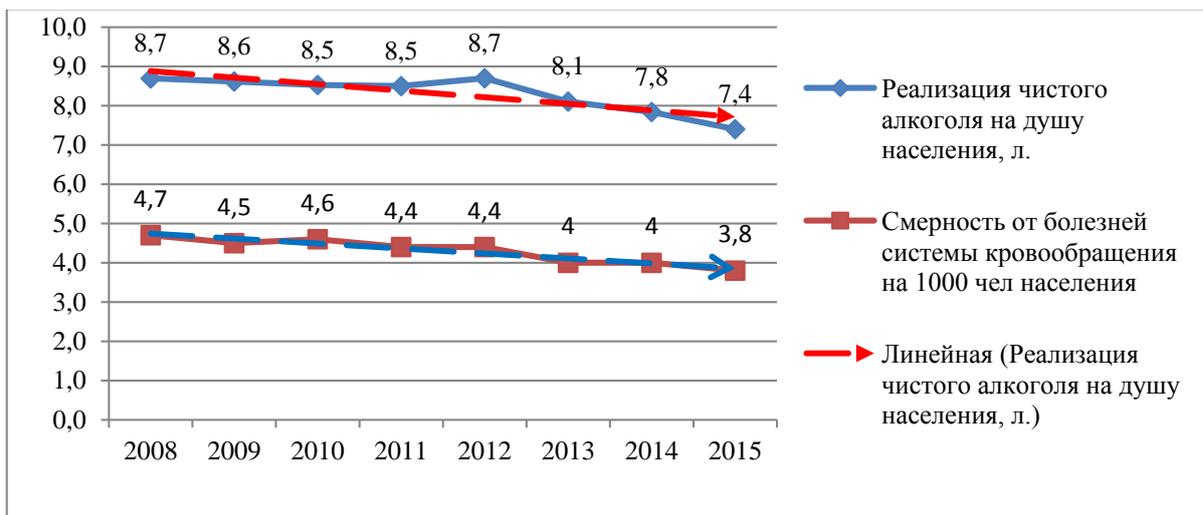


Рис. 4. Влияние снижение объемов продажи алкоголя на уровень смертности сердечнососудистых заболеваний

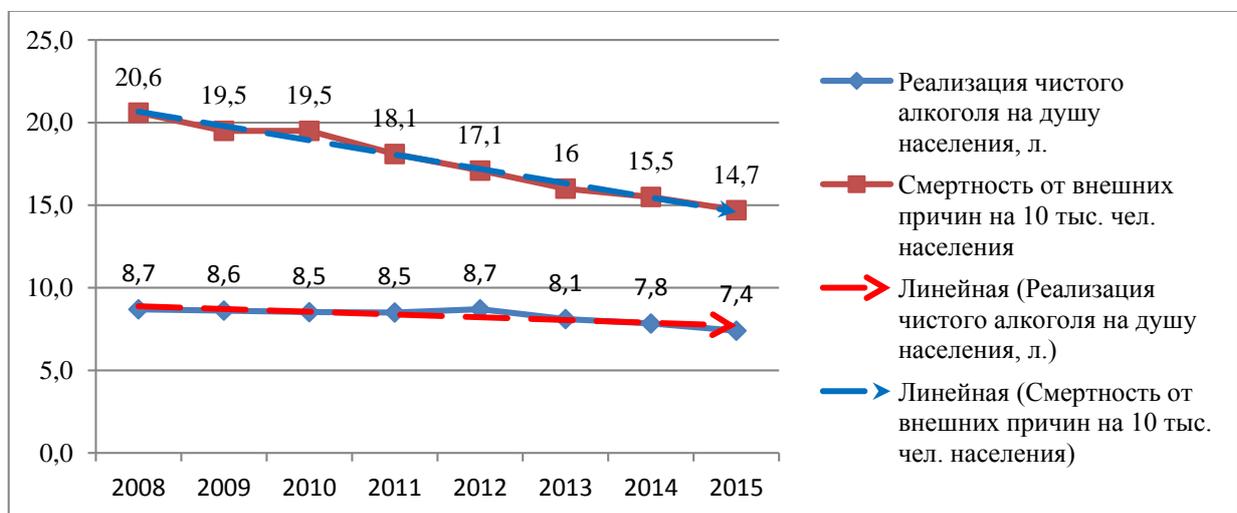


Рис. 5. Влияние снижение объемов продажи алкоголя на уровень смертности от внешних причин

Неблагоприятная ситуация сложилась в сфере преступности в состоянии алкогольного опьянения. С 2010 по 2016 г. зафиксированная статистикой «пьяная» преступность выросла в 3,3 раза.

По результатам социологических исследований, проведенных в 2010 и 2017 годах среди обучающейся и студенческой молодежи значительно снизилось потребление табака и алкоголя. Политика внедрения трезвого образа жизни (ТЗОЖ) благоприятно отразилось на подрастающее поколение. Если сравнить результаты социологических исследований, проведенных среди молодежи в 2010 и 2015 гг., то получается, что количество потребителей табака (курильщики) среди учащихся старших классов снизилось в 3,7 раза, а среди студентов в 2,1 раза.

Если в 2010 г. 26% старшеклассников выпивали 1 раз в неделю и чаще, то в 2015 г. эта цифра сократилось до 2,5%, т.е. в 10 раз. Среди студентов доля употребляющих алкоголь часто (1 раз в неделю и чаще) почти в 9 раз. Количество трезвенников среди учащихся старших классов за эти 5 лет выросла на 2,7 раза, среди студентов вузов почти в 5 раз.

Таким образом, можно предположить, что, несмотря на достаточно высокий уровень распространенности вредных привычек, среди разных слоев населения

наблюдается тенденция к отказу от вредных привычек и соблюдению норм здорового образа жизни.

Список литературы

1. Немцов А.В. Алкогольные проблемы России. Часть 1. // URL: <https://via-midgard.com/news/22635-alkogolnaya-problema-v-rossii-a-v-nemcov-chast-1.html>.
2. Немцов А.В. Российская смертность в свете потребления алкоголя / Демографическое обозрение. Том 2, №4, 2015. // URL: <http://docplayer.ru/27311421-Rossiyskaya-smernost-v-svete-potrebleniya-alkogolya-aleksandr-nemcov.html>.
3. Злоупотребление алкоголем в Российской Федерации: социально-экономические последствия и меры противодействия (Доклад Общественной палаты РФ). М., 2009. 84 с. // URL: <http://www.demoscope.ru/weekly/knigi/alkogol/alkogol.pdf>.

СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПРОЦЕССОВ ЕСТЕСТВЕННОГО ДВИЖЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ В УСЛОВИЯХ СОЦИАЛЬНО-ПОЛИТИЧЕСКИХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ЗА 2014-2017 гг.

Примаченко С.В.

студентка факультета финансовых рынков,
Финансовый университет при Правительстве РФ, Россия, г. Москва

*Научный руководитель – доцент Департамента учета, анализа и аудита
Финансового университета при Правительстве РФ, канд. эконом. наук,
доцент Долбик-Воробей Т.А.*

В статье рассматриваются демографические проблемы развития РФ в период социально-политических преобразований; проводится территориальный и динамический сравнительный анализ показателей естественного движения населения с использованием различных статистических методов (статистического инструментария).

Ключевые слова: естественное движение населения, рождаемость, смертность, брачность, разводимость, индексный метод, факторный анализ, сезонные колебания, прогноз, демографическая политика.

Демографические составляющие развития страны и отдельных ее регионов зависят и в значительной мере сами оказывают существенное влияние на все стороны жизни общества: экономическую, социальную, политическую, этническую и т.д. Так, серьезные территориальные и структурные преобразования, которые произошли в России с начала 2014 года после подписания договора между РФ и Крымом о принятии Республики Крым и города федерального значения Севастополя в состав Российской Федерации, не могло не отразиться на социально-экономическом положении страны, ее статусе, политическом весе [1, 2, 3].

Население – это подвижная совокупность, изменения в которой происходят каждую секунду под влиянием демографических процессов: естественного и механического движения населения. Естественное движение населения – процесс изменения численности, состава и структуры населения под воздействием как прямых (рождения, смерти), так и косвенных (число заключенных браков и расторгнутых союзов) факторов. Механическое (миграционное) движение населения – это процесс территориального перемещения людей, связанный со сменой места жительства либо на достаточно длительный период времени, либо навсегда [4, с. 6-8].

По оперативным данным Росстата на 1 января 2018 года Российская Федерация – это 46 областей, 22 республики, 9 краёв, 4 автономных округа, 3 города федерального значения и 1 автономная область. Каждая из них имеет свои особенности, иногда схожие, но чаще всего характерные различия, что, несомненно, заслуживает особого изучения. В статье уделяется внимание анализу динамических и территориальных изменений, происходящих с демографическим развитием РФ, главным образом, за счет процессов естественного движения населения [5].

На начало 2018 года на территории Российской Федерации проживало 146,9 млн чел. С года присоединения Республики Крым и г. Севастополя к РФ численность населения России увеличилась на 3,2 млн чел. С 2014 по 2017 год число родившихся живыми на 1000 среднегодовой численности населения снизилось на 1,8 чел. и составляла 11,5 чел., а умерших – на 0,7 чел. (составляла на 2017 год 12,4 чел.). Последнее привело к снижению естественного прироста на тысячу среднегодовой численности населения на 1,1 чел. (-0,9 – 0,2 = -1,1). Таким образом, хотя население страны и увеличилось, но главным образом, способствовала этому миграционная активность населения.

Рассмотрим более подробно, с чем была связана естественная убыль населения [6, с.92-98]. Для начала проведем факторный анализ изменения рождаемости в масштабах всей страны по данным Росстата за 2014 и 2016 год. Как известно, общий коэффициент рождаемости является наименее информативным из всех относительных показателей. Поскольку в репродуктивном процессе участвует далеко не все население, а только население определенных возрастных групп, то величина общего коэффициента рождаемости сильно зависит от половозрастной структуры населения. Для того чтобы снизить влияние этого фактора на относительные показатели, мы преобразовали показатель уровень рождаемости и представили его в виде трехфакторной мультипликативной модели [4, с. 166]:

$$K_p = K_p^{15-49} \times d_{ж}^{15-49} \times d_{ж},$$

где K_p – уровень рождаемости (число родившихся живыми на 1000 среднегодовой численности населения), ‰;

K_p^{15-49} – интенсивность рождаемости (или специальный коэффициент рождаемости – число родившихся живыми на 1000 среднегодовой численности женщин репродуктивного возраста), ‰;

$d_{ж}^{15-49}$ – доля женщин репродуктивного возраста в общей численности женщин страны;

$d_{ж}$ – доля женщин в общей численности населения страны.

Исходные данные для проведения статистического анализа и результаты недостающих показателей для проведения факторного анализа представлены в табл. 1 и 2 (данные приведены с учетом Республики Крым и г. Севастополя).

Таблица 1

Население РФ 2014-2016 гг.

Год	Число родившихся живыми, тыс. чел.	Среднегодовая численность женщин репродуктивного возраста, млн чел.	Среднегодовая численность женщин, млн чел.	Среднегодовая численность населения, млн чел.
2014	1942,7	35,7	78,3	146,1
2016	1888,7	35,3	78,7	146,7

Источник: www.gks.ru Доклад «О положении детей и семей, имеющих детей, в Российской Федерации», с.58-59, расчеты авторов

Расчетные показатели

Год	Общий коэффициент рождаемости, ‰	Специальный коэффициент рождаемости, ‰	Доля женщин репродуктивного возраста в общей численности женщин	Доля женщин в общей численности населения
2014	13,3	54,4	0,456	0,536
2016	12,9	53,5	0,449	0,537

Расчеты авторов

Таким образом, общий прирост рождаемости в 2016 году по сравнению с 2014 годом уровень рождаемости снизился на 0,4‰:

$$\Delta K_p = 12,9 - 13,3 = -0,4 \text{ ‰}$$

При этом:

– за счет изменения доли женщин в общей численности населения увеличился на 0,025 ‰:

$$\Delta K_p^{d_{ж}} = K_{p_0}^{15-49} \times d_{ж_0}^{15-49} \times \Delta d_{ж} = 54,4 \times 0,456 \times (0,537 - 0,536) = 0,03 \text{ ‰};$$

– за счет изменения доли женщин репродуктивного возраста в общей численности женщин снизился на 0,21‰:

$$\Delta K_p^{d_{ж}^{15-49}} = K_{p_0}^{15-49} \times \Delta d_{ж}^{15-49} \times d_{ж_1} = 54,4 \times (0,449 - 0,456) \times 0,537 = -0,21 \text{ ‰},$$

– за счет изменения интенсивности самой рождаемости снизился 0,22‰:

$$\Delta K_p^{K_p^{15-49}} = \Delta K_p^{15-49} \times d_{ж_1}^{15-49} \times d_{ж_1} = (53,5 - 54,4) \times 0,449 \times 0,537 = -0,22 \text{ ‰}.$$

Как можно отметить основное отрицательное влияние на рождаемость оказывает именно снижение ее интенсивности.

Известно, что на изменение численности населения прямое влияние оказывает рождаемость и смертность населения, а браки и разводы – косвенное, но так как РФ по-прежнему остается страной, в которой не приветствуется рождение детей вне брака, факт появления ребенка у пары, непосредственно влечет за собой в большинстве случаев (менее 23%) официальную регистрацию брака, так называемые «браки вдогонку») (табл. 3).

Таблица 3

Дети, родившиеся живыми у женщин, не состоящих в зарегистрированном браке

Год	Родившиеся вне брака, чел.	в том числе зарегистрированных по совместному заявлению родителей, чел.	Доля в общем числе родившихся, %
2014 ¹	438516	218204	23,0
2015	419443	217454	22,6
2016	397588	210440	21,1

¹ Данные приведены с учетом Республики Крым и г. Севастополя

Источник: www.gks.ru/ Доклад «О положении детей и семей, имеющих детей, в Российской Федерации», С.60

Можно отметить, что доля родившихся детей в консенсуальном союзе или по заявлению только матери, в динамике стабильно снижается.

Если судить об общих уровнях брачности и разводимости в 2016 году по сравнению с 2014 годом они снижались, соответственно на 1,7‰ и 0,6‰, при этом если в 2014 году на 1000 браков приходилось 560 разводов, то в 2016 году уже 612. Оценим интенсивность брачности и разводимости за анализируемый период времени в территориальном разрезе (табл. 4 и 5).

Брачность и разводимость в РФ в 2014-2016 гг.

№ пп	Федеральный округ	Уровень брачности (K_6), ‰		Уровень раз- водимости ($K_{разв}$), ‰		Среднегодовая числен- ность населения (S), чел.	
		2014	2016	2014	2016	2014	2016
1	Центральный	8,3	6,7	4,6	4,1	3882355	39156950
2	Северо-Западный	9,2	7,6	5,2	4,6	13823914	13876502
3	Южный	8,4	6,7	4,6	4,2	16255132	16398204
4	Северо-Кавказский	6,6	5,6	2,5	2,3	9624577	9746886
5	Приволжский	8,2	6,3	4,6	3,9	29728325	29655109
6	Уральское	9,0	7,1	5,6	4,8	12255226	12326953
7	Сибирское	8,5	6,8	5,3	4,5	19303310	19325113
8	Дальневосточный	9,1	7,6	5,9	5,0	6219012	6188824
Всего		-	-	-	-	146091851	146674541

Источник: www.gks.ru Население/Демография

Как видно из таблицы по всем федеральным округам и уровни браков, и уровни разводов снижались, но с разной интенсивностью. Ответить на вопрос, что способствовало снижению брачности и разводимости в РФ в 2016 году по сравнению с 2014 годом, поможет расчет индексов средних уровней (индекса переменного состава, индекса фиксированного состава и индекса структурных сдвигов), для этого необходимы дополнительные расчеты (табл. 5).

Таблица 5

Расчетная таблица

№ пп	$K_{60} \cdot S_0$	$K_{61} \cdot S_1$	$K_{60} \cdot S_1$	$K_{разв0} \cdot S_0$	$K_{разв1} \cdot S_1$	$K_{разв0} \cdot S_1$
1	322723546,5	262351565,0	325002685,0	178858833,0	160543495,0	180121970,0
2	127180008,8	105461415,2	127663818,4	71884352,8	63831909,2	72157810,4
3	136543108,8	109867966,8	137744913,6	74773607,2	68872456,8	75431738,4
4	63522208,2	54582561,6	64329447,6	24061442,5	22417837,8	24367215,0
5	243772265,0	186827186,7	243171893,8	136750295,0	115654925,1	136413501,4
6	110297034,0	87521366,3	110942577,0	68629265,6	59169374,4	69030936,8
7	164078135,0	131410768,4	164263460,5	102307543,0	86963008,5	102423098,9
8	56593009,2	47035062,4	56318298,4	36692170,8	30944120,0	36514061,6
Σ	1224709316,0	985057892,4	1229437094,0	693957509,9	608397126,8	696460332,5

Расчеты авторов

Индекс переменного состава (индекс среднего уровня брачности):

$$I_{K_6} = \frac{\sum K_{61} \cdot S_1}{\sum S_1} : \frac{\sum K_{60} \cdot S_0}{\sum S_0} = \frac{985057892,4}{146674541} : \frac{1224709316}{146091851} = 0,80112$$

Индекс постоянного состава:

$$I_{K_6} = \frac{\sum K_{61} \cdot S_1}{\sum K_{60} \cdot S_1} = \frac{985057892,4}{1229437094,0} = 0,80123$$

Индекс структурных сдвигов:

$$I_{стр.сдв.} = \frac{\sum K_{60} \cdot S_1}{\sum S_1} : \frac{\sum K_{60} \cdot S_0}{\sum S_0} = 0,99987$$

Таким образом, в 2016 году по сравнению с 2014 годом в среднем по стране брачность снизилась почти на 20% (на 19,888%), при этом за счет территориальных снижений уровня брачности на 19,877%, а территориальные изменения структуры населения практически не повлияло на это (снизилась всего на 0,013%).

Аналогичные результаты при оценке среднего уровня разводимости: в целом она снизилась на 12,678%, в том числе за счет снижения эффективности разводов по федеральным округам на 12,644%, а за счет изменения структуры населения только на 0,038%.

Особое внимание при изучении браков уделяется оценке структурных различий в гендерном разрезе. В нашей стране женщины раньше вступают в брак, но, как и в ряде европейских стран, сейчас наблюдается тенденция откладывания официальной регистрации брака, как среди мужчин, так и среди женщин. Чтобы оценить степень структурных различий с учетом пола россиян, нами проведен расчет коэффициента Рябцева на 2014 и 2016 гг по формуле:

$$K_{\text{Рябцева}} = \sqrt{\frac{\sum (d_m - d_{\text{ж}})^2}{\sum (d_m + d_{\text{ж}})^2}} \cdot 100\%$$

где $d_m, d_{\text{ж}}$ – удельный вес населения i -ой возрастной группы по полу.

Все сопутствующие расчеты представлены в расчетной таблице (табл. 6).

Таблица 6

Расчётная таблица

Возраст, лет	Доля в общей численности, %				2014		2016	
	2014		2016		$(d_m - d_{\text{ж}})^2$	$(d_m + d_{\text{ж}})^2$	$(d_m - d_{\text{ж}})^2$	$(d_m + d_{\text{ж}})^2$
	муж- чины	жен- щины	муж- чины	жен- щины				
до 18	0,07	0,75	0,07	0,69	0,46	0,67	0,39	0,58
18-24	22,35	35,64	19,84	32,82	176,77	3363,20	168,54	2773,49
25-34	51,55	43,61	52,25	44,54	63,02	9056,66	59,44	9368,02
35 и старше	26,03	19,99	27,84	21,95	36,45	2118,16	34,73	2478,42
Всего	100,00	100,00	100,00	100,00	276,70	14538,69	263,10	14620,51

Источник: Демографический ежегодник 2017 г.: www.gks.ru/; расчеты авторов

Так и в 2014, и в 2016 гг. наблюдается низкий уровень различий возрастных структур с учетом пола, соответственно 13,8% и 13,4% (норматив 7,1-15,0%), при этом в динамике показатель даже снижается, что говорит о том, что и женщины сегодня не торопятся официально регистрировать брак.

Отдельное внимание стоит уделить анализу динамики процессов естественного движения населения в РФ с учетом сезонных колебаний. Этому способствует расчет индексов сезонности (по данным Росстата за 2014-2016 гг.). Индекс сезонности (I_{Si}) – отношение средней величины уровня, рассчитанной для каждого из 12 календарных месяцев за ряд лет (\bar{y}_i), к среднемесячному уровню ряда динамики за весь рассматриваемый период (\bar{y}), выраженное в процентах:

$$I_{Si} = \frac{\bar{y}_i}{\bar{y}} \cdot 100$$

где \bar{y}_i – средний уровень за i -й месяц года (расчет по средней арифметической простой); \bar{y} – среднемесячный уровень за весь трехлетний период данных (расчет по средней арифметической простой).

Таблица 7

Расчетная таблица для определения индексов сезонности числа браков

Месяц	Число заключенных браков, ед.			Среднемесячное число заключенных браков, ед. \bar{y}_i	Индекс сезонности, % I_{s_i}
	2014 г.	2015 г.	2016 г.		
А	1	2	3	4	5
Январь	60011	58094	48527	55544,0	59,3
Февраль	78801	67918	55750	67489,7	72,0
Март	71804	57537	64857	64732,7	69,1
Апрель	95082	97256	58968	83768,7	89,4
Май	54939	47724	47386	50016,3	53,4
Июнь	130753	114563	114936	120084	128,2
Июль	141485	142566	138733	140928	150,4
Август	178974	160574	131755	157101	167,7
Сентябрь	137018	131936	115420	128124,7	136,8
Октябрь	108806	104838	82746	98796,7	105,4
Ноябрь	85870	82154	64141	77388,3	82,6
Декабрь	82442	95908	62617	80322,3	85,7
Всего	1225985	1161068	985836	-	-

Источник: Демографический ежегодник 2017 г.: www.gks.ru/, расчеты авторов (табл. 7 гр. 4,5)

Аналогичные расчеты проведем по разводам, числу родившихся и числу умерших за 2014-2016 годы (табл. 8-10, гр. 4,5).

Таблица 8

Расчетная таблица для определения индексов сезонности числа разводов

Месяц	Число расторгнутых союзов, ед.			Среднемесячное число заключенных разводов, ед. \bar{y}_i	Индекс сезонности, % I_{s_i}
	2014 г.	2015 г.	2016 г.		
А	1	2	3	4	5
Январь	58263	46233	43550	49348,7	92,8
Февраль	54660	44080	46171	48303,7	90,9
Март	60093	52833	55627	56184,3	105,7
Апрель	62442	52229	51927	55532,7	104,5
Май	55271	45733	49305	50103,0	94,3
Июнь	51452	49550	50155	50385,7	94,8
Июль	62220	54500	50926	55882,0	105,1
Август	54994	49942	54695	53210,3	100,1
Сентябрь	56821	53851	49539	53403,7	100,5
Октябрь	59240	53622	50072	54311,3	102,2
Ноябрь	52807	49261	52774	51614,0	97,1
Декабрь	65467	59812	53595	59624,7	112,2
Всего	693730	611646	608336	-	-

Источник: www.gks.ru/Население/Демография/Демографический ежегодник России; расчеты авторов (табл. 8 гр. 4, 5)

Таблица 9

Расчетная таблица для определения индексов сезонности числа родившихся

Месяц	Число родившихся живыми, чел.			Среднемесячное число родившихся, чел. \bar{y}_i	Индекс сезонности, % I_{s_i}
	2014 г.	2015 г.	2016 г.		
А	1	2	3	4	5
Январь	160776	156619	155335	157576,7	98,3
Февраль	145492	143425	147238	145385,0	90,7
Март	158185	158032	156811	157676,0	98,3
Апрель	156471	156080	151404	154651,7	96,5
Май	160122	156009	157753	157961,3	98,5
Июнь	165172	167701	166588	166487,0	103,8
Июль	180725	182130	173955	178936,7	111,6
Август	173589	172263	172207	172686,3	107,7
Сентябрь	168027	168217	161438	165894,0	103,5
Октябрь	167391	166296	152451	162046,0	101,1
Ноябрь	148598	153452	146941	149663,7	93,3
Декабрь	158135	160354	146607	155032,0	96,7
Всего	1942683	1940578	1888728	-	-

Источник: www.gks.ru/Население/Демография/Демографический ежегодник России; расчеты авторов (табл. 9 гр. 4, 5)

Таблица 10

Расчетная таблица для определения индексов сезонности числа умерших

Месяц	Число умерших, чел.			Среднемесячное число умерших, тыс. \bar{y}_i	Индекс сезонности, % I_{s_i}
	2014 г.	2015 г.	2016 г.		
А	1	2	3	4	5
Январь	169783	176228	180373	175461,3	110,6
Февраль	150465	157992	152776	153744,3	96,9
Март	165472	173158	158922	165850,7	104,6
Апрель	159462	161325	151970	157585,7	99,4
Май	165369	163223	160856	163149,3	102,9
Июнь	152632	154926	155169	154242,3	97,3
Июль	157064	152903	152902	154289,7	97,3
Август	155153	152087	153064	153434,7	96,7
Сентябрь	153804	148589	149475	150622,7	95,0
Октябрь	163822	158062	156536	159473,3	100,6
Ноябрь	153290	151417	151429	152045,3	95,6
Декабрь	165146	157813	166783	163247,3	102,9
Всего	1911462	1907723	1890255	-	-

Источник: www.gks.ru/Население/Демография/Демографический ежегодник России; расчеты авторов (табл. 10 гр. 4, 5)

Полученные сведения о сезонных изменениях по показателям естественного движения населения удобно представить на графике (рисунок).

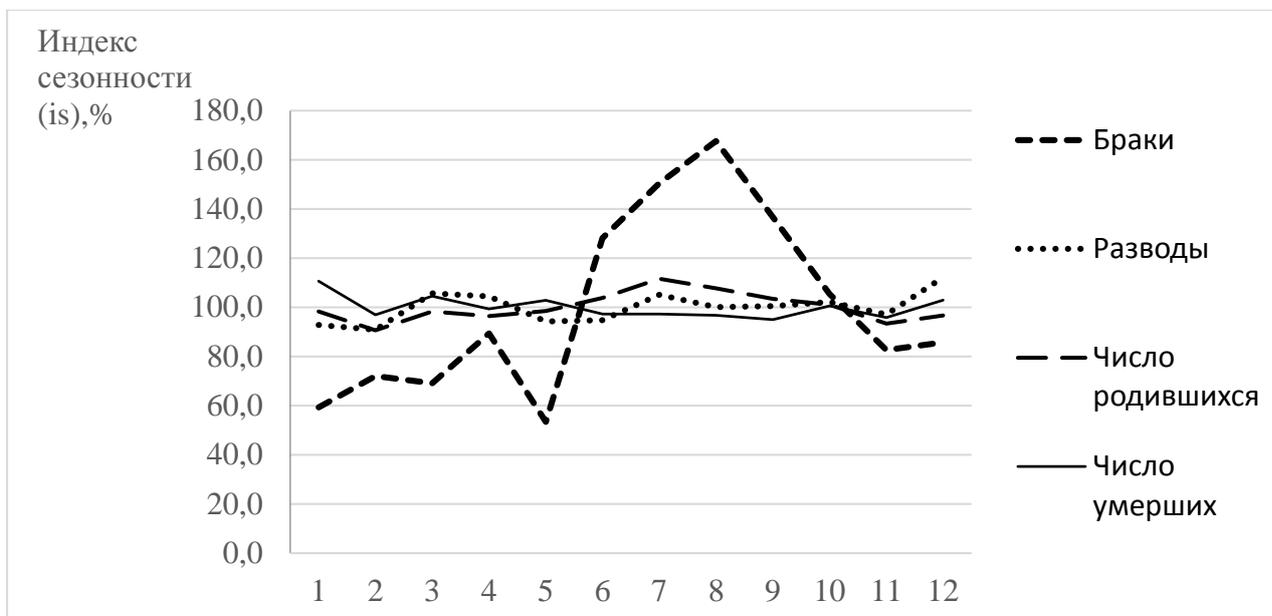


Рис. Сезонные волны динамики процессов естественного движения населения в РФ за 2014–2016 гг.

Таким образом, в динамике заключения официальных браков явно прослеживается наличие сезонной компоненты. Наибольшим средним значением заключения браков за 2014–2016 гг. характеризуется месяц август – 157101 ($I_{S_{август}} = 167,7\%$), а наименьшее среднее значение приходится на май – 50016 ($I_{S_{май}} = 53,4\%$). По результатам расчетов по разводам, числу родившихся и умерших не наблюдается столь выраженная тенденция. Однако всё же можно сказать, что в среднем наибольшее число родившихся приходится на июль – 178936,7 ($I_{S_{июль}} = 111,6\%$), а наименьшее – на февраль – 145385,0 ($I_{S_{февраль}} = 90,7\%$). Наибольшее среднее количество заключаемых разводов происходит в декабре – 59624,7 ($I_{S_{декабрь}} = 112,2\%$), наименьшее в феврале – 48303,7 ($I_{S_{февраль}} = 90,9\%$). По числу умерших, соответственно – январь – 175461,3 ($I_{S_{январь}} = 110,6\%$), сентябрь – 150622,7 ($I_{S_{сентябрь}} = 95,0\%$).

Как видно на графике (рисунок), именно показатели, характеризующие число зарегистрированных и расторгнутых союзов, наиболее подвержены сезонным колебаниям. Благодаря тому, что уже известны общие итоги числа заключенных браков, расторгнутых союзов, родившихся и умерших за 2017 год и имеются оперативные данные Росстата на некоторые месяцы 2017 года, можем спрогнозировать их значения на весь 2017 год и сравнить с уже имеющимися данными (табл. 10). Из формулы индекса сезонности следует формула прогнозной оценки на i -ый месяц 2017 года:

$$\bar{y}_i = \frac{I_{Si} * \bar{y}}{100},$$

где \bar{y} – прогнозируемая среднемесячная величина, соответственно числа браков, разводов, родившихся и умерших [5]:

**Расчет прогнозных значений показателей
естественного движения населения на 2017 год**

Месяц	Число браков, ед.		Число разводов, ед.		Число родившихся живыми, чел.		Число умерших, чел.	
	прогноз	данные Росстата	прогноз	данные Росстата	прогноз	данные Росстата	прогноз	данные Росстата
1	51874	50940	47300	47349	138403	136544	168195	179410
2	62983	63581	46299	43160	127695	126828	147378	146802
3	60447	59183	53852	55886	138490	148329	158983	161610
4	78204	84361	53228	49403	135834	125534	151060	142226
5	46713	40851	48023	51884	138741	141947	156393	161000
6	112146	111901	48294	49830	146229	141846	147855	149314
7	131565	...	53563	...	157164	...	147900	...
8	146699	...	51002	...	151674	...	147081	...
9	119669	...	51187	...	145708	...	144385	...
10	92201	...	52057	...	142329	...	152869	...
11	72256	...	49472	...	131453	...	145749	...
12	74968	...	57150	...	136168	...	156487	...
Σ	1049724	1049724	611428	611428	1689888	1689888	1824336	1824336

Источник: www.gks.ru/Демографический ежегодник 2017 г., расчеты авторов

Как можно отметить, фактические и прогнозные значения отличаются, но достаточно близки.

В заключение, хотелось бы отметить, что, как показывают наши расчеты, а также научные исследования, в России брак по-прежнему «остается преобладающей формой жизни людей» [8, с. 59], хотя сам институт семьи за последние десятилетия и снизил свою значимость у населения: «ощущается тенденция более позднего вступления в официальный брак или даже отказа от него» [8, с.60]. Население стало более лояльно относиться к сожительству и рождению детей в неофициальном (консенсуальном) союзе. Все больше женщин, находящихся в активном репродуктивном возрасте, откладывают рождение первенцев, что, несомненно, сказывается на эффективности рождаемости, а именно на рождении вторых, третьих и последующих детей. Поэтому, несмотря на положительные показатели по снижению общей смертности и младенческой смертности (одном из важнейших факторов, свидетельствующих о повышении уровня жизни населения в стране), они оказывают негативное влияние на естественный прирост, последнее нами было зафиксировано в начале статьи. Необходимо отметить, что младенческая смертность в РФ снижается по всем регионам, главным образом, за счет снижения смертности от отдельных состояний, которые возникают в перинатальном периоде, врожденных аномалий, пневмоний. Но, к сожалению, есть заболевания (например, тяжелая перинатальная патология, крайняя незрелость плода и др.), которые относятся к неуправляемым причинам младенческой смертности (табл. 12).

Таблица 12

Младенческая смертность в РФ в 2014-2016 гг.

Год	Младенческая смертность на 1000 родившихся живыми соответствующего пола			Умерло в пе- ринатальный период	В том числе:	
	Всего	Мальчи- ков	Девочек		мертворож- денные	умершие в воз- расте 0-6 дней
				На 1000 родившихся живыми и мертвыми		На 1000 родив- шихся живыми
2014	7,4	8,2	6,6	8,81	6,02	2,81
2016	6,0	6,6	5,4	7,89	5,73	2,18

Источник: www.gks.ru/Доклад «О положении детей и семей, имеющих детей, в Российской Федерации», С.61 (табл. 9-10)

На уровень рождаемости существенно повлияла отмена индексации материнского капитала. Поддержка семей с двумя и более детьми становится более существенной в основном за счёт региональной политики, направленной на повышение рождаемости в определённом субъекте. В тех регионах, где есть дополнительная поддержка многодетных семей, которая допускается согласно Федеральному закону "О дополнительных мерах государственной поддержки семей, имеющих детей" от 29.12.2006 N 256-ФЗ, отмечается стабильный рост рождаемости [9]. Как отмечается в официальных источниках, самой востребованной мерой материальной помощи от государства в 2018 году стала выплата на первого ребенка, которой уже воспользовалось более 28 тысяч семей. Также, «семьи с низким доходом, в которых с 1 января 2018 года появится второй ребенок, смогут получать ежемесячную выплату из средств материнского капитала, если их доход не превышает 1,5-кратную величину прожиточного минимума в субъекте РФ» и пр. [10]. Кроме того, сохраняются определённые демографические проблемы, которые в будущем могут только нарастать, в частности, в последнее время фиксируется сокращение количества женщин репродуктивного возраста. Наиболее сильно данная проблема проявляется в регионах центральной полосы, где данное сокращение происходит ещё большими темпами, а само количество женщин репродуктивного возраста меньше, чем в среднем по стране. Поэтому Правительству необходимо разработать дополнительные меры по стимулированию рождаемости в стране.

Что же касается снижения смертности, то оно во многом стало следствием эффективной политики государства, направленной на улучшение системы здравоохранения, а также улучшение качества жизни людей. В целом, Правительство РФ продолжает придерживаться в решении демографических проблем мер, разработанных и изложенных в концепции демографической политики РФ на период до 2025 года, а именно «создания условий, способствующих бережному отношению к собственному здоровью и здоровью своих детей, и в частности, на важность развития форм досуга, способствующих ведению здорового образа жизни (физическая культура, спорт, туризм, активный отдых и другие), укрепление института семьи, разработки механизмов поддержки общественных инициатив, направленных на укрепление здоровья населения. Данные условия призваны формировать у подрастающего поколения мотивацию для ведения здорового образа жизни [7, с. 91].

Список литературы

1. Федеральный конституционный закон от 21.03.2014 N 6-ФКЗ (ред. от 28.12.2017) «О принятии в Российскую Федерацию Республики Крым и образовании в составе Российской Федерации новых субъектов – Республики Крым и города федерального значения Севастополя» / Президент России. – М., 2014. – 38 с.
2. Доклад Главы Республики Крым, Председателя Совета министров Республики Крым о фактически достигнутых значениях показателей для оценки эффективности деятельности органов исполнительной власти Республики Крым за 2014 год и их планируемых значениях на 3-летний период/ Министерство экономического развития Республики Крым. – С.2-3.
3. Указ Президента РФ от 28 июля 2016 года N 375 «О Южном федеральном округе» / Президент России. – М., 2016. – 2 с.
4. Практикум по статистике населения и демографии: учеб. пособие / под ред. О.Д. Воробьевой. – М.: Финансы и статистика, 2011. – 272 с.
5. Официальный сайт Росстата: <http://www.gks.ru> – Федеральная служба государственной статистики, 2014-2018.
6. Долбик-Воробей Т.А. Статистика населения и демография: учебное пособие. М.: Финансовый университет, 2013. – 200 с.
7. Доклад «О положении детей и семей, имеющих детей, в Российской Федерации» / Министерство труда и социальной защиты Российской Федерации. – М., 2016. – 313 с.

8. Демография: учебное пособие / коллектив авторов, под ред. В.Г. Глушковой, О.Б. Хоревой. – 8-е изд., перераб. и доп. – М.: КНОРУС, 2016. – 298 с.

9. Федеральный закон "О дополнительных мерах государственной поддержки семей, имеющих детей" от 29.12.2006 N 256-ФЗ.

10. Институт демографии Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики» / www.demoskop-weekly/ №769-770, 1-20 мая 2018 года.

ЭТНИЧЕСКАЯ ДОМИНАНТА И НАЦИОНАЛЬНАЯ ИДЕЯ РАЗВИТИЯ РОССИИ

Уланов В.В.

заведующий кафедрой общегуманитарных дисциплин, канд. филос. наук,
Калужский институт (филиал) Московского гуманитарно-
экономического университета, Россия, г. Калуга

Автор проводит мысль, что в нынешний переломный период для успешного развития России нужна соответствующая российской этнической доминанте объединяющая, вдохновляющая, запускающая позитивные процессы созидания национальная идея.

Ключевые слова: этническая доминанта, национальная идея, развитие России.

В трех предыдущих номерах настоящего сборника научных трудов АПНИ (за февраль, март, апрель) автор, опираясь на идеи В.Н. Ильина [3], проводил мысль о том, что поскольку общество по своей физической сути – это термодинамическая система и все социальные процессы и явления, являются превращениями социальной энергии, постольку они подчиняются универсальным законам естественной науки термодинамики и анализ термодинамического смысла этих процессов и явлений дает куда более адекватную картину их влияния на общество, чем гуманитарные смыслы, насквозь пропитанные идеологией, интересами и пр. Соответственно мы рассмотрели своего рода «подводные камни» таких социальных явлений, как *демократия и либерализм, социальное равенство и социальная справедливость, частная собственность и социальная идея.*

В частности, показали, что безмерное развитие демократии и либерализма (в их нынешнем понимании) неизбежно ведет к увеличению социальной энтропии и ослаблению общества как целостности; что все страны культивирующие идеи частной собственности и индивидуализма, абсолютно закономерно становятся социальными хищниками и паразитами, стремящимися жить за счет других стран; показали, что значимые (затрагивающие интересы масс людей) социальные идеи, в силу своей физической сущности, имеют огромное влияние на социальные процессы и социальное самочувствие общества. Физическая суть любой идеи – это информация, а информация – это то, что запускает процессы изменений и в энергии, и в материи! Поэтому социальные идеи, запуская организационные изменения, могут как усилить, так и обрушить энергию общества, следствием чего будут уже материальные изменения в виде увеличения или уменьшения территории государства, благосостояния людей, смертности, рождаемости и пр. Усилят или обрушат – будет зависеть от того, насколько эти социальные идеи будут соответствовать *этнической доминанте* общества, – уникальной для каждого этноса совокупности и иерархии ценностей религиозных, политических, экономических, военных, бытовых и пр., которая складывается в период зарождения и развития этнической целостности и служит для нее объединяющим началом.

Опираясь на идеи Л.Н. Гумилёва, понимающего этнос как биосоциальную реальность, развивающуюся по своим естественным законам, подчеркнули, что этническая доминанта широкими массами людей этого этноса не столько осознается, сколько бессознательно ощущается и потому действует всегда и неотвратно, четко разделяя всё социальное на «наше и не наше», «приемлемо и не приемлемо», и чтобы не придумывали и как бы не обосновывали свои идеи обществоведы и власть, чтобы не говорили учебники и СМИ, в глубине души у широких народных масс, все равно остается то, что им представляется естественным и единственно правильным. Попытаться целенаправленно сменить этническую доминанту – все равно, что попытаться насильно сменить пол человека.

Еще один важный момент. Любые социальные идеи, во-первых, тоже подвержены энтропии и со временем теряют свое влияние, во-вторых, при изменении внешних или внутренних условий общества, требуют модернизации, эффект которой будет зависеть и от того, насколько эти новые идеи будут адекватны изменившимся условиям, и от того, насколько они останутся верны этнической доминанте, которая не изменяется, оставаясь фундаментальной основой этноса как результата условий его становления. Яркий пример – история нашей страны: успехи сталинского социализма (решительной модернизации страны в 30-40 годы) во многом обеспечивались соответствием его идей, глубинным идеям этнической доминанты русского супер-этноса. Модернизация же 90-х годов закономерно обрушила Россию, потому что стала переводить на чуждые нашей этнической доминанте западные ценности и технологии.

Президенту РФ В.В. Путину удалось остановить развал России, начались позитивные изменения, восстанавливаются оборонно-промышленный комплекс и армия, тем не менее, впечатление, что ныне страна «зависла». И понятно почему: *нет внятной национальной идеи!* В.В. Путин, не раз обращаясь к Федеральному Собранию РФ высказывал мысль, что Россия должна развиваться, сохраняя свою национальную и духовную идентичность и «двигаться вперед», что важнейшей задачей является улучшение качества жизни и благосостояния людей. Да, конечно, но «вперед» – это куда и как? Продолжать идти по пути «цивилизованных» стран и строить общество потребления? Приватизировать то, что осталось и всех сделать частными собственниками, или наоборот?

В общем у В.В. Путина есть ответ на этот вопрос. В Послании к Федеральному Собранию РФ 2012 г. есть такие слова: Россия должна «не просто сохранить свою геополитическую востребованность – она должна её умножить, она должна быть востребована нашими соседями и партнёрами..., нужно опереться на богатство российской культуры. Россия принадлежала и принадлежит к тем странам, которые не только формируют свою собственную культурную повестку, но и оказывают влияние на всю мировую цивилизацию. ... Для возрождения национального сознания нам нужно связать воедино исторические эпохи ... у нас единая, неразрывная тысячелетняя история, опираясь на которую мы обретаем внутреннюю силу и смысл национального развития». Но реально в части геополитической востребованности Россия до сих пор предлагает лишь природные ресурсы, выгодное географическое положение между Европой и Азией и приверженность Западным ценностям демократии и либерализма. Чего же удивляться, если со стороны соседей и партнеров видим чисто потребительское отношение к России? Можем же предложить для сохранения и умножения «геополитической востребованности», не много не мало, а иной смысл цивилизационного развития, нежели тот, что доминировал в мире последние века!

Хорошо известно, что Западный образ жизни зиждется на нескольких взаимосвязанных основаниях: выгода – экспансия – насильственность – стремление к потреблению, накоплению и доминированию. Для них главные ключевые понятие – *индивидуализм* и *конкуренция* – мы друг против друга! Мы можем предложить исконные ценности русской цивилизации: совесть – святость – справедливость – приоритет общинного перед личным – служение Отечеству и нестяжательство. Для нас главные ключевые понятия общинности – *коллективизм* и *кооперация* – мы вместе против проблемы!

Думается, эти исторически свойственные российской самобытной культуре и взаимно обуславливающие друг друга принципы вполне могут служить базисом новой культуры, которую Россия могла бы вновь принять для себя и на своем примере показать миру, что можно быть успешной, не паразитируя на других народах, не уничтожая их суверенитет и самобытность.

Так уже было в истории России! Чтобы так стало вновь, *нам нужно прекратить лизоблюдничать перед Западом и возвратиться к естественному для нас образу жизни, разумеется, с учетом реалий XXI века.*

Какие «подводные камни» нас ожидают на этом пути? Их немало, но оставаясь на позициях естественного подхода к объяснению социальных процессов отметим два. Первый связан с особенностями перехода нынешней России в инерционную фазу цикла жизни русского суперэтноса (по Гумилеву), второй – с особенностями перехода от чувственной к интегральной суперкультуре (по Сорокину).

Л.Н. Гумилев начальной точкой отсчёта культурного феномена, который вошёл в мир под названием «русское», «российское» считал победу над Мамаем в 1380 г. [1]. Современники уже тогда ощущали основополагающие различия культур Западного католического мира и Восточной Европы, и патриотическая защита культуры тогда была и защитой духовной самостоятельности, и защитой веры отцов, что тогда было синонимом защиты Отечества.

Ведь Мамаю интересовала не дань. Как писал Гумилев, этот подстрекаемый Папой Римским энергичный, волевой, всех подкупавший и устрашавший деспот, имел намерение полностью подчинить себе Русь, обратить в рабство русский и другие народы, сокрушить Православие. Если бы не победили Мамаю, вся Восточная Европа превратилась бы в поприще для торговых операций католических стран. Честь, суверенитет, служение Отечеству в торговых делах никогда не имели ценности и на их место пришёл бы принцип голой выгоды, лишь прикрываемый международной и профессиональной риторикой о дружбе и совместных интересах. Эта технология уже тогда была отработана Западной цивилизацией торговцев, наладивших трансмаршруты с доставкой живого и неживого товара к посредническим генуэзским конторам.

Становление этноса, защищающего себя от смертельной опасности, привело к рождению в людях нового миропонимания, новых ценностей, привело к формированию этнической доминанты русского суперэтноса. Как писал Гумилев, «на Куликовом поле сражались уже не владимирцы, москвичи, суздальцы, тверичи, смоляне. Не представители разобщенных междоусобицей княжеств – но русские, великороссы, совершенно осознанно шедшие защищать свой мир и свое Отечество, свой культурно-философский смысл бытия». И мы знаем, какой культурный рывок совершила тогда формирующаяся Русь.

Однако на каком этапе развития русского суперэтноса мы находимся сейчас и что нас ждет в обозримом будущем?

Гумилев, объединивший социокультурный и естественнонаучный подходы в понимании социально-исторических процессов, в типовом цикле жизни этносов выделяет несколько фаз. **Фазу подъема**, когда вследствие некоего пассионарного толчка из нескольких этнических групп формируется новый этнос, точнее *суперэтнос*, представляющий собой особый географо-социальный объект, с культурной общностью составных частей, общей идеологией, новыми стереотипами поведения и четко противопоставляющий себя другим подобным объединениям. **Фазу акматическую**, когда уже складывается своеобразие нового суперэтноса, заканчивается или приостанавливается экспансия, формируется новая суперэтническая культура. На этом этапе множество пассионариев (людей, обладающих повышенным уровнем энергии и готовых к сверхусилиям, которые на этапе подъема, не жалея ни своей ни чужих жизней ломали устоявшиеся взаимоотношения, преображали ландшафты и т.д.) начинают думать уже не столько об общих целях, сколько о своих личных интересах. Рост индивидуализма в сочетании с избытком пассионарности вводит этнос в состояние «пассионарного перегрева», когда избыточная энергия уходит уже не на созидание нового, а на внутренние

конфликты, приводящие к падению уровня энергетики в этносе, постепенному росту числа субпассионариев (бродяг, люмпенов), людей не способных даже к необходимой полноценной адаптации к среде. Появление этих признаков означает наступление *фазы надлома*, и несмотря на возможные всплески активности, этнос постепенно вступает в *фазу инерции*, когда люди хотят не успеха, а покоя. На этой фазе обычно идет укрепление государственной власти и социальных институтов, интенсивное накопление материальных и духовных ценностей. Пассионариев становится все меньше, их место занимают торгаши, которых Гумилев сравнивал с «бактериями, пожирающими внутренности общества». В этносе доминирует тип законопослушного, работоспособного человека, идеал видится или в возврате к «доброму старому времени» или в «цивилизованной жизни», наблюдаемой у соседей. Однако, под маской покоя и процветания уровень энергетики этноса продолжает снижаться, что ведет к наступлению *фазы обскурации* – старости этноса, когда общественный организм начинает разлагаться: фактически узаконивается коррупция, растет преступность, армия теряет боеспособность, к власти приходят циничные авантюристы, играющие на настроениях толпы. Императив поведения начинают определять люди нетворческие и нетрудолюбивые, эмоционально и умственно ущербные, но при этом весьма крикливые и обладающие повышенными требованиями к жизни, не выходящими правда за пределы того, что нельзя съесть или выпить. Трудолюбивые, патриотичные, действительно умные люди высмеиваются или вызывают ярость. Численность этноса и его территория сокращаются. Всплески активности за счет пассионарности, сохранившейся на окраинах ареала возможны, но далее приходит *мемориальная фаза* жизни этноса, когда этническая система утратила пассионарность, остатки этноса превращаются в «милых, безобидных гостеприимных и доброжелательных» людей, хранящих культурные традиции прошлого, фольклор и легенды о героических деяниях предков. Длительность этой фазы обычно зависит от соседей, которые захотят напасть...

Отвечая на вопрос «что нас ждет в обозримом будущем», приведем слова самого Л. Гумилева, который в 1992 году в своей статье с говорящим названием «Горе от иллюзий» [2] отметил, что наша страна находится на одном из наиболее тяжелых моментов в жизни суперэтноса: на этапе фазового перехода от надлома к инерции. Первые признаки надлома, который длится обычно лет двести, обозначились после 1812 года, так что кризисы и всплески социокультурного развития России 19-20 веков вполне закономерны. Однако, учитывая, что полный цикл жизни этносов обычно длится 1200-1500 лет, а России ныне менее 800 лет, нам *уже* нельзя «ставить и решать задачи, присущие акматической фазе» взлета и расцвета, но *еще* рано скатываться в состояние «инерции», тем более «обскурации», хотя признаки этих фаз уже имеются. Заметим также, что центральная идея этой статьи заключается в том, что нельзя строить иллюзии, будто Западный путь развития может нам в чем-то помочь. По возрасту их суперэтнос лет на 500 старше и нам брать их модели поведения – значит старить себя искусственно. Но главное – у нашего суперэтноса совершенно другие этнические доминанты, т.е. наработанные десятками поколений стереотипы поведения и господствующие системы ценностей. Заимствование их этнических доминант ничего кроме провалов и горя нам принести не может!

Еще одна важная мысль Гумилева: после конца динамических фаз этногенеза люди не становятся хуже, слабее или глупее прежних, изменяется лишь этническая системная целостность! Значит, если хотим жизни и процветания России, не нужно искать и откуда-то со стороны приглашать других людей, нужно изменять нашу «этническую системную целостность»! *Для этого и нужна национальная идея – объединяющая, вдохновляющая, запускающая позитивные процессы созидания и соответствующая нашей этнической доминанте!* Тем более, что события внутри и вокруг России явно подталкивают нас к этому, ведь, по сути, ныне ситуация складывается как во времена Мамаю: или Россия соберется, или нас сомнут!

Для понимания второго «подводного камня» нашего естественного исторического процесса обратимся к идеям П.А. Сорокина, выдающегося социолога и культуролога 20-го века, которые были высказаны им более полувека назад и которые

(как и идеи Гумилёва) с «пугающей» точностью, реализуются на наших глазах. В статье «Три главные тенденции нашего времени» П. Сорокин убедительно показал, что эти тенденции заключаются: в перемещении творческого лидерства человечества из Европейского Запада, в другие районы мира; в дезинтеграции преобладающего в последние 400 лет чувственного типа человека, культуры, общества и системы ценностей; в появлении первых компонентов нового – интегрального социокультурного порядка, его системы ценностей и типа личности [5].

По Сорокину, в типовом процессе развития обществ можно выделить три основных типа культуры – религиозный, чувственный и интегративный. *Религиозная культура* господствовала в Европе в 6-12 веках, когда доминировала мировоззренческая установка: реально существует только Господь Бог и Царство божие, все остальное – иллюзорно и греховно. От имени Бога могла говорить только церковь, поэтому вся социальная жизнь общества была подчинена интересам церкви. Но законам энтропии подчиняются даже религиозные идеи, и с 13 века начался переход к *чувственной культуре* с ее базовой мировоззренческой установкой: реально существует лишь то, что можно ощутить с помощью органов чувств и приборов, и понять с помощью разума, все остальное – иллюзорно, идеалистично и пр. Соответственно, преодолевая сопротивление церкви, ее стали отодвигать от доминирования в социальной жизни, церковные запреты стали терять силу, и общество начало заботиться, главным образом, о чувственных ценностях благосостояния и телесного комфорта, чувственных удовольствиях, жажде власти и славы. Даже политика и экономика становились все более гедонистичными, утилитарными и циничными. Но в конце 19 века в Европе появились симптомы дезинтеграции уже чувственной культуры и П. Сорокин уже в начале 20-х годов предсказал приближение войн и революций, высвобождение в человеке "худшей из бестий", вследствие утраты морально – нравственных внутренних тормозов и усиления такого же (без тормозов) внешнего манипулирования со стороны власти.

Сегодня мы видим, какие проблемы испытывает экономика и политика даже крупнейших Западных государств (США, Великобритании и др.) и как нагло они пытаются решать свои проблемы за счет других государств, попирая их национальные интересы и социокультурные особенности. Сегодня справедливо говорят, что закончилось время конспирологии, потому что все стали играть открыто. Стало ясно, что экономикой мира (в т.ч. США) де факто управляет узкий круг наднациональных «банкстеров» – правителей Мировой банковской системы. Повинуясь им, политики придумывают поводы для вооруженного вмешательства и разрушения целых стран (Югославия, Ирак, Ливия и др.). В науке создают «комиссии по лженауке», которые блокируют развитие перспективных научных направлений и буквально расправляются с неудобными научными оппонентами отнюдь не научными методами. Деградирует искусство: раньше люди шли в театр и кино, чтобы «приобщиться к прекрасному», теперь, как ныне говорят – «пипл на тусовках попсу хавает». Коммерциализируется спорт. СМИ открыто занимаются растлением, образование – «дебилизацией» населения. В религиозной сфере идет активный процесс ревизии христианской веры.

Еще в 1960-х годах II-й Ватиканский собор принял решения, «очищающие христианство», а по сути, существенно меняющий отношения между христианством и иудаизмом. По данным О. Четвериковой [6], в соответствии с этими решениями: нельзя возлагать на иудеев вину за смерть Христа (христиане сами виноваты, что плохо защищали своего учителя!); христиане должны относиться к иудеям как старшим братьям (потому что христианство выросло из иудаизма) и признать, что иудеи имеют право на духовное водительство над христианами, потому что они – «богоизбранный» народ! Но ведь именно эти, оппозиционные по отношению к иудаизму положения, служили основанием для возникновения христианства! Если теперь Папа Римский по сути подтвердил, что, больше этих оснований нет, то ...?

Все упомянутые проблемы, касающиеся и России, – не случайные явления, а закономерные проявления деградации чувственной культуры. Причем борьба между уходящей чувственной культурой «великолепного вчера» и наступающей культурой

«творческого завтра», которая, как писал Сорокин, проявляется буквально во всех аспектах социальной жизни (в науке и философии, религии, политике и экономике, этике, праве, искусстве, в наших душах, умах и телах, в нашем поведении), отнюдь небезопасна для общества. История показывает, что для многих обществ подобные переходы закончились гибелью, но для других – взлетом и переходом в качественно новое состояние.

Соответственно, у России есть исторический шанс качественного подъема и умножения геополитической востребованности, *если сможем найти и предложить (в первую очередь самим себе!) иной смысл цивилизационного развития, адекватный нарождающейся интегральной культуре.*

Основной принцип этой культуры, по Сорокину, гласит, что истинной реальностью-ценностью является “бесконечное разнообразие, состоящее из чувственного, рационального и надрационального – сверхчувственного аспектов”. В интегративной культуре и социальной жизни чувственные, сверхчувственные и рациональные формы бытия и познания неотделимы одна от другой, не отвергаются и не противопоставляются, а гармонично дополняют друг с друга. Как следствие, на этой фазе развития общества появляется новое мировоззрение, новые технологии и новый образ жизни.

Что делать? На информационном уровне начать, наконец, говорить правду после многовекового целенаправленного и злонамеренного вранья, создающего негативный образ древней и современной России. Будет бешенное сопротивление и церкви, и академических кругов, и пятой либерально-демократической колонны внутри России, жуткий вой поднимется за рубежом. Ну и что? В ответ нужно организовать массированный вброс правдивой информации (не только о России, но и о том, что творили те страны, как по отношению к России, так и по отношению к своим народам), используя все возможные информационные каналы. Известно, что люди Западной культуры этноцентричны, не знают истории и хорошо понимают только язык силы. Значит, нужно, отбросив лицемерную политкорректность, бить по их чувствительным местам публикацией документов, фактов, давая соответствующие комментарии. России давно пора «показать зубы» и на организационном уровне. Вспомните недавние уроки, как дали вооруженный отпор Грузии, науськиваемой США, как решили проблему Крыма, как решительно повели себя в Сирии. Весь мир зауважал Россию, а главное, массы населения в России больше уважали свою власть и самих себя. Хищно-агрессивная Западная культура была и остается такой, что любые попытки рациональных оправданий они воспринимают как слабость и в них активизируется «инстинкт преследования». Так что «материализовать» некоторые страхи, которые распускают на Западе в отношении России, будет полезно. Разумеется, рассчитывая меру!

Но главное – возрождения российских традиций в новом качестве. Здесь много чего предстоит продумать и сделать. Затрону лишь один, как видится, ключевой аспект – *возвращение к земле!* Что самым «естественным» путем губит нравственность и демографию? Городской образ жизни! И чем крупнее город, тем надежнее губит. В крупных городах выгоднее организовывать производство, торговлю, создавать образовательные и развлекательные комплексы и пр. Но есть и другая сторона медали, о чем с тревогой писал академик Н.Н. Моисеев в ряде статей, посвященных жизни в мегаполисах.

Жизнь в крупных городах необратимо меняет человека, его восприятие Природы, весь его духовный мир. Эти изменения менталитета, системы духовных ценностей жителей мегаполисов, предупреждал академик, есть главная опасность для будущего человечества, потому что условия

жизни в больших городах противоречат генетической приспособленности человека, его изначальной сущности. Наши предки были существами общественными, жили общинами, где каждый был на виду у остальных членов сообщества, помогал и контролировал другого. Люди жили не в условиях конкуренции, а напротив – относительной взаимной доброжелательности и взаимопомощи, что создавало определённый психологический стереотип, психический настрой, который служил источником физического и психического здоровья, развивал чувство близости, единства людей между собой и гармонии с Природой.

То, что мы сегодня наблюдаем и испытываем в крупных городах – результат глубокого противостояния городской реальности и естества человека, его подсознательной борьбы с реальностью, которая рождает то, что человеку биологически не свойственно: пьянство, наркоманию, хулиганство, в которых проявляется не удаля молодого человека, а злобный протест, рождающий преступления [4].

Также неизбежный аспект проблемы мегаполиса – низкая рождаемость. Если в зоопарке рождается детеныш, это называют чудом, потому что понимают, что зоопарк – это искусственная среда, которая противоречит естественному образу жизни животных, поэтому у них отказывает даже базовый инстинкт производства потомства. Но город – такой же зоопарк для людей! Такая же искусственная среда, в которой мы занимаемся не обусловленными природой, не естественными для нас занятиями, поэтому рождаемость в городах всегда ниже, чем в деревне.

Биологи говорят, что для роста популяции необходимы три основных условия: пространство для экспансии, достаточное питание и отсутствие стрессов, блокирующих детородный инстинкт. В городе пространство для экспансии ограничено стенами квартиры, возможности питания ограничены зарплатой и не ограничены постоянные стрессы из-за зависимости от работодателя и конкуренции, от ЖКХ и транспорта, уже от самой скученности людей на городских территориях и вынужденной интенсивности контактов с множеством людей. Добавьте загазованность улиц и «мертвую» водопроводную воду, электромагнитные поля и наводки от плотной паутины электросетей, железобетонных конструкций и сотовой связи, экранирующих нас от живой природы и пр.

Парадокс ещё в том, что чем более комфортные телесные условия мы создаем для себя в городах, тем быстрее атрофируются наши природные способности, иммунная система и пр. Ослабевающему в биологическом смысле человеку понадобится все более мощная искусственная техногенная среда, защищающая от естественной среды, а ресурсы планеты не беспредельны. Но главное в том, что все более *обостряется проблема смысла нашей жизни!* Пока мы боремся за жизнь, мы не задумываемся о ее смысле, но как только создается ситуация, когда «все есть» и можно «просто жить», оказывается, трудно жить, не ответив себе на вопрос «а зачем я живу?». Еще в 70-е годы прошлого века заметили, что по мере роста уровня комфорта и потребления (тогда это были скандинавские страны) растет и уровень самоубийств, основной мотив которых – ощущение пустоты и бессмысленности своего существования.

Множество городских профессий дают заработок, но не дают удовлетворенности содержанием своей деятельности, потому что не обусловлены никакими человеческими потребностями. Раньше мужчина был землелепец и охотник, строитель и защитник своей семьи и своего дома. По его земле бегали дети и внучата – это и его востребованность и его «живая пенсия», и, что не мало – воспитывающий фактор: как ты к детям, так потом и они к тебе! Нравственность (читай – правила безопасности жизни в обществе), – это система ограничений. Но в городе эти ограничения всегда навязаны извне, воспринимаются как насилие и провоцируют на сопротивление. На земле и в общине эти правила вплетены в содержание деятельности и естественным путем осуществляют «естественный отбор». Все у всех на виду. Если ты с юности показал себя хилым, лодырем или неумехой, то за тебя замуж девушку

не отдадут. Если ты оказался плохим хозяином или защитником, твой род опять же естественным путем быстро прекратит существование. Все сказанное, разумеется, относится и к женщине.

Городской образ жизни, делая всех (даже родителей и детей) «независимыми» друг от друга, предлагая массу соблазнов, объективно воспитывает коллективную и индивидуальную безответственность и безнравственность. Исторически доказали способность быть естественными «хранителями» ценностей только семья и община. Школа, власть, церковь и все, что ныне называется гражданским обществом – это лишь искусственно придуманные социальные инструменты, которые могут работать и так, и этак.

Конечно, отказаться ныне от городов, как центров промышленности, культуры, образования и науки нельзя, но уменьшить воздействие массы вредоносных факторов города можно, проводя *политику субурбанизации*. То есть, давая возможность горожанам получать участки земли и строить в пригородах дома сельского или коттеджного типа с привычными городскими удобствами, создавая общины из таких поселений, в которых могли бы быть и «свои» первичные звенья инфраструктуры (фельдшерские пункты, детсады, дружины и пр.). Дороги и машины, электричество и газ, сотовая связь и интернет, надомный труд и местное самоуправление, с соответствующим юридическим обеспечением и государственным финансированием, относительно быстро помогут решить проблему «работа в городе, жилье на пригороде» и целый клубок «неразрешимых» городских проблем (ЖКХ и экологически чистые продукты, дети в безопасности и под присмотром, здоровый образ жизни в свободное время и снижение преступности, общение с природой и пр.).

Идея возрождения традиционных для России «родовых гнезд» уже давно носится в воздухе и де факто осуществляется, преодолевая сопротивление тех, кто зарабатывает на городских «соблазнах» и кто хочет всех держать под тотальным контролем. Поэтому и важно, чтобы это была национально ориентированная государственная политика. **Главное – запустить базовые самонастраивающиеся механизмы возрождения на Российской земле традиций соборности, нестяжательства и духовности, снять с глаз глухую повязку, а с рук и ног кандалы потребительства.** Думается, что возврат к земле, будет одним из таких механизмов, разумеется, при соответствующей информационной и правовой, экономической и образовательной политике государства.

Российский и Западный образы жизни, сами по себе логичны, последовательны, имеют свои сильные и слабые стороны. Но ведут они в разные стороны, образно говоря: один к Богу, другой к обезьяне.

Западный индивидуализм вырос из социально-паразитической идеологии, утверждающей, что одним суждено господствовать, а другим подчиняться. Чтобы лучше подчинялись, для верующих придумали религию смирения, для неверующих – теории, утверждающие, что «человек произошел от обезьяны» и естественным состоянием людей является «война всех против всех». Далее появились теории гражданского общества, в которых те же принципы «каждый за себя» и «все против всех» трансформировались в либерально-демократические принципы «каждый имеет право на публичное выражение...», «невидимая рука свободного рынка сама все регулирует», «все равны перед законом» и «все имеют право на существование». Прогресс, конечно, имеет место, но история Западного мира показывает, что все эти красивые декларации были и остаются фиговыми листочками, прикрывающими реальную возможность сильным (фараонам, феодалам, банкирам) диктовать законы

для слабых, позволяя им бороться за «права и свободы» (которые бы не мешали сильным делать то, что они считают нужным) и, конечно же, гордиться этими своими «историческими» завоеваниями. Потребительство выросло из тех же корней: что вам – потомкам обезьяны нужно? Питаться, размножаться и развлекаться! Получите потребительское общество! А чтобы не слишком задумывались, что на самом деле происходит – получите проповеди священников и фрагментарное образование, которое позволяет иметь профессию, зарабатывать и потреблять, но не учит думать!

Образ жизни, основанный на соборности, нестяжательстве и духовности, который Россия может реализовать у себя и предложить миру, ведет в другую сторону. Для верующих, я бы сказал так: это образ жизни, который более соответствует тому, что заповедал Бог людям, сотворенным на шестой день творения Мира: «И благословил их Бог, и сказал им Бог: плодитесь и размножайтесь, и наполняйте землю, и обладайте ею, и владычествуйте над рыбами морскими и над птицами небесными, и над всяким животным, пресмыкающимся по земле» (Книга Бытие 1:27,28). Благословил, а не проклял! Наполняйте землю, а не опустошайте ее! Обладайте и владычествуйте! Корневое слово «лад»! Значит, не господствуйте, а в ладу живите с миром и с людьми!

Неверующим, я бы так сказал. Экспериментально доказано, что генетические программы, обеспечивающие функционирование и развитие живых существ, адекватно работают лишь совместно с естественными природно-космическими излучениями, поступающими извне. Экранированные от этих излучений существа превращаются в биомассу. В мегаполисе человек 24 часа в сутки экранируется от природно-космических излучений плотной паутиной искусственных электромагнитных и других полей. И это все сильнее сказывается на его интеллектуальных и физических возможностях, блокирует программы, заложенные в нем Природой, превращает его в «офисный планктон». Образ жизни, связанный с живой Природой, дает шанс вырваться из замкнутого круга чувственного и рационального потребительства, лучше понять себя и свои бесконечные возможности в бесконечно разнообразной Природе.

Список литературы

1. Гумилев Л. Год рождения 1380 // Наука и Религия. 2012, №10.
2. Гумилев Л.Н., Ермолаев В.А. Горе от иллюзий. URL: <https://www.litmir.me/bd/?b=283255> Время обращения 02.03.18).
3. Ильин В.Н. Термодинамика и социология: физические основы социальных процессов и явлений. – М.: КомКнига, 2005.
4. Моисеев Н.Н. С мыслями о будущем России. URL: <http://www.leadnet.ru/moiseev/m11.html> (Время обращения 02.03.18).
5. Сорокин П.А. Главные тенденции нашего времени / Пер. с англ., сост. и предисл. Т.С. Васильева. – М.: Наука. 1997.
6. Четверикова О. Измена в Ватикане, или Заговор пап против христианства. М.: Эксмо, 2011.; URL: http://pознаvatelnoe.tv/chetverikova_izmena_vatikan (Время обращения 02.03.18).

СЕКЦИЯ «ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ»

АНАЛИЗ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОДАЖ ГОСТИНИЧНЫХ УСЛУГ

Алюшин Р.Е.

доцент кафедры социально-культурного сервиса и туризма, канд. пед. наук,
Курский государственный университет, Россия, г. Курск

Баттих Рони

студент первого курса магистратуры естественно-географического факультета,
Курский государственный университет, Россия, г. Курск

В статье систематизируются основные проблемы организации продаж гостиничных услуг. Выделенные проблемы носят системный характер, которые являются достаточно перспективной и ключевой в ближайшие годы в России. Анализ организации продаж гостиничных услуг является главной задачей любого гостиничного предприятия.

Ключевые слова: продажа, услуга, организация, экономическая деятельность.

Сегодня, когда торговля услугами усиливает свои позиции на международном рынке обменов, основной упор делается на качество оказываемых услуг, воспринимаемое как гарантированное предоставление определённого уровня обслуживания. Профессионалы ищут ориентиры, которые бы наглядно показывали потребителю соответствие предлагаемой ему услуги его желаниям и возможностям.

В связи с этим сегодня стоит для предприятий гостиничного бизнеса проблема, которая сформулирована следующим образом: какова совокупность условий, обеспечивающих устойчивые продажи гостиничного предприятия, а также растущей потребностью изучения данной проблематики, особенно в условиях экономического кризиса.

Экономическая деятельность гостиничного предприятия основана на предположении о том, что увеличение продаж гостиничных услуг, а также достижение максимальной прибыли при минимальном уровне финансового риска на предприятиях гостиничной отрасли, даст устойчивое финансовое положение гостиничного предприятия. Этот процесс будет успешным, если реализуется следующая совокупность следующих условий:

- осуществляется управление процессом продажи гостиничных услуг;
- тесная работа с корпоративными клиентами;
- формирование и продажа гостиничных пакетов;
- управление гостиничным бизнесом в рамках жёсткой конкуренции является трудоёмкой задачей, требующей привлечения новых и эффективных технологий, в том числе более широкого использования информационных технологий (IT) [2, с. 84].

По нашему мнению, кроме ценовой политики потребность в услугах коллективных средств размещения сдерживалась слабой развитостью въездного туризма, преобладанием внутреннего и психологическими особенностями потенциального потребителя услуг. В условиях незначительного въездного туристского потока гостиницы, как наиболее комфортабельные средства размещения оставались невостребованными должным образом. В основном они пользовались предпочтением у предпринимательской общественности, поэтому основным источником продаж гостиничных услуг является деловой туризм.

Существенная часть сбыта услуг большинства отелей приходится на долю организованных покупателей (корпоративных клиентов).

В отличие от других видов услуг в области бизнес-путешествий более половины опрошенных компаний – 56,1% – предпочитают бронировать гостиничные услуги напрямую в отеле и только треть – в турагентствах.

Особенность продаж гостиничных услуг корпоративным клиентам заключается в том, что процесс принятия решения здесь разделен и в нем участвует большое количество человек, каждый из которых выполняет свою роль.

Продажа гостиничных пакетов является ключевым и актуальным направлением работы эффективно работающего гостиничного предприятия. В настоящее время это:

- конференц- пакеты;
- пакеты выходного дня;
- имиджевые (тематические) пакеты;
- «интегративные» (совместные) пакеты;
- новогодние пакеты и профессиональные праздники;
- семейные пакеты и семейные праздники;
- экскурсионные (туристические) пакеты;
- свадебные пакеты;
- пакеты для отдыха.

Для гостиничных предприятий пакетные предложения – это, прежде всего:

- возможность привлечь платежеспособных индивидуальных клиентов;
- увеличить доход гостиничного предприятия за счет продажи не только основной услуги (мест размещения), но и дополнительных услуг;
- заполнить отель в период сезонного спада;
- усилить имиджевую составляющую гостиницы;
- заинтересовать в привлечении клиентов своих посредников – туристские предприятия, перевозчиков и корпоративных клиентов [1, с. 117].

Важен также размер арендной платы (в случае, если гостиничное предприятие арендуется заказчиком), выставяемой отелем, который зависит от ряда факторов:

- класс отеля, его местоположение и известность;
- категории арендуемых гостиничных номеров;
- размер номерного фонда арендуемого отеля;
- срок аренды.

Контингент гостей, поселяемых в отель, условно можно разделить на несколько групп:

1) индивидуальные туристы, которые приезжают в отель без предварительного уведомления и заселяются по так называемому «свободному поселению»;

2) индивидуальные туристы, заранее (за несколько дней до приезда) известившие отель о своем намерении поселиться (приславшие заявку на резервирование мест);

3) гости, которые приезжают по заявкам организаций (турфирм, промышленных предприятий, учебных центров и т. д.), с которыми у отеля налажены партнерские отношения (возможный вариант договора отеля и турфирмы, направляющей туристов).

Гости второй и третьей групп являются наиболее предпочтительными для отеля, т. к. на основе их предварительных заявок отель может заранее спланировать свою загрузку и оценить возможные доходы.

Вместе с тем, следует отметить, что потребность туристов в коллективных средствах размещения более высокой комфортности оставалась неравнозначной. Они наибольшее предпочтение отдавали специализированным средствам размещения. Это было естественным и закономерным в условиях обострявшейся конкурентной борьбы за клиентов и неустойчивого финансового положения потребителей услуг. Загородные лагеря, профилактории и санатории, турбазы предоставляли массовому потребителю нужные услуги по более дешёвым расценкам.

Частно-государственное партнёрство стимулировало процесс развития в регионах малого предпринимательства в сфере предоставления услуг размещения. Гостиничная сеть устойчиво расширилась, совершенствовалась система оказания и качество предоставляемых услуг в соответствии с уровнем потребностей и финансово-материальных возможностей вероятных потребителей. Развитие гостиничной инфраструктуры способствовало повышению туристской привлекательности регионов. Все эти факторы влияют на повышение продаж гостиничных услуг

В результате анализа теоретической литературы и практической деятельности по заявленной тематике были выделены несколько особенностей по организации продаж гостиничных услуг:

- гостиничная индустрия – это часть большой индустрии сервиса (сферы услуг), что обуславливает определённое действие общих особенностей по организации продажи сервисных услуг («закон 4-х не», влияние человеческого фактора на продажу услуги и т.д.), но в то же время существует определённая специфика;
- большой удельный вес предварительных заказов на услуги гостиничной индустрии (предварительное бронирование и т.д.);
- «продажи – презентации» гостиничных пакетов: проведение специальных мероприятий и методик, вызывающих желание клиентом предлагаемое продавцом;
- при организации продаж гостиничных услуг особо место уделяется протоколу в отеле;
- формирование базы данных о постоянных клиентах, в том числе и корпоративных;
- одним из перспективных направлений организации продаж гостиничных услуг является работа с провайдерами гостиничных услуг, т.к. они позволяют отелю выбирать оптимальные каналы продаж и самостоятельно решать, каких гостей он хотел бы видеть в качестве своих клиентов в отличии от туроператоров.

Список литературы

1. Виноградова Т.В. Технологии продаж турпродукта : учебник для студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлению «Туризм» / Т.В. Виноградова. – М.: Академия, 2012. – 236 с.
2. Дурович А.Л. Маркетинг в туризме: учеб. пособие. – 2-е изд. перераб. и доп. – М.: Новое знание, 2010. 416 с.

О НЕКОТОРЫХ ПРОБЛЕМАХ ВНУТРИГОРОДСКИХ ПАССАЖИРСКИХ ПЕРЕВОЗОК

Ахунджанов А.Р.

студент инженерно-технологического факультета,
Елабужский институт (филиал) Казанского (Приволжского)
федерального университета, Россия, г. Елабуга

В статье рассматриваются некоторые проблемы внутригородских пассажирских перевозок, в том числе в малых городах, населением менее 100 тыс. человек (на примере г.Елабуги, респ. Татарстан). Проведен также эксперимент по определении рентабельности использования микроавтобусов в условиях маршрутов небольшой протяжённости.

Ключевые слова: пассажиропоток, микроавтобус, доходы, расходы, маршрут, рентабельность.

Развитие городов во многом зависит от развития городского пассажирского транспорта. Важным фактором формирования и оптимизации экономики и качества жизни населения является повышение рентабельности транспортных систем. Повышение эффективности транспортных систем требует решения многих смежных задач, некоторые из которых выходят за рамки транспортных проблем.

Общие требования безопасности при перевозке пассажиров городским транспортом хорошо разработаны, и их описание можно найти в справочной литературе. Но для конкретных городов такой рекомендации недостаточно.

Целью маршрутной технологии пассажирских перевозок является организация движения подвижного состава по маршруту в виде циклических повторяющихся рейсов. Особенно важны правила маршрутной техники: точность маршрута и стабильность его работы; регулярность перевозок по маршруту, в основном движение организовано по расписанию; востребованность маршрутов у пассажиров, оформление необходимой документации и оборудования маршрута; контроль за движением автобусов по маршруту и осуществление диспетчерского контроля.

При оказании населению услуг по перевозкам необходимо организовать регулярность и точность движения автобусов. Систематичность и точность движения автобусов обеспечивается:

- систематическим контролем за движением каждого автобуса по маршруту и организацией диспетчерского контроля;
- управлением и учётом движения автобусов на каждом рейсе, как на конечных, так и на промежуточных контрольных пунктах маршрута;
- мониторинг движения автобусов при помощи технических средств связи;
- соблюдением расписания движения для каждого автобуса, в котором указано время прибытия и отправления с конечных остановочных пунктов, а также время следования между промежуточными пунктами;
- определением для водителей допустимых отклонений от установленного расписания (для пригородного ± 3 мин.)

Диспетчерская служба на автотранспортных предприятиях, занимающихся пассажироперевозками, подготавливает и организует выход автобусов на линию, руководит их передвижением на каждом из маршрутов, осуществляет надзор за своевременным возвращением транспортных средств в гараж. Диспетчерское управление на автотранспортных предприятиях делится на внутриварковое и линейное.

Основными целями внутрипарковой диспетчерской службы являются:

- контроль за подготовкой автобусов к выходу на линию;
- разработка диспетчерской и путевой документации;
- мониторинг и фиксация времени возврата с линии по окончании рабочей смены;
- регистрация случаев преждевременного возврата автобусов с линии по техническим и др. причинам, а также принятие мер по подготовке этих автобусов к повторному выезду или замене их другими автобусами;

Цели линейной диспетчеризации:

- проверка соответствия фактического времени движения каждого автобуса времени, установленному в маршрутных расписаниях;
- стабилизация движения, при отклонении от времени, утвержденного в расписаниях;
- восстановление нарушенного движения при задержках на линии или выбытие автобуса по техническим или другим причинам;
- подготовка суточного отчёта по выполненным операциям;

Диспетчерское управление движением автобусами в городах отличается от диспетчерских систем управления движением в пригородном сообщении. Диспетчерское управление движением автобусов в пригородном сообщении имеет свои особенности, связанные со спецификой и условиями обслуживания пассажиров, протяженностью маршрута, продолжительностью рейса, расстоянием между останочными пунктами и интервалами движения.

Главными способами диспетчерского контроля движения автобусов в пригородном сообщении являются:

- нагон, опоздание в очередном рейсе;
- выдержка автобуса на конечной остановке;
- увеличение интервала отправления автобусов с конечной станции;
- использования резервных автобусов и др.

Диспетчеры автостанций при регулировании движения автобусов руководствуются маршрутным расписанием и добиваются выполнения установленных расписанием рейсов.

Невзирая на массовое снижение пассажирооборота на большинстве видов транспорта, доля автобусов во внутригородских пассажирских перевозках велика. В большинстве населённых пунктов автобусный транспорт является единственным общественным видом транспорта, его доля составляет 100%.

Из-за многообразности современных транспортных систем для обеспечения населения перевозками необходимо привлечение математических методов, компьютерной техники, инновационных технических средств контроля и управления. Решения задач управления автобусными перевозками необходимо достигать постепенно, разделяя общие цели максимального обеспечения граждан в перевозках при отдельных ресурсах на ряд смежных задач. В этом случае в условиях использования ЭВМ появляется потребность в более явном разделении задач управления перевозками и в формировании критериев эффективности и ограничений при разрешении конкретных задач.

Антошвилли М.Е., Либерман С.Ю., Спириин И.В. в своем общем труде «Оптимизация городских автобусных перевозок» [1] представили структурную схему задач управления перевозками. В приведенной схеме показано, что в общем комплексе

задач управления наибольшее количество оптимизационные задачи. Это объясняет специфику работы городского пассажирского транспорта

Методы выбора наиболее оптимальных решений по организации пассажирских перевозок отражены в трудах Зенгбуша М.В., Белинского А.Ю. и Дынкина А.Г. [2], которые основываются на теории оптимального планирования народного хозяйства, главные положения которой заключаются в следующем:

А) принимаемые решения должны учитывать, как положительные, так и эффекты, которые могут возникать в различных отраслях народного хозяйства вследствие подобного рода решений;

Б) необходимость учета ограниченности в конкретный момент времени всех видов воспроизводимых и невозпроизводимых ресурсов;

В) целесообразности и возможности использования методов моделирования процессов управления и планирования народного хозяйства в целом и его частей;

Г) непрерывности планирования, т.е. многократном периодическом пересмотрении планов развития народного хозяйства (его отраслей, отдельных предприятий и т.п.) на основе уточнения исходной информации. Необходимо учитывать активные обратные связи между развитием автобусных перевозок и спросом на перевозки, предъявляемым пассажирами. Наиболее важным отличием работы пассажирского транспорта в сравнении с работой грузового транспорта является учет обратных связей между спросом на перевозки и качеством обслуживания пассажиров. Это делает невозможным непосредственное использование моделей, разработанных для описания работы грузового транспорта, при решении на первый взгляд схожих задач на пассажирском транспорте.

Эти модели обычно узко специализированы и являются математической основой для решения всевозможных задач в организации внутригородских и пригородных автобусных перевозок. Иными словами, в основе этих моделей должны быть конкретные параметры, характеризующие автобусные перевозки.

Необходимым условием является так же учет в моделях случайных факторов, вызывающих изменения исходных параметров. На этот факт обратил внимание А. Х. Зильберталь, который ввел понятие и оценку нерегулярности движения пассажирских транспортных средств.

В эпоху планового социалистического хозяйства схемы оптимизации пассажирских перевозок, расчёты окупаемости перевозок автобусами были одинаковы как для больших городов, имеющих несколько автотранспортных предприятий, занимающихся в том числе и пассажирскими перевозками (или чисто пассажирскими перевозками ПОПАТ-производственные объединения пассажирского автотранспорта). Переход к рынку привёл к тому, что крупные для малых городов предприятия типа АТП оказались убыточными и прекратили оказывать услуги по перевозкам пассажиров. Им на смену пришли ООО (общества с ограниченной ответственностью) и частные предприниматели-ИП (индивидуальные предприниматели). Формальный контроль за соблюдением ими правил пассажирских перевозок осуществляют представители городской администрации. За выполнением правил безопасности при пассажирских перевозках наблюдает ГИБДД.

Нами был проведен анализ маршрутов и транспортных средств, занимающихся пассажирскими перевозками в г.Елабуге (РТ). На 11 маршрутах протяжённостью от 10 км до 20 км перевозки осуществляются ИП с помощью микроавтобусов «Газель», «Форд» и т.п.

Несколько ООО занимаются грузоперевозками и пассажирскими перевозками (вахты), а также междугородними пассажирскими перевозками и перевозками по найму.

Исследования маршрутов пассажирских перевозок в г.Елабуге показали следующее:

- практически на всех маршрутах есть оборудованные стоянки;
- по всем маршрутам следования пассажирского транспорта имеются соответствующие дорожные знаки;
- улицы и автобусные остановки имеют удовлетворительное освещение;
- перед остановками имеются ограничители скорости (с обеих сторон остановки).

Стоит отметить, что количество дорожно-транспортных происшествий произошедших по вине водителей маршрутного транспорта в городе незначительно.

К недостаткам системы безопасности дорожного движения в г.Елабуге можно отнести отсутствие заездных карманов на некоторых остановках, отсутствие специальной полосы движения пассажирского транспорта и отсутствие тротуаров на отдельных участках дороги.

На отдельных маршрутах нами проведен эксперимент по приближенному определению дневной выручки в разное время суток, а также в зимнее и летнее время. Используя данные по расходу горюче-смазочных материалов, налогам, выплачиваемым ИП в различные бюджеты и фонды [3, 4], средней заработной плате водителей и др., мы провели приближенный расчёт расходов (в расчёте на один день-10 рейсов). Они оказались в районе 1850 руб./день, а доходы-2700 руб./день. Средняя месячная прибыль -примерно 25500 руб. Водители микроавтобусов в частных беседах называли примерно такую цифру месячной заработной платы.

На основе анализа состояния микроавтобусов, подъездных путей к остановкам, наличия дорожных знаков нами был разработан ряд мер для повышения уровня безопасности пассажирских перевозок в г.Елабуге:

А) На маршруте №1 следования микроавтобуса на отдельных участках дороги (прилегающих к пристани) нет тротуаров. Необходимо их построить. Нет павильона на конечной остановке. Нуждается в расширении и проезжая часть.

Б) Нет светофора на остановке «37-ой магазин», где большие потоки пешеходов.

В) На некоторых участках маршрутов (№№ 2,3,5,7) слабо обозначены пешеходные «зебры», что создаёт опасность для пешеходов.

Г) На маршрутах №№ 5-8 на отдельных участках нет остановочных площадок, что создаёт угрозу безопасности движению транспорта.

Д) Практически на всех маршрутах нет отдельной полосы для пассажирского транспорта.

Список литературы

1. Антошвили М.Е., Либерман С.Ю., Спирин И.В. Оптимизация городских автобусных перевозок. – М.: Транспорт, 2005. 258 с.
2. Зенгбуш М.В., Белинский А.Ю., Дынин А.Г. Пассажиропотоки в городах. М.: Транспорт, 2000.137 с.
3. ИП: налоги и обязательные платежи в 2018 году. URL: <https://buhguru.com/forum/threads/ip-nalogi-i-objazatelnye-platezhi-v-2018-godu.476/> (дата обращения: 27.04.2018).
4. Налоги и платежи ИП в 2018 г. URL: <https://www.moedelo.org/>(дата обращения 10.05.2018).

ИДЕНТИФИКАЦИЯ ПЕРСПЕКТИВНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПЛОДОВОДСТВА И ВИНОГРАДАРСТВА

Бабкина О.Н., Исаенко А.П.

ассистенты кафедры «Менеджмент»,

Ставропольский государственный аграрный университет, Россия, г. Ставрополь

В статье предложен механизм идентификации перспективных направлений инновационного развития плодородства и виноградарства, основным предназначением которого является объединение в единую систему научного, внедренческого и производственного компонентов инновационной деятельности.

Ключевые слова: инновационный механизм, инновационное развитие, инновации, инновационный центр, плодородство, виноградарство.

Стремительное наращивание инновационных процессов в аграрной сфере экономики настоятельно выдвигает требования активного управления ими на основе реализации соответствующих механизмов управления. При этом наблюдается значительная отраслевая дифференциация. К числу отраслей, темпы инновационного развития которых входят в противоречие с качеством управления им, относится плодородный подкомплекс АПК. Это обстоятельство определяет актуальность формирования современного механизма идентификации перспективных направлений инновационного развития плодородства и виноградарства.

Нами предлагается механизм идентификации перспективных направлений инновационного развития плодородства и виноградарства. Его основным предназначением является объединение в единую систему научного, внедренческого и производственного компонентов инновационной деятельности.

Мы считаем, что инновационная деятельность должна быть дифференцирована по уровням хозяйствующих субъектов плодородства и виноградарства [3].

Это определяется видом и сложностью внедряемых инноваций, стратификация которых представлена на рисунке 1.

Для объединения в единую систему научного, внедренческого и производственного компонентов инновационной деятельности необходимо создание соответствующего инновационного центра. Их формирование может осуществляться в рамках реализации проекта Агентства стратегических инициатив (АСИ). В качестве примера такого проекта можно указать приоритетный проект «Вузы как центры пространства создания инноваций» по основному направлению стратегического развития «Образование», паспорт которого утвержден президиумом Совета при Президенте РФ по стратегическому развитию и приоритетным проектам [1].

Вузы-участники этого проекта должны выступать для соответствующего региона в качестве Центра идентификации направлений инновационного развития плодородства и виноградарства (ЦИНИРПВ), являющегося либо самостоятельным субъектом инновационной деятельности, либо подсистемой Центра, охватывающего инновации различных сфер аграрного производства.

Характерной особенностью предлагаемого ЦИНИРПВ является дифференциация инновационной деятельности в плодородстве по двум признакам – вид инноваций и уровень хозяйственной деятельности (ЛПХ, К(Ф)Х, СО, агрохолдинг).

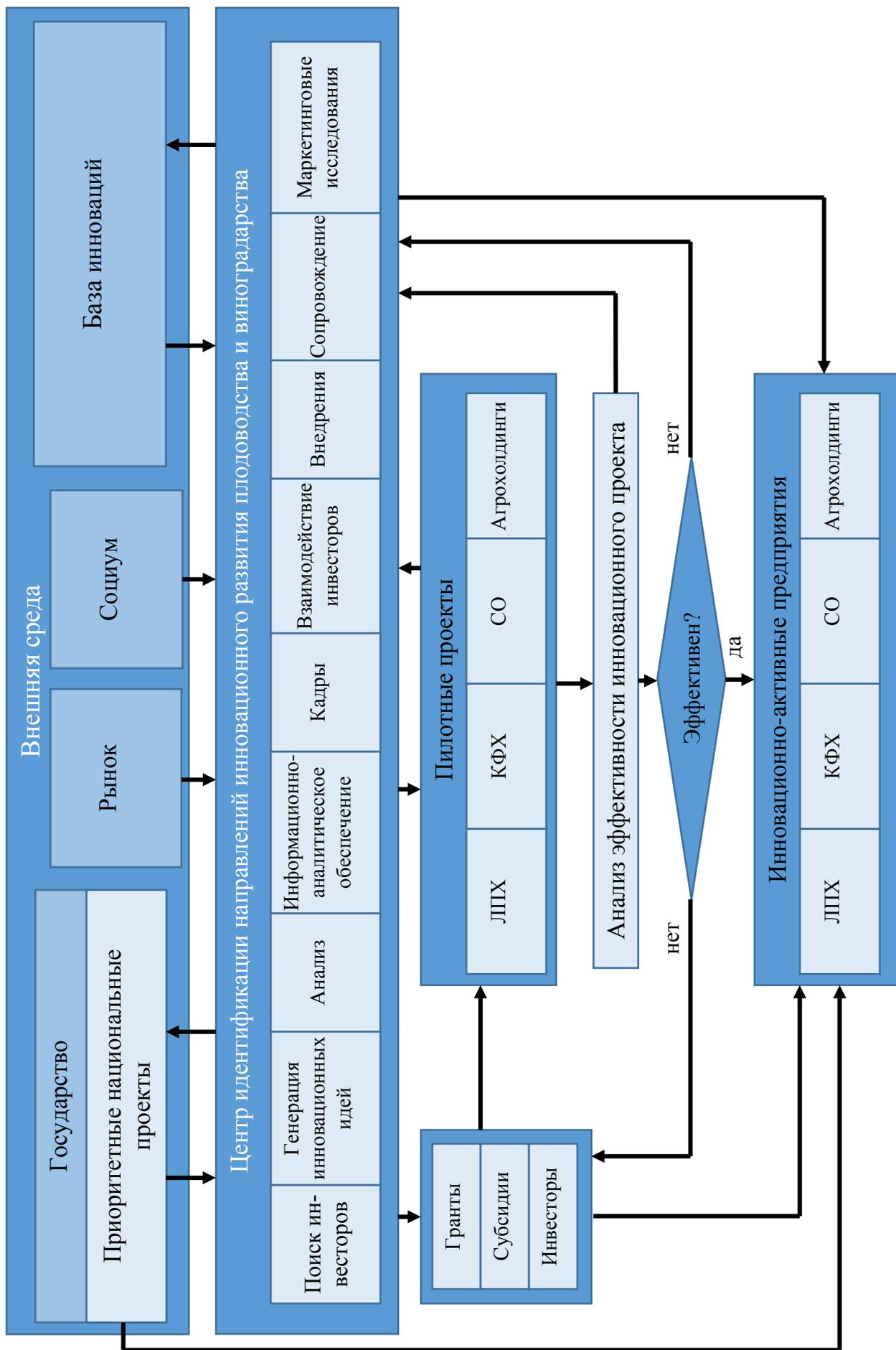


Рис. 1. Механизм идентификации перспективных направлений инновационного развития плодородия и виноградарства

Идентификация инновационных направлений плодоводства и виноградарства, требующих серьезных ресурсных издержек, должна до массового внедрения проходить стадию реализации пилотных проектов (рисунок 1). Это позволяет не только повысить обоснованность инноваций в плодоводстве и виноградарстве, но и служит решению задач адаптации инновационных технологий к условиям региона.

При этом укажем на итеративный характер действия механизма, который предусматривает возвращение на один из предыдущих этапов в случае недостаточной эффективности пилотных инновационных проектов.

Указанная выше дифференциация инновационной деятельности в плодоводстве и виноградарстве осуществляется посредством двумерной стратификации инноваций в плодоводстве и виноградарстве в зависимости от технологичности инноваций и формы организации хозяйственной деятельности (рисунок 2).

Мы выделяем 4 уровня хозяйств: ЛПХ, К(Ф)Х, сельскохозяйственные организации и агрохолдинги, хотя в настоящее время в Ставропольском крае промышленное плодоводство и виноградарство сосредоточено преимущественно в сельскохозяйственных организациях и меньше в К(Ф)Х.



Рис. 2. Стратификация инноваций в плодоводстве и виноградарстве для различных субъектов отрасли

Первый опыт закладки промышленных садов в ЛПХ Ставропольского края по уплотненной схеме посадки на шпалере с применением капельного орошения, что по сути является определенной редукцией суперинтенсивных технологий спроецированных на мелкотоварное производство, осуществляется на основе постановления Правительства СК №38-п от 29.01.2018 г. «Об утверждении порядка предоставления за счет средств бюджета Ставропольского края грантов в виде субсидий гражданам, ведущим личные подсобные хозяйства, на закладку сада суперинтенсивного типа» [2].

Идентификация перспективных направлений предполагает не только выбор технологий, но и адаптацию их к ресурсным возможностям субъектов хозяйственной деятельности, что определяет широкий спектр внедрения инноваций – от одного относительного самостоятельного компонента производственной инновационной технологии (например капельное орошение), до их разнообразных комбинаций, которые могут быть эффективны внедрены только на уровне агрохолдингов в силу высоких ресурсных требований, в том числе и к квалификации персонала.

Таким образом, современный этап инновационного развития плодоводства и виноградарства, на наш взгляд, должен иметь активный характер. Следствием этого является вывод о необходимости формирования механизма идентификации перспективных направлений инновационного развития, который предназначен для придания развитию целенаправленного характера и для повышения конкурентоспособности отечественного плодоводства.

Список литературы

1. Российская Федерация. Приоритетные проекты. "Образование" по направлению "Подготовка высококвалифицированных специалистов и рабочих кадров с учетом современных стандартов и передовых технологий" ("Рабочие кадры для передовых технологий") от 25 октября 2016 г. N 9.
2. Ставропольский край. Правительство. Об утверждении Порядка предоставления за счет средств бюджета Ставропольского края грантов в форме субсидий гражданам, ведущим личные подсобные хозяйства, на закладку сада суперинтенсивного типа от 29.01.2018 г. N 38-п.
3. Беликова, И. П., Запорожец, Д. В. Приоритеты и проблемы инновационного развития регионов / И. П. Беликова, Д. В. Запорожец // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. 2017. N 134. С. 427-437.

ПРИМЕНЕНИЕ ЭРГОНОМИКИ В УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛОМ

Бойко Т.А.

студентка кафедры «Инновационное предпринимательство»,
Московский государственный технический университет имени Н.Э. Баумана,
Россия, г. Москва

В работе обоснована целесообразность использования эргономики при управлении персоналом. Показано, что применение методов микроэргономики позволяет повысить работоспособность и производительность труда. Приведены основные эргономические требования к рабочему месту в позе «сидя» при работе за компьютером.

Ключевые слова: управление персоналом, эргономика, микроэргономика, рабочее место, производительность труда, работоспособность.

Введение

В результате научно-технического прогресса изменилась роль человеческой деятельности. Умственный труд стал превалировать над физическим: человек стал заниматься не столько моторной, сколько аналитической деятельностью.

Большую часть рабочего времени работник проводит за компьютером. При преобладании умственного труда его нервная система испытывает колоссальные нагрузки, человек страдает от гиподинамии. Человечество столкнулось с необходимостью создания безопасной, с одной стороны, и максимально продуктивной – с

другой, системы взаимоотношения «машина-человек-среда». Эти проблемы призвана решить эргономика.

Эргономика – это наука, изучающая взаимоотношения человека с окружающей обстановкой, она является синтезом таких наук как психология, антропология, медицина, инженерное искусство [2].

Знание эргономики необходимо, в первую очередь, дизайнерам и конструкторам, занимающимся проектированием техники [4]. Тем не менее, понимание основ эргономики необходимо, в том числе, менеджерам по персоналу, т.к. объектом управления менеджера является человек, который в то же время рассматривается эргономикой в качестве основного звена в цепочке с окружающей обстановкой.

Впервые термин «эргономика» был использован в 1857 г. польским ученым-естествоиспытателем Войцехом Ястшембовским.

Начиная с 20-го века эргономика как наука, стала очень быстро развиваться. В 1961 году была организована Международная Эргономическая Ассоциация (МЭА). Эргономика стала научной дисциплиной, которую изучают студенты высших учебных заведений, по данной тематике стали издаваться научные журналы [5].

При использовании в процессе организации рабочих мест эргономика может способствовать повышению производительности труда за счет снижения утомляемости, а также способствовать предупреждению профессиональных заболеваний [3]. Так, недавние исследования показали, что боли в пояснице являются самым распространенным в мире заболеванием, связанным с работой, – это касается в первую очередь работников офисов [7].

В эргономике выделяют две стадии: коррективную и проективную. Коррективная стадия предполагает улучшение уже текущей системы взаимодействия человека и техники, а проективная – нацелена на создание новой максимально приспособленной системы.

Эргономику можно разделить на три исследовательские подобласти:

1. Микроэргономика – исследование и проектирование систем человек-машина, интерфейсов человек-компьютер.
2. Мидиэргономика – исследование и проектирование систем человек-коллектив, коллектив-машина, человек-сеть.
3. Макроэргономика – исследование и проектирование систем человек-общество [1].

При использовании эргономики в процессе управления персоналом особое значение приобретает микроэргономика в проективной стадии.

Основными способами повышения работоспособности в эргономике являются следующие:

- механизация и автоматизация трудовой деятельности (конвейеры, производственные работы);
- устранение неблагоприятных условий труда (шум, запыленность, загазованность);
- совершенствование организации труда (поза, рабочее место).

В условиях преобладания умственного труда особое значение приобретает совершенствование организации рабочего места.

Рабочее место – это часть пространства, в пределах которой человек осуществляет трудовую деятельность [5]. Правильно организованное рабочее место

способствует высокой производительности труда при минимальных физических и психических усилиях.

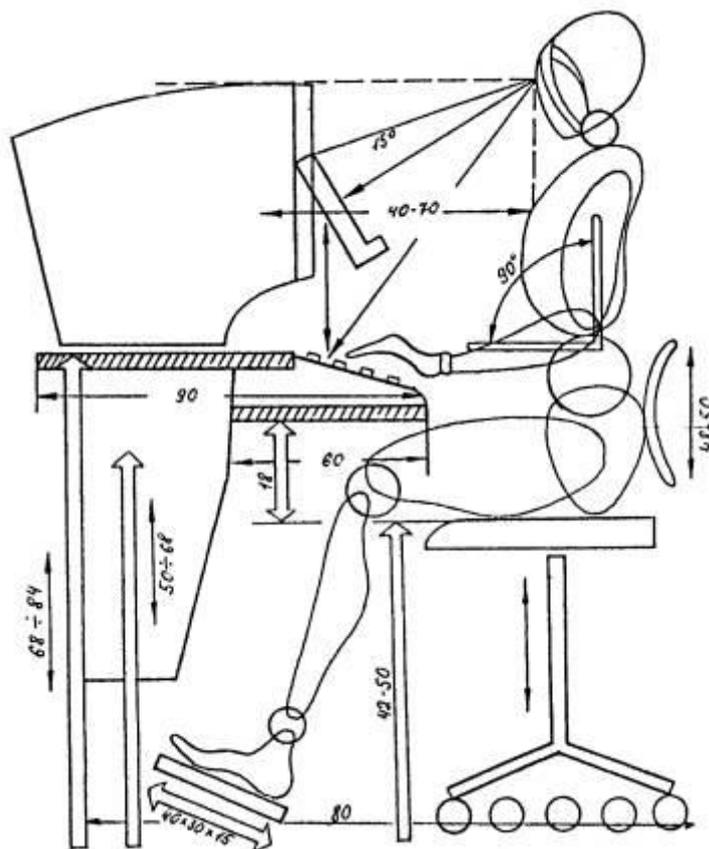
Выделяют три вида рабочих поз: «сидя», «стоя-сидя», «стоя».

В качестве примера рассмотрим требования к рабочему месту в позе «сидя», т.к. эта поза является наиболее популярной среди офисных работников. Анализ основных требований к рабочему месту в позе «сидя», в которой осуществляется работа за компьютером, представлены в таблице и на рисунке [6].

Таблица

Эргономические требования к элементам рабочего места

Элементы рабочего места	Эргономические требования
Стол	<ul style="list-style-type: none"> – высота 725 мм; – размеры рабочей поверхности: 800 мм на 1600 мм; – форма стола – с полукруглым вырезом (прямоугольная форма обеспечивает нежелательный наклон туловища вперед на 15-20°)
Стул	<ul style="list-style-type: none"> – регулируемый по высоте в пределах от 400 до 550 мм; – размер сидения: 400 на 400 мм; – спинка стула: 300 на 380 мм, кривизна в горизонтальной плоскости 40 мм; – подлокотники: габаритные размеры 50 на 250 мм, регулируемые по высоте в пределах от 200 до 260 мм, расстояние между подлокотниками от 350 до 500 мм (подлокотники должны обеспечивать прямой угол в локтевом суставе)
Подставка для ног	<ul style="list-style-type: none"> – регулируемая по высоте в пределах до 150 мм; – угол наклона поверхности – 20°; – габаритные размеры: 300 мм на 400 мм; – поверхность – рифленая, по переднему краю должен быть бортик высотой 10 мм; – подставка должна обеспечивать прямой угол в коленном суставе
Компьютер (дисплей)	<ul style="list-style-type: none"> – экран должен быть установлен ниже уровня глаз работника; – угол наблюдения экрана относительно горизонтальной линии взгляда не должен превышать 60°; – расстояние от работника до экрана в пределах от 400 до 700 мм; – клавиатура: расположение – на поверхности стола на расстоянии от 100 до 300 мм от переднего края



Примечание – Все линейные размеры на рисунке указаны в см
Рис. Схема рабочего места

Заключение

С развитием общества, техники и технологий все острее стоит вопрос адаптации человека в техногенной среде, ответом на который является эргономика. Эта наука направлена на создание безопасных, удобных и продуктивных рабочих пространств, учитывая человеческие потребности и способности. Эргономика способна снизить затраты на выплаты по состоянию здоровья, сократить время больничных листов, предотвратить появление производственных травм и несчастных случаев.

Также соблюдение эргономических требований позволяет повысить производительность труда, улучшить качество продукции, создать безопасную корпоративную культуру.

Современному менеджеру необходимо знать основы эргономики для эффективного управления. Руководитель должен заботиться о своих подчиненных, создавая максимально удобные условия для работы и отдыха.

Примечательно высказывание Энн Малкахи, бывшего главного исполнительного директора компании Хегох: «Сотрудники, которые ощущают, что руководство заботится о них не только как о подчиненных, а и как о личности, более продуктивны, довольны и лучше реализуют себя. Довольный сотрудник – довольный клиент и большая прибыль».

Список литературы

1. Инженерная психология и эргономика: учебное пособие / Захарова А.Н. Чувашский гос. ун-т им. И.Н. Ульянова, 2013. 111 с. ISBN 978-5-7677-1842-9.
2. Основы эргономики: учебное пособие / Абрамов А.А., Кузнецова Т.Г. Московский государственный ун-т путей сообщения императора Николая II, 2017. 268 с. ISBN 978-5-7473-0795-7.

3. Основы эргономики: учебно-методическое пособие / Бачин О.И. Северный (Арктический) федеральный ун-т им. М.В. Ломоносова, 2011. 119 с. ISBN 978-5-261-00638-1.
4. Основы эргономики. Человек, пространство, интерьер: справочник по проектным нормам / Панеро Д., Зелник М. Смоленск: Астрель, 2009. 319 с. ISBN 5-17-038655-9.
5. Эргономика: учебное пособие / Стадниченко Л.И. Воронежский гос. ун-т, 2005. 162 с.
6. ГОСТ Р 50923-96 Дисплей. Рабочее место оператора. Общие эргономические требования и требования к производственной среде. Методы измерения. URL: <http://protect.gost.ru/document.aspx?control=7&id=133802> (дата обращения: 20.05.2018).
7. What is Ergonomics? URL: <http://www.ergonomics.com.au/what-is-ergonomics> (дата обращения: 20.05.2018).

ФИНАНСОВЫЙ МЕХАНИЗМ РАСЧЕТОВ В СФЕРЕ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ

Боронина Я.А., Плетнева Д.В.

студентки первого курса факультета экономики и финансов,
Сибирский институт управления – филиал РАНХиГС, Россия, г. Новосибирск

В статье рассматривается проблема регулирования финансовых отношений в сфере электронной коммерции. Благодаря активному распространению доступа к сети Интернет перед компаниями сектора розничной торговли открываются совершенно новые рынки. Продвижение бизнеса в Интернете и продажи через Интернет могут стать «и благом, и проклятием». Финансовая сторона данного вопроса оказывается в невыгодном для страны положении, поскольку государственный бюджет формируется неполноценно. Это вызвано недобросовестностью интернет-продавцов, которые, на данный момент, не намерены уплачивать налог за полученную от этого бизнеса прибыль.

Ключевые слова: электронная коммерция, финансовая безопасность, налоговое законодательство, государственный бюджет, финансовый контроль.

Доходы, полученные на территории Российской Федерации в соответствии с Налоговым Кодексом РФ, подлежат обязательному налогообложению. Исключения составляют те, которые в установленном порядке освобождены или имеют определенный льготный режим. Осуществление продаж через сети Интернет представляет особый интерес, возникает необходимость решения этого вопроса и дальнейшего государственного регулирования.

Для оферента сети Интернет играют роль механизма поиска и привлечения потенциальных клиентов. При этом он получает от своей деятельности реальный доход вне зависимости от формы оплаты – наличная или безналичная. В соответствии со ст. 13. Федеральные налоги и сборы «Налогового кодекса Российской Федерации (часть первая)» от 31.07.1998 N 146-ФЗ (ред. от 19.02.2018), с такого вида доходов продавец должен платить налоги в бюджет.

В настоящее время электронная коммерция достаточно популярна и стремительно набирает обороты. Это является основанием для появления значительных разногласий в сфере финансовых отношений и развития нездоровой конкуренции. Исходя из этого, проявляется несовершенство законодательства, учитывающего финансовые торговые взаимоотношения без контроля и регулирования электронной коммерции.

Не оформленным юридически «индивидуальным предпринимателям», в отличие от зарегистрированных, удастся экономить и получать финансовые дополнительные доходы.

Для осуществления предпринимательской деятельности официально зарегистрированный участник рынка вкладывает финансовые средства в аренду помещения, оплату коммунальных услуг, охрану, которые, в конечном счете, образуют часть налоговых отчислений, что является составляющей бюджета. Нелегитимные продавцы, которых насчитывается порядка нескольких сотен, в свою очередь, считают ненужным приобретение данных услуг, поскольку все их действия совершаются через сети Интернет.

Например, аренда торгового места в магазине крупного торгового центра в г. Новосибирск составляет цену около 1500 рублей за квадратный метр, так 45 м² (площадь двухкомнатной квартиры) стоят 68000 рублей. Аналогичные сделки через социальные сети не подвержены этим издержкам.

С учетом оплаты труда, где учитываются размер налога на доходы физических лиц, отчисления во внебюджетные фонды: Пенсионный фонд России, Фонд обязательного медицинского страхования, Фонд социального страхования, в общей совокупности равными 30% от заработной платы. В связи с чем юридически неоформленный продавец имеет собственную выручку в размере 43%, а государство, соответственно, не получает дополнительный доход в государственный бюджет.

Сопоставив учреждение торговли с небольшим штатом, составляющим около 25 сотрудников, где общая сумма заработной платы работников в месяц, без учета налогов, составляет 370 000 рублей. Следовательно, 48 100 рублей (от НДС) государство получает в бюджет, а также 111 000 рублей работодатель ежемесячно отчисляет во внебюджетные фонды. В то время как, продавцы, проводящие операции через сети Интернет, этих расходов не несут, поскольку официально трудоустроенных лиц не числится.

Социальные сети являются площадкой для размещения рекламы. Именно после достижения 5-10 тыс. подписчиков пользователь способен зарабатывать на PR-акциях. Рекламируя какую-либо продукцию, аккаунты других пользователей, сетевой бизнес, а также оставляя различные отзывы, пиарщик получает реальный заработок. В связи с этим физические лица должны уплачивать государству налог, что в настоящее время ими игнорируется.

Таким образом, самой приемлемой организационной формой деятельности является регистрация физического лица – предпринимателя. При этом также можно зарегистрироваться плательщиком единого налога, что упрощает администрирование учетных записей и уплату налога.

Когда физическое лицо ведет бизнес непосредственно от своего имени, отказываясь избирать определенную организационную форму хозяйственной деятельности, это влечет возникновение дополнительных штрафов за ведение хозяйственной активности без регистрации. Налоговым Кодексом РФ предусмотрена ответственность за ведение деятельности организацией или индивидуальным предпринимателем без постановки на учет в налоговом органе в виде штрафа в размере 10% от доходов, полученных в течение указанного времени.

В настоящее время экономическая безопасность страны зависит от состояния финансового рынка. Для повышения финансовой, экономической безопасности России от недобросовестных индивидуальных предпринимателей необходимо совершенствование законодательства, связанное с регулированием использования расчетов на основе электронной коммерции, и обязательством интернет-торговцев в установленном порядке стать узаконенными предпринимателями.

Список литературы

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) [Электронный ресурс]: Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 N 146-ФЗ [ред. от 19.02.2018]. – Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс». – Режим доступа : <http://www.consultant.ru>, свободный (дата обращения : 15.05.2018). – Загл. с экрана.
2. Gomanova, T.K., Lukyanova, Z.A Strategy of development of the credit market taking into account the requirements of the banking system [Электронный ресурс] : глава в книге Sustainable economic development of regions. ed. by L. Shlossman. / Т.К. Gomanova, Z.A. Lukyanova. – Электрон. дан. – Vienna: ELIBRARY, 2014. – 3-18 с. – Доступ из ЭБС изд-ва «ELIBRARY». – Режим доступа : <https://elibrary.ru/item.asp?id=22687303>, требуется авторизация (дата обращения : 15.05.2018). – Загл. с экрана.
3. Лукьянова, З.А., Новрузов, В. Система индикаторов финансовой безопасности государства [Электронный ресурс] : тезисы доклада на конференции / З.А. Лукьянова, В. Новрузов . – Электрон. дан. – Санкт-Петербург : ELIBRARY, 2017. – 494-500 с. – Доступ из ЭБС изд-ва «ELIBRARY». – Режим доступа : <https://elibrary.ru/item.asp?id=29936650>, требуется авторизация (дата обращения : 15.05.2018). – Загл. с экрана.
4. Лукьянова, З.А., Дюгай, Е.О., Каверина, А.Е. Угрозы финансовой безопасности России и их последствия / З.А. Лукьянова, Е.О. Дюгай, А.Е. Каверина // ADVANCED SCIENCE : сб. ст. Международной научно-практической конференции: в 3 частях./ Международный центр научного сотрудничества «Наука и просвещение». – Пенза, 2017. – С. 175-178.
5. Лукьянова, З.А. Финансовый механизм государственного регулирования регионального развития [Электронный ресурс] : статья в сборнике трудов конференции / З.А. Лукьянова.– Электрон. дан. – Новосибирск : ELIBRARY, 2007. – 238-241 с. – Доступ из ЭБС изд-ва «ELIBRARY». – Режим доступа : <https://elibrary.ru/item.asp?id=23469554>, требуется авторизация (дата обращения : 15.05.2018). – Загл. с экрана.
6. Интернет-торговля в России [Электронный ресурс]: Режим доступа: https://www.marketing.spb.ru/mr/it/e_trade.htm, свободный (дата обращения 15.05.2018). – Загл. с экрана.

ОТРАСЛЕВЫЕ ФОНДЫ КАК АГЕНТЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ С БАНКОВСКИМ СЕКТОРОМ

Выскребенцева А.Н.

магистрант, Уральский государственный экономический университет,
Россия, г. Екатеринбург

На сегодняшний день в нашей стране роль малого и среднего бизнеса недооценена. В связи с этим возникает ряд проблем, мешающих развитию данного сегмента. В статье поднимается проблема доступности заемного капитала для предприятий МСБ. В качестве решения проблемы предлагается создание отраслевых фондов.

Ключевые слова: МСБ, рынок заемного капитала, коммерческие банки, кредит, отраслевые фонды.

На сегодняшний день на российском рынке кредитования субъектов малого и среднего бизнеса сформировалось несколько устойчивых тенденций.

В связи с увеличением процентных ставок и нестабильным макроэкономическим положением, небольшие компании не готовы строить долгосрочные планы и брать дорогие кредиты на длительные сроки, таким образом, большая доля кредитов выдается на короткие сроки.

Анализ структуры кредитного портфеля малого и среднего бизнеса показал, что наиболее охотно банки кредитуют торговые отрасли, на этот сегмент в 2017 году

пришелся 51 % всех кредитов, предоставленных малому бизнесу [1]. Однако это происходит и по той причине, что торговая отрасль наиболее развита в настоящее время, её представителей среди МСБ больше, чем других отраслей.

Если рассматривать кредитный портфель МСБ в разрезе банков, то можно сказать, что объем портфелей банков из ТОП-30 по активам гораздо больше. А доля банков из ТОП-30 в выдачах кредитов МСБ в 2017 году достигла 66 % [1]. Данные показатели говорят о том, что ключевую роль в распределении заемных средств на российском рынке играют крупные банки из ТОП – 30.

Кредитный портфель МСБ за последние годы показывает прирост, что обусловлено появлением государственных программ поддержки малого бизнеса, реализуемых в основном через крупные банки.

Современные тенденции влекут за собой проблемы, сдерживающие развитие бизнеса малого и среднего сегментов, не выполняется важнейшая роль банковского сектора (перераспределение финансовых ресурсов на рынке).

Поскольку большая доля финансовых ресурсов аккумулируется в крупных банках, и все государственные программы реализуется в основном через крупные банки, их требования являются определяющими для получения заемных средств предприятиями. А условия для получения заемных средств в крупных банках создаются достаточно жесткие: практически отсутствует программа для стартапов, для получения кредита предприятия должно осуществлять деятельность от одного года; требуется личное поручительство всех собственников и руководителей бизнеса; требуются залоги на сумму, вдвое превышающую сумму запрашиваемого кредита.

Таким образом, доступность заемного капитала для МСБ на сегодняшний день значительно снижена.

Если обратиться к зарубежному опыту, то можно отметить, что сектор малого и среднего бизнеса отличается своей гибкостью и мобильностью, экономическая политика развитых стран учитывает этот факт и строится с учётом необходимости и достаточности государственной поддержки данного сегмента. Малые средние предприятия за рубежом по своей численности достигают 90 % от всех предприятий [2].

Для примера можно привести следующие статистические данные: «В России на 10000 жителей приходится лишь 62 зарегистрированных малых предприятия, тогда как в США на 10000 человек населения приходится 214 предприятий с числом работников менее 20 человек, в обрабатывающей промышленности Великобритании – 143 предприятия, Германии – 51. В Италии на 10 тыс. жителей приходится 693 предприятия с числом работников менее 20 человек, в Венгрии – 810» [2].

В России на сегодняшний день роль МСБ недооценена. Развитые страны создают программу поддержки предпринимателям и реализуют их при помощи крупных коммерческих структур или специально созданных для этого организаций.

В Германии, например, разработаны программы, позволяющие малому и среднему предпринимателю получать кредит на срок до двадцати лет, по которому первые два года не начисляются проценты. В Италии и Франции созданы специализированные кредитные организации, предоставляющие малому и среднему предпринимателю льготные займы для развития бизнеса, обновления оборудования, закупки сырья. Также в этих странах действуют специальные гарантийные фонды, оказывающие начинающим предпринимателям помощь в поиске источников финансирования [2].

В Японии, разрушенной после второй мировой войны, государственную поддержку получали в первую очередь восстанавливавшиеся малые и средние предприятия (в настоящее время в японской экономике сектор малого предпринимательства, так же, как и раньше, играет не менее важную роль, чем крупные предприятия). Наиболее продуктивным механизмом такой поддержки стало создание народной финансовой корпорации за счет объединения ресурсов малых предприятий. Используя ее финансовый потенциал, предприниматели, получившие положительные результаты диагностирования своих предприятий, могли получать краткосрочные кредиты по небольшим процентным ставкам, несмотря на значительную инфляцию в стране. В середине шестидесятых годов в Японии была сформирована кредитно-финансовая система, обслуживающая в основном малого и среднего предпринимателя. Для этого законодательно вводились механизмы гарантий и залоговых поручительств в сфере кредитования бизнеса. В это же время была создана мощная инфраструктура поддержки малого и среднего предпринимательства, включающая многочисленные торгово-промышленные палаты по всей стране. С этой же целью была создана государственная Корпорация финансирования малого бизнеса с многочисленными филиалами [4].

Также во многих развитых странах создаются специальные фонды, из которых средства опосредованно инвестируются в малые и средние предприятия через льготные кредиты и дотации. Причем в условиях кризиса поддержка малому и среднему предпринимателю значительно возрастает. Так, например, в Бельгии и Франции на значительно более льготных условиях по сравнению с крупным бизнесом предоставляется рискованный капитал, в Англии и Нидерландах – гарантии под займы [2].

Принимая во внимание сложившейся тенденции на рынке кредитования МСБ, проблемы, существующие в современных реалиях, а также, опираясь на опыт зарубежных стран, можно сформулировать предложение, способное решить представленные проблемы и способствовать развитию МСБ, как важного сегмента российской экономики и развития взаимоотношений предпринимателей и банковского сектора.

Предложение заключается в создании специальных отраслевых фондов и построении взаимоотношений по поводу кредитования между предпринимателями и банками при помощи этих фондов. Справедливости ради стоит заметить, что подобные фонды уже существуют, однако, государственные – созданы по территориальному признаку и не отслеживают поддержание конкретных отраслей, а коммерческие фонды ставят своей целью, прежде всего, получение прибыли, а не развитие своих участников. Поэтому, предлагаемые отраслевые фонды следует сделать государственными, либо коммерческими с большей долей государства.

Схемы взаимодействия при таком сотрудничестве могут выглядеть по-разному. Рассмотрим одну из них (рисунок).

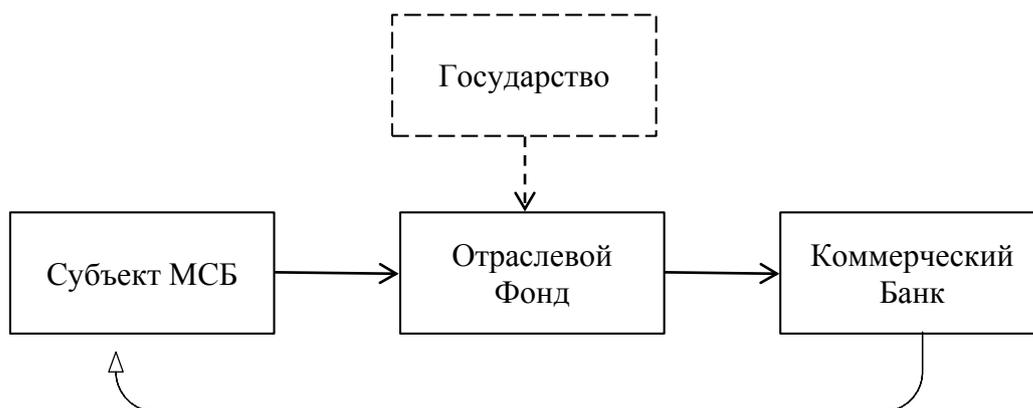


Рис. Схема взаимодействия субъектов МСБ с банковским сектором посредством участия отраслевого фонда

Отраслевой фонд заключает договор о партнёрском сотрудничестве с коммерческим банком, проводит отбор кандидатов на финансовую поддержку. Выбрав кандидата, направляет его в банк – партнёр, банк проводит скоринговый анализ, обязательный для вступления в кредитные взаимоотношения, но не требующий больших трудозатрат. После того, как решение о сотрудничестве принято всеми сторонами, фонд размещает в банке гарантийный депозит – полное денежное обеспечение, дает свое поручительство по кредиту. Банк осуществляет выдачу кредита на счёт заемщика.

Такая схема взаимоотношений имеет ряд преимуществ. Коммерческим банкам она позволит увеличить количество выданных и нарастить кредитный портфель наименее рискованными кредитами, полностью обеспеченными депозитами, к тому же уменьшит затраты на анализ заемщиков. Для предпринимателей увеличит доступность кредитных средств по льготной ставке и упрощенной процедуре рассмотрения, даст возможность получения финансирования при отсутствии активов. Поможет государству в развитии одного из важнейших секторов экономики, даст возможность оказывать финансовую поддержку конкретным отраслям напрямую, отслеживать целевое использование денежных средств, в отличие от действующих программ, а также даст возможность отраслям самим выбирать наиболее достойные предприятия для развития.

Однако такая схема взаимодействия может иметь и отрицательные стороны. Например, есть вероятность возникновения коррумпированности и захвата рынка в той или иной отрасли одним или несколькими предприятиями – монополия. В силу того, что фонды не имеют опыта и необходимых инструментов для оценки заемщиков, а скоринговые программы в банках на сегодняшний день не совершенны, есть большая вероятность, вопреки ожиданиям, получить кредитный портфель плохого качества, с постоянно возникающими просрочками. Возможно, финансовая поддержка при такой схеме взаимодействия окажется более дорогой для предпринимателей.

Для того чтобы нивелировать риски возникновения вышеописанных ситуаций, следует разработать соответствующее законодательство, регулирующее деятельность таких фондов и обеспечить контроль за исполнением во избежание появления коррупции и монополий. Требуется регулирования взаимоотношений отраслевых фондов с банковской сферой и со стороны Банка России для проведения качественной финансовой оценки во избежание увеличения просроченной задолжен-

ности и ухудшения качества кредитного портфеля. Для удешевления кредитных ресурсов, полученных путём взаимоотношений предпринимателей с фондами следует разработать государственные программы поддержки и выделять субсидии.

Таким образом, при помощи создания отраслевых фондов можно достичь нового уровня взаимоотношений между предпринимателями и банками; повысить эффективность реализации одной из основных функций банковской системы – перераспределение финансовых ресурсов с целью развития экономики; помочь государству оказывать поддержку конкретным отраслям в отличие от уже существующих на сегодняшний день программ; оказывать помощь в развитии самого гибкого и мобильного сектора экономики за счёт увеличения доступности кредитных средств.

Список литературы

1. Михлина Е., Коршунов Р., Сараев А. Кредитование малого и среднего бизнеса в России по итогам 2017 года // Эксперт РА. – Апрель, 2018, г. Москва.
2. Морозов В.А. Большая забота о малом бизнесе: зарубежный опыт поддержки малого предпринимательства // Российское предпринимательство. 2017. № 8.
3. Федеральное министерство экономики и технологий. Программа финансирования малых и средних предприятий Германии // Архив полиграфии / EXRUS.eu. № 692, 2016 г.
4. Японский опыт поддержки и развития малого и среднего бизнеса: Аналитические материалы. М.: Информационно-аналитический центр МЦРП, 2015.

ПРИНЦИПЫ ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Дорожкин И.Н.

доцент кафедры экономики и управления предприятием, канд. экон. наук,
Московский государственный технологический университет «СТАНКИН»,
Россия, г. Москва

В статье рассматриваются основные принципы формирования на промышленном предприятии системы обеспечения стратегической безопасности.

Ключевые слова: стратегическая безопасность, стратегическое развитие.

Последнее десятилетие функционирования российской экономики охарактеризовалось активным внедрением инноваций во все сферы производственной, коммерческой, социально-общественной деятельности. Современные условия хозяйствования требуют от промышленного предприятия построения системы менеджмента, учитывающей новые подходы, принципы, методы, инструменты. Одним из наиболее важных подходов к реализации менеджмента в настоящее время является выстраивание системы управления исходя из стратегической безопасности предприятия.

Под стратегической безопасностью понимается совокупность методов, инструментов, мероприятий, направленных на обеспечение реализуемости организационных целей предприятия, его стратегии, пути повышения конкурентоспособности и, в конечном итоге, реализации миссии предприятия.

Структурно стратегическая безопасность предприятия может быть представлена как четыре уровня реализации целей, задач, планов, миссии, политики и т.д.

Первый, самый высокий, уровень стратегической безопасности представляет собой систему обеспечения конкурентоспособности предприятия как устойчивого основания для ее дальнейшего роста.

Второй уровень представляет собой систему обеспечения выполнимости операционной стратегии предприятия. Под операционной стратегией понимается свод принципов и правил, которыми должны руководствоваться все без исключения управленцы и специалисты, принимая решения в рамках своих функциональных обязанностей. Операционная стратегия регулирует основные принципы принятия решений и во внешней, и во внутренней среде, в руководстве и подчиненными работниками, и общими процессами.

Третий уровень стратегической безопасности направлен на обеспечение реализуемости стратегических, тактических и оперативных планов (решений) предприятия. Это наиболее важный и наиболее сложно устроенный уровень, т.к. он охватывает всю деятельность предприятия, по всей ее функциональной и иерархической структуре. Целью системы стратегической безопасности на данном уровне является устранение внешних и внутренних угроз, препятствующих выполнению управленческих решений и реализации текущей деятельности во всех подразделениях предприятия.

Четвертый уровень стратегической безопасности предприятия представляет собой систему обеспечения информационной безопасности предприятия, основной целью которой является устранение угроз сохранности коммерческой тайны.

Формирование системы стратегической безопасности предприятия должно осуществляться с учетом ряда принципов, наиболее значимыми из которых являются комплексность, проактивность, устойчивость, гибкость, адресность.

Наиболее важным принципом формирования системы стратегической безопасности предприятия является комплексность. Данный принцип предполагает формирование системы стратегической безопасности предприятия с привязкой выполняемых функций не только к структурным подразделениям, где могут возникнуть или проявиться угрозы реализации запланированных решений, но и к факторам возникновения этих угроз. Структурно система стратегической безопасности должна охватывать конкретные подразделения – финансовый отдел, коммерческий отдел, производственные подразделения, подразделения, отвечающие за экологическую безопасность, силовую безопасность и т.д. И при этом функционально система стратегической безопасности должна быть построена таким образом, чтобы иметь возможность:

- устранять прямые вредоносные воздействия личности или процесса (прямое вредительство и т.п.);

- устранять косвенные воздействия, не являющиеся прямым вредительством, но способствующие возникновению угроз за счет неправильной организации работы персонала, некорректного выполнения функциональных обязанностей или нарушения принципов корпоративной культуры (наличие попустительства, инициирование конфликтов, непрофессиональное выполнение работ, неправильная фильтрация информации и т.д.);

- устранять факторы нарушения безопасности, способные спровоцировать прямую или косвенную угрозу (ошибки при отборе персонала, нарушение условий труда, некачественный финансовый контроль, множественность диагональных связей в организации (т.е. межличностных связей работников различных уровней и функциональных подразделений), неэффективная система мотивации и др.);

- управлять рисками (выявлять, анализировать и оценивать риски внешней и внутренней среды, разрабатывать мероприятия по ликвидации или минимизации

воздействия рисков, применять эти мероприятия, проводить мониторинг и контроль их применения).

Также весьма важным принципом формирования системы стратегической безопасности предприятия является ее проактивность. Под проактивностью понимается способ принятия решений, которые будут устранять не ранее воздействовавшие, и не вновь выявленные, а будущие угрозы, которых еще нет, но которые вскоре могут возникнуть во внешней или внутренней среде предприятия. Проактивность в управлении безопасностью возможна, когда предприятие имеет не только развитую высокоэффективную систему принятия и реализации решений, но и большой комплекс сенсоров, позволяющих быстро уловить изменения во внешней и внутренней среде. Проактивность является следующим этапом после реактивности, т.е. такой системы управления, при которой быстрое принятие решений сопровождается невысокой сенсорной активностью, и перспективные решения в большой степени зависят от ретроспективных рисков.

Устойчивость также является немаловажным принципом формирования системы стратегической безопасности предприятия. Данный принцип основан на способности системы не поддаваться внешним воздействиям и максимально эффективно выполнять свои функции в любой среде, с любым уровнем информационной прозрачности.

Некоторым противоречием данному принципу является принцип гибкости, как способности меняться под воздействием внешней среды. Несмотря на то, что система стратегической безопасности должна быть устойчивой, она должна уметь развиваться, подстраиваясь под систему стратегического развития предприятия, новые цели и задачи, новые принципы менеджмента. Кроме того, предполагается самостоятельное эволюционирование системы стратегической безопасности и включение в нее новых (инновационных) методов и инструментов, появляющихся в производственно-коммерческой и социокультурной среде.

Важным принципом формирования системы стратегической безопасности предприятия является ее адресность. Под адресностью понимается применение методов, инструментов и мероприятий устранения конкретной угрозы, противостоящей конкретному процессу или решению.

Применение данных принципов позволит промышленному предприятию сформировать высокоэффективную систему обеспечения стратегической безопасности, позволяющую в полном объеме реализовать запланированные стратегические преобразования и обеспечить долгосрочное развитие предприятия.

Список литературы

1. Дорожкина О.К., Дорожкин И.Н., Шинкевич И.А. Особенности внедрения цифрового производства на основе автоматизации процессов производственного и операционного менеджмента на промышленном предприятии / О.К. Дорожкина, И.Н. Дорожкин, И.А. Шинкевич // Вестник МГТУ «Станкин». 2018, №2 (45). С. 112-116.
2. Дорожкина О.К., Дорожкин И.Н., Шинкевич И.А. Проблемы создания высокотехнологичного бизнеса в условиях современной российской экономики / О.К. Дорожкина, И.Н. Дорожкин, И.А. Шинкевич // European Social Science Journal (Европейский журнал социальных наук). 2017, № 6. С. 32-45.
3. Дорожкина О.К., Дорожкин И.Н., Шинкевич И.А. Особенности инновационного развития логистических процессов промышленного предприятия / О.К. Дорожкина, И.Н. Дорожкин, И.А. Шинкевич // Инновации. 2016, №8 (214). С. 35-40.
4. Дорожкина, О.К., Дорожкин, И.Н., Шинкевич, И.А. Макроэкономический подход к управлению знаниями в условиях инновационной экономики / О.К. Дорожкина, И.Н. Дорожкин, И.А. Шинкевич // Инновации. 2015, № 8 (202). С. 26-30.

5. Дорожжина О.К., Дорожжин И.Н., Шинкевич И.А. Оценка уровня технологической конкурентоспособности для целей управления стратегическим развитием промышленного предприятия // Управление экономическими системами: Электронный научный журнал. [Электронный ресурс] / О.К. Дорожжина, И.Н. Дорожжин, И.А. Шинкевич // 2014. – Режим доступа: // www.uecs.ru/index.php?option=com_flexicontent&view=items&id=3185 (05.03.2018).

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В РОССИИ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Иванова М.В.

магистрант второго курса, Уральский федеральный университет им. первого Президента России Б.Н. Ельцина, Россия, г. Екатеринбург

Научный руководитель – профессор кафедры «Ценообразование в строительстве и промышленности» Уральского федерального университета им. первого Президента России Б.Н. Ельцина, д.э.н. Кожевникова М.К.

В статье рассматриваются основные, наиболее важные проблемы развития государственно-частного партнерства, возможные пути их решения. Положительные стороны участия в ГЧП для государства и частного бизнеса.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, ГЧП, проблемы, ГЧП-проекты.

На современном этапе вопросы эффективного взаимоотношения государства и частного бизнеса находятся в центре внимания большинства государств, в том числе и России. Данный механизм взаимодействия подразумевает привлечение внебюджетных денежных средств за счет частных партнеров, так как даже хорошо развитые государства не всегда обладают достаточным объемом бюджетных средств, необходимых для поддержания и развития инфраструктурной и социальной сфер. В таких случаях, актуально применение особой формы взаимодействия власти и бизнеса – государственно-частного партнерства (ГЧП).

Не смотря на достаточно длительное существование данного механизма в России, его развитие идет медленно, но поступательно по следующим направлениям: правовое регулирование, институциональная среда, подготовка и реализация проектов.

Поскольку механизм взаимодействия государства и частного бизнеса является перспективным, ГЧП обладает рядом положительных факторов для обеих сторон.

Основной фактор привлекательности механизма ГЧП для государства связан с задачами и целями государства по развитию инфраструктуры и различных секторов экономики, а также обеспечению социальной стабильности и удовлетворению нужд граждан. Для эффективного решения данных задач в рамках ГЧП государству целесообразно привлекать компетенции, опыт и средства инвесторов [2].

В целом, от любого успешно реализованного ГЧП-проекта, государство получает дополнительные налоговые поступления в бюджет, при этом снижаются бюджетные вложения в такие проекты. К тому же успешная реализация проектов на региональном уровне повышает инвестиционную привлекательность такого региона. А реализация проектов мирового масштаба осуществляется также за счет частных инвестиций.

Основной положительной стороной реализации проектов ГЧП для частного бизнеса, является возможность возврата вложенных средств, приобретение опыта

осуществления таких проектов, повышения квалификации и финансовой устойчивости строительных организаций.

При этом важной составляющей как для государства, так и для частного бизнеса является распределение рисков при реализации и эксплуатации проектов.

Основным толчком к развитию ГЧП стал принятый в 2015 году Федеральный закон от 13.07.2015 N 224-ФЗ «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» [1]. Тем не менее одной из основных проблем развития государственно-частного партнерства до сих пор является слабо развитая нормативно-правовая база.

Так, в законе четко не определены формы ГЧП и подзаконные акты, которыми бы они регулировались. Но в 2018 уже ожидается ряд поправок, которые будут внесены в ФЗ №224 и ФЗ №115 О «Концессионных соглашениях». К ним относятся следующие изменения: органом, вырабатывающим политику в сфере концессий и ГЧП, предлагается назначить Минэкономразвития РФ; будет дополнен список объектов ГЧП; появится перечень требований к участникам конкурса в рамках предварительного отбора (список не является исчерпывающим). Закон о концессиях дополнится списком лиц, которые могут подтвердить соответствие требованиям и др.

При реализации инвестиционных проектов на условиях ГЧП в России возникает ряд проблем информационного и организационно – управленческого характера, в том числе проблема финансового обеспечения.

Существуют четыре основных источника финансирования инвестиционных региональных проектов в рамках ГЧП [4]:

- государственные субсидии;
- коммерческое кредитование;
- проектные облигации;
- акционерный капитал.

Переходя к текущей ситуации развития государственно-частного партнерства в России, следует сказать о том, что существует целый перечень проблем финансового обеспечения, и они тесно сопряжены с несовершенством организационно-управленческой системы ГЧП со стороны государства.

Проведенный анализ реализации инвестиционных региональных проектов позволил сформулировать ряд проблем в сфере финансового обеспечения ГЧП:

- недостаточность краткосрочного и долгосрочного финансирования;
- несвоевременность финансирования;
- непостоянство и нерегулярность финансовых потоков;
- асимметричность финансовой информации между субъектами ГЧП;
- неэффективное использование ресурсов.

Переходя к возможным путям решения сложившихся проблем, хочется отметить, что в настоящее время в регионах РФ управлением ГЧП занимаются органы исполнительной власти, действия которых зачастую не скоординированы. Это является основной причиной отсутствия комплексной политики в сфере ГЧП в регионах и приводит к проблемам, связанным с неэффективным финансовым обеспечением.

Следует отметить, что на сегодняшний день в регионах РФ уже формируются эффективные организационно-правовые механизмы ГЧП, которые снижают социальную нагрузку на бюджетную систему, однако на практике участники проектов отмечают следующие проблемы, которые препятствуют развитию организационных форм и механизма государственно- частного партнерства в субъектах РФ:

- недостаточно чёткое нормативно-правовое сопровождение концессионных соглашений, вследствие чего процессы передачи государственного имущества во временную частную собственность для многих российских регионов затягиваются;
- низкий уровень доверия представителей бизнес-сообщества к региональным органам государственной власти.

Процесс принятия решения о реализации проекта достаточно длительный и затруднительный. Кроме того, законодательством предусмотрено множество формальных причин, по которым государство обязано давать отрицательное заключение по осуществлению проекта, и это при том, что частный партнер должен разработать подробный проект без возможности возмещения усилий в случае отказа [3, с. 76].

Как говорилось ранее, в России ключевой проблемой является законодательная база института государственно-частного партнерства. Представляется необходимым постоянное ее совершенствование. Однако, достоинств применения государственно-частного партнерства отмечается намного больше, чем недостатков, вследствие чего механизм ГЧП имеет позитивные перспективы широкого применения, что и наблюдается во многих развитых странах.

Список литературы

1. Федеральный закон от 13.07.2015 N 224-ФЗ (ред. от 03.07.2016) "О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации".
2. Борщевский Г.А. Государственно-частное партнерство: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры. – М: Юрайт, – 2016. 344 с.
3. Инновационный потенциал национальной экономики: приоритетные направления реализации // Монография. Под общей редакцией Чернова С.С. – Том. Книга 2. 178 с.
4. Электронный журнал «Корпоративные финансы» – <http://www/cfjournal.ru>.

ВЛИЯНИЕ ОПЕК НА МИРОВЫЕ ЦЕНЫ НА НЕФТЬ

Исмагилов А.Н.

студент факультета финансовых рынков,
Финансовый университет при Правительстве РФ, Россия, г. Москва

Научный руководитель – к.э.н., доцент Егорова Л.И.

В данной статье рассматривается развитие нефтяного рынка, оценивается влияние ОПЕК на состояние рыночной конъюнктуры. Проводится анализ динамики цен на нефть последних лет.

Ключевые слова: нефть, рынок нефти, ОПЕК, сокращение добычи, квотирование, динамика цен.

Топливо-энергетический комплекс оказывает существенное влияние на состояние экономик многих стран, поскольку они, в том числе российская экономика, находятся в сильной зависимости от экспорта нефти. Часть аналитиков утверждают, что Россия «сидит на нефтяной игле». РФ действительно зависима от конъюнктуры нефтяного рынка. Поэтому важным вопросом становится регулирование этого рынка. Естественно, что каждая страна по отдельности не может единолично осуществлять контроль добычи и поставок нефти. С этой целью в 1960 г. в столице

Ирака – Багдаде – была основана международная организация ОПЕК – Организация стран-экспортеров нефти (Organization of Petroleum Exporting Countries).

Миссией ОПЕК является координация и унификация нефтяной политики стран-членов Организации и обеспечение стабильности нефтяного рынка, чтобы сохранить эффективность, экономичность и регулярность поставок нефтяных продуктов потребителям [1].

ОПЕК играет ключевую роль в вопросах, связанных с нефтяным рынком. Однако многие эксперты заявляют, что в последние годы влияние этой организации начало снижаться.

Подробнее остановимся на состоянии рынка последних лет: 2014-2017 гг.

Наблюдая сегодняшнюю нестабильную ситуацию конъюнктуры нефтяного рынка, возникает закономерный вопрос: мы наблюдаем закат эпохи регулятора? ОПЕК отошел от собственной политики квотирования объемов добычи нефти по странам, которую применял с 1982 года. При стремительном снижении цен осенью 2014 года организация отказалась исполнять регуляторную функцию. В условиях нефтяного переизбытка картель не только уменьшил, но фактически увеличил добычу нефти за год практически на 1 миллион баррель в сутки. Окончательного отказа от квотирования, однако, пока не произошло, несмотря на неоднократные превышения установленного потолка добычи.

Из всех стран-членов только Саудовская Аравия располагает достаточным уровнем гибкости для балансировки нефтяного рынка, поскольку на нее приходится приблизительно 67% свободных мощностей ОПЕК, что соответствует двум процентам все мировой добычи. Можно утверждать, что вплоть до конца 2011 года Саудовская Аравия в одиночку занималась регулированием рынка, осуществляя добычу ниже установленных квот, тогда как яркими нарушителями квотирования являлись Венесуэла, Алжир и Нигерия [3].

Стоит отметить, история демонстрирует, что снижение добычи не всегда оказывало желаемый эффект на цены. К примеру, для снятия избыточного рыночного предложения нефти в условиях перепроизводства (до 1986 года) саудовцы уменьшали добычу более чем в 3 раза, однако это не вернуло цены к докризисному значению, но привело к утере Саудовской Аравией главных рынков сбыта. Королевству понадобилось около 10 лет, чтобы восстановить прежний уровень добычи [3].

Не имея желания повторения ошибок, саудовцы изменили стратегии балансирующего поставщика. Имея ориентацию на рост рыночной доли, в течение 2015 года Саудовская Аравия сумела выйти на пиковый уровень добычи. Для этого они задействовали существенную часть своих свободных мощностей. При этом наличие больших золотовалютных резервов и намерения осуществлять инвестиции в строительство нефтеперерабатывающих заводов в Китае давало все основания предполагать, что Королевство будет оказывать дальнейшее давление на цены как минимум до 2020 года, не только защищая свою рыночную долю, но и вкладывая в расширение сбытовых рынков [3].

Дадим оценку динамике цен на нефть последних лет. После высоких цен предыдущих лет (среднегодовая цена в 2013 г. составила около 109 долларов) начался период спада. Причем снижение цен не было продиктовано ОПЕК, цены образовывались под воздействием других факторов. В январе-августе 2014 года средняя цена нефти составляла примерно 108 долларов. В конце лета 2014 года начало наблюдаться падение спроса на топливо в Китае и Соединенных Штатах. Естественным следствием этого стало избыточное предложение из-за высокого

уровня добычи нефти в США и поставок из Саудовской Аравии. Более того, в конце августа после годового перерыва вновь начались поставки нефти из Ливии. Ежемесячный доклад Международного энергетического агентства от 11 сентября 2014 года указывал на понижение прогноза мирового спроса в 2014 году с 92,9 до 92,6 миллионов баррелей в сутки. Очевидно, что началось снижение цен, которое только ускорилось после опубликования обзора мировой экономики МВФ, который прогнозировал снижение глобального роста в 2014 году с 3,4 до 3,3%, и прогноза Управления энергетической информации США о негативном спросе на нефть [4].

Снижение цен продолжилось, причем происходило оно очень быстро: произошел обвал нефтяного рынка. В начале октября цена опустилась ниже 90 долларов. Сразу вслед за этим крупнейшие игроки ОПЕК – Саудовская Аравия и Иран – снизили цены по экспортным контрактам. Заметим, что не страны ОПЕК стали инициаторами снижения цен. Да, свою роль сыграл фактор неготовности ОПЕК договориться о сокращении добычи, однако обвал произошел по причине изменения поведения крупнейших потребителей нефтепродуктов, их спроса на нефть. И страны-экспортеры (ОПЕК) были вынуждены подчиниться рыночному движению, поскольку они не имели возможности никак повлиять на сложившуюся ситуацию. Новые доклады МЭА с прогнозом спроса на нефть ускорили падение котировок (прогнозировалось падение спроса). Все это привело к тому, что за год цены на нефть упали на 51% и к 31 декабря остановились на отметке 55, 27 долларов за баррель [4]. Отметим, что страны ОПЕК не обладали такой силой и влиянием, которые могли бы как-то смягчить падение цен и не создать столь критичную ситуацию.

В первой половине 2015 года наблюдалась временная стабилизация цен: в мае нефть стоила 66 долларов. Однако новое падение начало происходить в июле того года. Роль ОПЕК в этом событии снова не была доминирующей. Причинами снижения стали кризис на китайском фондовом рынке, а также данные о том, что Соединенные Штаты вводят новые добывающие мощности и наращивают добычу. А страны ОПЕК только усугубили положение тем, что вновь не смогли прийти к соглашению о снижении квот на добычу. Цены снизились ниже уровня 40 долларов, а начало 2016 года продемонстрировало снижение цен ниже 35 долларов на фоне продолжавшегося падения индексов на китайских биржах [4].

Безусловно, что необходимо было начать предпринимать определенные меры, чтобы не допустить дальнейшего падения. Было ясно, что ОПЕК не в состоянии в одиночку решить эту проблему. Был необходим диалог с другими крупными игроками нефтяного рынка, одним из которых является и наша страна. В середине февраля в Дохе была организована встреча министров нефти Катара, Саудовской Аравии и Венесуэлы, а также министра энергетики РФ А.Новака, на которой все участники выразили готовность сохранить в 2016 году добычу нефти на уровне января 2016 года при условии присоединения к этой инициативе остальных стран-производителей. В апреле в Дохе прошла встреча представителей ОПЕК и стран-производителей нефти, которые не входят в картель. Они обсудили возможную договоренность по «заморозке» добычи на уровне января, однако продолжавшиеся более 12 часов переговоры ничем не закончились.

Кризис взаимоотношений внутри самой организации был неминуем. Необходимо было принять решение о том, как будет развиваться ОПЕК и будет ли существовать вообще. После длительных напряженных переговоров 30 ноября 2016 года три крупнейших производителя – Саудовская Аравия, Иран и Ирак – смогли решить

свои разногласия по долям в сокращении добычи. На такой шаг государства пошли впервые с 2008 года.

Попробуем оценить значение этого события. Еще до начала соглашения утверждалось, что ценой договоренности картеля станет его разделение. Не раскол, а именно разделение, поскольку страны-члены имеют слишком разные бюджетные ситуации, исходные позиции. Можно утверждать, что разделение состоялось. Страны ОПЕК показали высокий класс экономической дипломатии: никто не отказался от ведения переговоров и, так сказать, не хлопнул дверью. Безусловно, что решающую роль сыграла Саудовская Аравия.

Несмотря на позитивность решения ОПЕК, в итоговом соглашении содержалось условие: снижение уровня добычи произойдет только в случае, если страны, которые не входят в организацию стран-экспортеров, присоединятся к договору и также снизят производство нефти. При этом указывалось, что многое зависит от России. Очевидно, что ОПЕК признает невозможность проведения нефтяной политики без участия других крупных игроков. Более того, цены на нефть не отреагировали на подписание данного соглашения, и в целом ставилась под сомнение его эффективность [5].

10 декабря того же года прошла встреча ОПЕК уже с участием стран-нерезидентов организации. Вопреки всем трудностям, стороны пришли к согласию и подписали договор о сокращении добычи. 11 стран вне ОПЕК согласились добывать на 560 тыс. баррелей меньше в первом полугодии 2017 года, что и происходило в текущем году. Причем на РФ приходилось около половины из 560 тыс. [6].

Вопреки всем скептикам, соглашение о сокращении добычи беспрекословно соблюдалось всеми сторонами, подписавшими соглашение. С рынка удалось убрать 1,8 млн. баррелей нефти в сутки. Эта мера способствовала остановке падения цен, а также незначительному повышению цены, что демонстрирует следующий график [9]:



Рис. 1. Динамика цен на нефть октября 2016 г. – июня 2017 г.

Как мы видим, значительного роста цен, однако, не произошло [9]:



Рис. 2. Динамика цен на нефть января 2014 г. – февраля 2017 г.

Это и неудивительно, поскольку экспортеры сланцевой нефти занимают солидную долю на рынке, не давая полностью контролировать рынок производителям традиционной сырой нефти. Причем экспорт сланцевой нефти с каждым годом только увеличивается. Уже сегодня она вызывает интерес многих компаний-гигантов: BP, Shell, Total, PetroChina.

В конце мая 2017 года стало необходимым продлить соглашение, рассчитанное на 9 месяцев. Все стороны единогласно его продлили также на 9 месяцев. Как заявил министр энергетики России – А. Новак – задача всего нефтяного сообщества «сбалансировать рынок, обеспечить инвестициями отрасль, сделать отрасль более стабильной и прогнозируемой» [7]. Заметим, однако, что после заключения соглашения цена на нефть упала и в целом падение продолжается и в начале июня 2017 года [9]:



Рис. 3. Динамика цен на нефть май 2017 г. – начало июня 2017 г.

Таким образом, последние годы развития нефтяного рынка со всей очевидностью демонстрируют изменение расстановки сил, усиление влияние крупных игроков, не являющихся членами ОПЕК, а сам ОПЕК в свою очередь теряют былую силу, признавая необходимость активного диалога с другими участниками рынка. Глава ОПЕК отмечал, что организация переживает самый сложный период развития за последние четыре десятилетия. Именно Россия помогла организации преодолеть эти

тяжелые времена, договорившись о сокращении добычи нефтяных ресурсов. Очевиден и сегодняшний главный вопрос: какой будет цена черного золота в будущем? ОПЕК считает приемлемой цену 56-58 долларов, однако предполагает, что это случится нескоро. Сегодня все серьезно настроены на достижение стабильной рыночной конъюнктуры. Рассматривалась возможность продления соглашения на 12 месяцев, более значительное сокращение добычи, однако в сегодняшних условиях это невозможно. Представляется, что процесс стабилизации должен проходить плавно и постепенно, никто не хочет резкого взлета цен. К примеру, бюджет РФ сверстан по цене 40 долларов, а сейчас нефть стоит 50+, поэтому, по данным агентства Reuters, Россия может совершенно спокойно пополнять Резервный фонд. Однако рынки ждут кардинальных изменений, поэтому нефть и дешевеет, а не дорожает [8].

При этом кажется, что ОПЕК пренебрегает таким важным фактором как сланцевая нефть, производители которой, в частности США, внимательно следят за изменениями ситуации и подписаниями соглашений. По крайней мере, ОПЕК старается делать невозмутимый вид, утверждая, что, как заявил министр энергетики Саудовской Аравии, «рынок достаточно велик, чтобы на нем в 2017 году хватило места и для сланцевой нефти» [8]. При этом утверждается, что цена 60+ активизирует деятельность американских производителей: начнется разработка месторождений, которые они сейчас не трогают. Поэтому угроза с их стороны абсолютно реальна, и необходимо учитывать этот значительный фактор.

Саудовская Аравия, которая целенаправленно добывалась «смерти» производства сланцевой нефти, сейчас имеет другие интересы. Она собирается через год провести IPO, публичное размещение акций своей государственной нефтедобывающей компании Saudi Aramco. Именно поэтому они заинтересованы в повышении цены. Сейчас тот случай, когда в одно и то же время совпали разные интересы главных участников нефтяного рынка. Сегодня первейшая задача нефтяного сообщества – следить за исполнением взятых обязательств.

Список литературы

1. Официальный сайт РБК // «Три вопроса об ОПЕК». [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.rbc.ru/business/30/11/2016/583e9c489a7947a18f328f75/> (дата обращения 28.05.2017).
2. Официальный сайт Insider PRO // «Как ОПЕК влияет на стоимость нефти». [Электронный ресурс]. – URL: <https://ru.insider.pro/investment/2016-11-25/kak-opek-vliyaet-na-stoimost-nefti/> (дата обращения 20.04.2017).
3. VYGON Consulting // «Россия, США и ОПЕК: кто влияет на нефтяной рынок»? [Электронный ресурс]. – URL: http://vygon.consulting/upload/iblock/ac0/vygon_consulting_opek_2016.pdf (дата обращения 19.05.2017).
4. ТАСС // «Динамика цен на нефть с 2014 года». [Электронный ресурс]. – URL: <http://tass.ru/info/3315320> (дата обращения 20.05.2017).
5. Официальный сайт For Trader // «Итоги заседания ОПЕК 30 ноября». [Электронный ресурс]. – URL: <https://fortrader.org/fundamental/cena-neft-prognoz/itogi-zasedaniya-opek-30-noyabrya-izvestny-podrobnosti-soglasheniya.html/> (дата обращения 22.05.2017).
6. Официальный сайт Первого канала // «Впервые в истории ОПЕК и еще 11 стран договорились о снижении нефтедобычи». [Электронный ресурс]. – URL: https://www.1tv.ru/news/2016-12-11/315865-vpervye_v_istorii_opek_i_esche_11_stran_dogovorilis_o_snizhenii_neftedobychi/ (дата обращения 23.05.2017).
7. Официальный сайт Первого канала // «Глава ОПЕК: Москва помогла картелю преодолеть самый сложный период за последние 40 лет». [Электронный ресурс]. – URL: https://www.1tv.ru/news/2017-05-31/326277glava_opek_moskva_pomogla_kartelyu_preodolet_samyu_slozhnyy_period_za_poslednie_40 лет/ (дата обращения 24.05.2017).

8. Официальный сайт Первого канала // «Участники форума ОПЕК в Вене продлили на девять месяцев действие соглашения о снижении добычи нефти». [Электронный ресурс]. – URL: https://www.1tv.ru/news/2017-05-25/325910uchastniki_foruma_opek_v_vene_prodlili_na_devyat_mesyatsev_deystvie_soglasheniya_o_sni_zhenii_dobychi_nefti/ (дата обращения 25.05.2017).

9. Динамика цен на нефть Brent (ICE.Brent, USD за баррель). [Электронный ресурс]. – URL: <https://news.yandex.ru/quotes/region/1006.html/> (дата обращения 20.05.2017).

КАЧЕСТВО КАК ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТУРИСТСКО-РЕКРЕАЦИОННОЙ СФЕРЫ

Калинина Н.А.

канд. филос. наук, магистрант,

Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал)
Донского государственного технического университета, Россия, г. Шахты

В статье рассматривается роль качества как фактора обеспечения конкурентоспособности предприятий туристско-рекреационной сферы, раскрываются особенности конкурентоспособности предприятий туристско-рекреационной сферы. Автор, используя такие методы научного исследования, как изучение литературы по теме исследования, познавательный синтез, анализ и обобщение данных, раскрывает сущность и содержание понятий «конкуренция», «конкурентоспособность», «качество».

Ключевые слова: качество, конкуренция, конкурентоспособность, туристско-рекреационная сфера.

Туризм – экономическая сфера деятельности, направленная на удовлетворение потребностей людей и повышение качества жизни населения. Индустрия туризма – одна из крупнейших, наиболее перспективных и быстроразвивающихся отраслей экономики. В сфере туризма тесно переплетены интересы транспорта, культуры, гостиничного бизнеса, строительства, связи, торговли и других. Туристско-рекреационные организации представляют собой важнейшую составляющую развития всей туристской сферы экономики, обладают огромным потенциалом для формирования доходов государственного бюджета. В настоящее время туристско-рекреационная сфера деятельности является областью приоритетного развития.

Между тем, в России, в силу ряда причин туристско-рекреационная сфера в сравнении с другими странами еще не получила должного развития. Российские предприятия туристско-рекреационной сферы отличаются от зарубежных недостаточным уровнем сервисного обслуживания и качеством предоставляемых услуг, и именно это не позволяет в полной мере обеспечивать потребность рынка и, соответственно, успешно конкурировать.

Современный рынок диктует условия обеспечения конкурентоспособности, которые являются необходимым условием для любого туристско-рекреационного предприятия.

В этой связи вопросы повышения конкурентоспособности предприятий туристско-рекреационной сферы в современных рыночных условиях приобретают особую актуальность и выдвинуты в разряд национальных идей, поскольку являются важнейшими факторами экономического развития страны.

В научной литературе существуют различные подходы в определении конкурентоспособности. Одним из первых дал понятие конкурентоспособности А. Смит в

своем научном трактате «Исследование о природе и причинах богатства народов», в котором он определил конкуренцию как соперничество между участниками, заинтересованными в достижении одной и той же цели. Заслугой А. Смита является разработка механизма конкуренции, объективно уравнивающего отраслевую норму прибыли и приводящего к оптимальному распределению ресурсов между отраслями. Смитом также заложены основные условия эффективной конкуренции.

Исследованиями проблем конкуренции занимались многие ученые как отечественные, так и зарубежные, а именно – Ф. Котлер, Р. А. Фатхутдинов, Г. Л. Багиев, Ю. Рубин и др.

Багиев Г. Л. отмечает, что конкуренция это один из существенных признаков рынка, форма взаимного соперничества субъектов, которые осуществляют предпринимательскую деятельность и заинтересованы в достижении аналогичных целей [1].

По мнению Р. А. Фатхутдинова [6], конкуренция – это состязательность, соперничество, напряженная борьба юридических или физических лиц за покупателя, за свое выживание в условиях действия жесткого закона конкуренции как объективного процесса «вымывания» некачественных товаров в рамках антимонопольного законодательства, соблюдения Закона «О защите прав потребителей» [4].

Ю. Рубин предлагает под формой конкурентных действий понимать определенное состояние, в котором конкурентные действия проявляются в деловой жизни [5].

По нашему мнению, конкуренция в туристско-рекреационной сфере представляет собой процесс управления конкурентными преимуществами с целью привлечения туристов и удовлетворения их потребностей в качественном обслуживании, лечении, отдыхе, направленный на получение стабильных доходов и обеспечение дальнейшего развития. Наличие определенных конкурентных преимуществ у предприятия определяют выбор предприятием той или другой стратегии конкуренции, которая служит основой поведения предприятия в условиях конкурентного рынка.

Конкурентные преимущества – система, обладающая какой-либо эксклюзивной ценностью и дающая превосходство над конкурентами в экономической, технической и организационной сфере деятельности.

Понятие конкуренция очень тесно соприкасается с термином конкурентоспособности, которая также трактуется по-разному, что показывает важность и сложность данной проблемы.

По мнению Г. Л. Багиева, совокупность качественных и стоимостных характеристик товара, способствующих созданию превосходства данного товара перед товарами-конкурентами в удовлетворении конкурентной потребности покупателя [1].

Е.П. Голубков утверждает, что конкурентоспособность характеризует способность товара удовлетворять определенным требованиям при минимальных затратах у изготовителя (если ставится задача разработки рационального ассортимента) или у потребителя (если оцениваются возможности реализации товара).

Все вышеизложенное позволяет дать следующее определение конкурентоспособности предприятий туристско-рекреационной сферы.

Конкурентоспособность предприятий туристско-рекреационной сферы – относительная характеристика, определяющая отличия данного предприятия от конкурентов по степени удовлетворения своими товарами и услугами потребностей людей и по возможности приспособления к условиям рыночной конкуренции.

Конкурентоспособность организаций туристско-рекреационной сферы определяется различными факторами. Одним их наиболее важным фактором, на наш

взгляд, является качество услуг, так как привлекательность туристско-рекреационных услуг напрямую связана с выбором туристов, которые в конечном итоге формируют финансовую базу конкурентоспособности предприятий туристского обслуживания. Иными словами, конкурентоспособность предприятий туристско-рекреационной сферы показывает, насколько качественно и эффективно удовлетворяются потребности клиентов в сравнении с конкурентами, которые предлагают подобные услуги. В связи с этим представляется целесообразным дать краткую характеристику качества товаров и услуг в целом.

Качество – это набор свойств и характеристик продукта или услуги, которые основаны на его способности удовлетворять заявленные или подразумеваемые потребности [3].

Иначе говоря, качество – это объективно существующая совокупность свойств и характеристик изделия/услуги, которая определяет их как таковыми и отличает от других [2].

Большую роль в формировании современного представления о качестве сыграла Академия проблем качества РФ. В результате ее деятельности сформировалось концептуальное видение качества как одной из фундаментальных категорий, определяющих образ жизни, социальную и экономическую основу для успешного развития человека и общества.

Рынок услуг туристско-рекреационной сферы имеет ряд особенностей. Услугу нельзя получить до ее непосредственного предоставления, это влечет невозможность оценить качество обслуживания заранее и предугадать выгоду. Также услуга имеет большую неопределенность, что затрудняет предприятию, оказывающему обслуживание, выход на новый рынок.

По причине постоянного роста потребностей потребителей обязательным становится совершенствование процесса оказания услуг и управления качеством обслуживания.

Управление качеством туристско-рекреационных услуг – это целенаправленные действия, направленные на объекты управления и осуществляемые при создании и эксплуатации, или потреблении, предоставлении услуг, в целях установления, обеспечения и поддержания необходимого уровня их качества. Сущность всякого управления заключается в выработке управляющих решений и последующей их реализации, предусмотренных этими решениями, и управляющих воздействий на определенном объекте управления.

Улучшение качества туристско-рекреационных услуг, как и качества, постоянный процесс деятельности, который направлен на повышение уровня туристских услуг, качества их предоставления, совершенствования элементов производства и системы менеджмента качества.

Таким образом, проведя исследование категорийного аппарата, связанного с конкурентоспособностью туристско-рекреационных услуг, мы можем прийти к выводу, что конкурентоспособность любого туристско-рекреационного предприятия на прямую зависит от качества предоставляемых туристских услуг.

Список литературы

1. Багиев, Г. Л. Международный маркетинг: учебник для вузов / Г. Л. Багиев, Н. К. Моисеева, С. В. Никифорова. – СПб.: Питер, 2001. – 512 с.
2. Кобяк, М. В. Управление качеством в гостинице: учеб. пособие / М. В. Кобяк, С. С. Скобкин. – М.: Магистр: ИНФРА-М, 2015. – 512 с.

3. Котлер, Ф. Маркетинг: гостеприимство, туризм: учебник / Ф. Котлер, Боуэн Джон, Мейкенз Джеймс. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Юнити-Дана, 2015. – 1071 с.
4. О защите прав потребителей: федеральный закон от 7.02.1992 № 2300-1 с изменениями от 25.10.2007 № 234-ФЗ. //Справочно-правовая система «КонсультантПлюс», проф. версия. – URL: <http://www.consultant.ru>
5. Рубин, Ю. Б. Теория и практика предпринимательской конкуренции: учебник / Ю. Б. Рубин. – М.: Маркет ДС Корпорейшн, 2004. – 486 с.
6. Фатхутдинов, Р. А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент / Р. А. Фатхутдинов. – М.: ИКЦ «Маркетинг», 2002. – 892 с.

ВЛИЯНИЕ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ НА УРОВЕНЬ ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ В РОССИИ

Келаскина Е.Е.

студентка кафедры «Финансы», Московский государственный технический университет имени Н.Э. Баумана, Россия, г. Москва

В работе изучен вопрос влияния цифрового производства на уровень занятости населения. Определено наличие зависимости между развитием цифрового производства в России и уровнем занятости населения, а также возможности оптимизации подобного влияния, выявлены оптимальные профессиональные качества для введения на предприятии цифровой экономики. В статье приведены результаты анализа Распоряжения правительства РФ, а также зарубежной литературы.

Ключевые слова: цифровая экономика, уровень занятости населения, информационно-коммуникационные технологии.

Введение

Вопрос занятости населения имеет колоссальное значение как в современном мире в целом, так и в Российской Федерации в частности. В настоящее время многие традиционные индустрии теряют свою значимость в мировой экономической структуре на фоне быстрого развития новых её секторов. Данные сектора также генерируют кардинально новые потребности, в результате чего, ранее удовлетворяемые потребности становятся неактуальны.

В настоящий момент, в российской экономике намечаются значительные перемены, которые могут серьезно повлиять на занятости населения. Такое понятие, как цифровая экономика появилось в Российском законодательстве относительно недавно. Распоряжение № 1632-р об утверждении прилагаемой программы "Цифровая экономика Российской Федерации" было предоставлено 28 июля 2017 года. Изучив данный документ, можно прийти к выводу, что цифровая экономика сейчас является приоритетом для России. В результате активного внедрения новых технологий может возникнуть структурная безработица из-за проблем с переквалификацией работников.

Даная проблема затрагивается в документе. Согласно дорожной карте, описанной в данном распоряжении [1, с.18], в 2018 году будут разработаны требования к описанию компетенций, а также их пилотная реализация и апробация. К 2020 планируется обеспечить ресурсами и согласовать работу структуры и механизмы общего, профессионального, дополнительного образования в интересах цифровой экономики, сформировать персональные траектории развития и аттестации компетенций для цифровой экономики. В 2024 году будет обеспечен постоянно обновляемый кадровый потенциал цифровой экономики и компетентность граждане.

На данный момент уже возникают сомнения в том, что подобный тип экономики не повлечет за собой ряд остросоциальных и экономических проблем, одной из которых может являться снижение уровня занятости населения, по причине того, что данная программа больше направлена не на переквалификацию, а на создание новых рабочих кадров.

В качестве примера предприятий, вступивших на путь «цифровой трансформации», можно назвать представителей банковской сферы.

Сбербанк объявил о создании нового цифрового продукта – собственного мессенджера, который позволит клиентам банка общаться не только между собой, но и с сотрудниками подключенных к сети коммерческих компаний, получать необходимые консультации и заказывать товары и услуги. Прямо в мессенджере, интегрированном с системой «Сбербанк Онлайн», можно будет и оплатить товары, и отправить денежный перевод. Одним из важнейших преимуществ мессенджера станет так называемый умный поиск, который сможет подбирать для каждого запроса максимально подходящие клиенту варианты, учитывая его местонахождение, предпочтения и «транзакционные данные». Для бизнесменов мессенджер должен стать новым инструментом по обслуживанию заявок клиентов [2].

При условии, что все операции в цифровом производстве будут авторизованы, возникает вопрос о положении рабочих на предприятии.

Чтобы подробнее рассмотреть данную проблему, представим аргументы «за» и «против» цифровой экономики, исходя из изученной информации в виде таблицы (таблица).

Таблица

Описание основных положительных и отрицательных сторон цифрового экономического процесса [2, 3, 4]

Положительные стороны процесса	Отрицательные стороны процесса
Экономическая эффективность возрастает	Зависимость от разработчиков программного предприятия
Скорость постановки услуг повысится	Дорогой софт, поддержка
Существенно повышается качество выпускаемых услуг	Переквалификация работников на всех этапах внедрения ПО
	Поддержание программы в рабочем состоянии

На основании вышеизложенного, можно сделать вывод, что применение цифровых технологий будет неэффективно в краткосрочном периоде, однако в долгосрочном не только окупит себя, но и даст фирме конкурентное преимущество.

Для переквалификации сотрудников в сфере цифровой экономики, необходимо рассмотреть, какие навыки работодатели предъявляют к работникам на уже существующих предприятиях с цифровой экономикой. В качестве примера возьмем навыки, которые требует от своих работников компания Сбербанка, который выстроил цифровое производство, тем самым упрочив свое положение на рынке производителей.

Основные качества, которые требуются от работников зависят от той или иной сферы деятельности в производстве, однако практически от всего персонала потребуются навыки, связанные с цифровыми технологиями.

В данной области было проведено немало исследований, такие как обобщающая работа «Навыки для цифрового мира» [5], а также «Города, как рынок труда» [6], согласно которым каждому сотруднику, работающему в сфере цифровой эконо-

мики, необходимо приобрести общие навыки в области информационно-коммуникационные технологии (далее ИКТ). После этого необходимо освоить производство продуктов и услуг ИКТ, в зависимости от сферы деятельности того или иного сотрудника. Также использование ИКТ приводит к изменению способов, которыми выполняется работа, что вызывает повышения спроса на комплементарные ИКТ-навыки, поддерживающие выполнение новых задач на производстве. Таким образом, можно сделать вывод, что работник для переквалификации должен уметь легко адаптироваться в новых ситуациях, чтобы хотя-бы приобрести общие навыки использования цифровых технологий, а лучше освоить создание продуктов и услуг в данной сфере, научившись применять ранее полученные знания для улучшения времени и качества производства продуктов и услуг.

В качестве решения проблемы можно предложить повышать квалификацию работников за счет средств, полученных от государства в результате инвестиционной программы. Необходимо продумать вариант с повышением квалификации при помощи денежных средств, которые предприятия сможет вернуть государству в результате его цифровой деятельности. Для этого необходимо будет рассчитывать заранее прибыль и издержки компании, работающего при помощи цифрового производства, что положительно скажется на экономике и позволит окончательно решить владельцам производства вопрос целесообразности перехода на данный тип производства.

Также необходимо рассмотреть вариант, при котором государство не будет иметь отношения к переквалификации сотрудников. А именно, если некоторые предприятия будут заинтересованы в переходе на цифровое производство, определив, что подобные внедрения не только окупятся, но и принесут прибыль, данным фирмами будет целесообразно кооперироваться и создавать совместно образовательные центры для переквалификации сотрудников по тем или иным направлениям. Процедура создания одного центра на несколько предприятий значительно сократит расходы на переквалификацию каждого из направлений деятельности, а также позволит сотрудникам разных предприятий, но имеющих одинаковую квалификацию делиться опытом, а менеджерам - более эффективно мотивировать сотрудников, проводя различные тренинги и семинары. Объединение нескольких предприятий производящих похожие продукты, или предоставляющие идентичные услуги, для развития и удачного внедрения цифрового производства позволит российским предприятиям лучше понять принципы работы подобного типа производства на практике, что увеличит шансы успешного выполнения задуманных этими предприятиями нововведений.

Выводы

Рассмотрено влияние цифровой экономики на уровень занятости населения. Выявлены проблемы, связанные с переквалификацией работников в цифровой экономике. Сделан вывод о том, что сотрудники на предприятии, перешедшем на цифровую экономику должны обладать хотя-бы общими навыками в области ИКТ и должны уметь легко адаптироваться к новым подходам и способам работы. Сделано предположение, что наиболее оптимальным решением для работодателей является объединение предприятий, предоставляющие схожие товары или услуги с целью переквалификации сотрудников. Также возможен вариант поддержки со стороны государства, что, по моему мнению, поддержит здоровую конкуренцию между предприятиями.

Список литературы

1. Медведев Д. Распоряжение Правительства РФ от 28 июля 2017 г. № 1632-р / Председатель Правительства РФ Д. Медведев. – Москва. – 87 с.
2. Сбербанк России //Сбербанк. 2015. URL: http://www.sberbank.ru/ru/s_m_business (дата обращения: 23.03.2018).
3. Цифровое производство: мнение экспертов // up-pro.ru. 2017. URL: http://up-pro.ru/imgs/specprojects/digital-pro/Digital_production_2.pdf (дата обращения: 24.03.2018).
4. Что такое «Цифровое предприятие» и как им стать? // Docflow. 2016. URL: <http://www.docflow.ru/news/analytics/detail.php?ID=32175> (дата обращения: 24.03.2018).
5. Skills for a Digital World 2016 Ministerial Meeting on the Digital Economy Background Report. 2016. URL: http://www.oecd-ilibrary.org/scienceand-technology/skills-for-a-digital-world_5j1wz83z3wnw-en (дата обращения: 24.03.2018).
6. Cities as Labour Market// marroninstitute.edu. 2016. URL: http://marroninstitute.nyu.edu/uploads/content/Cities_as_Labor_Markets.pdf (дата обращения: 24.03.2018).

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЛИКВИДНОСТИ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА БАНКОМ РОССИИ

Кожанчикова Н.Ю.

доцент кафедры финансов, инвестиций и кредита, канд. экон. наук,
Орловский государственный аграрный университет имени Н.В. Парахина,
Россия, г. Орел

В сложившихся в настоящее время условиях Банк России предпринимает различные шаги по поддержанию в банковском секторе нормального уровня ликвидности. В статье изучены основные факторы, оказавшие влияние на состояние банковской ликвидности, рассмотрены инструменты регулирования ликвидности в банковском секторе России.

Ключевые слова: денежно-кредитная политика, регулирование ликвидности, абсорбирование ликвидности, предоставление ликвидности, банковский сектор.

Применяя ряд инструментов денежно-кредитной политики, Банк России может осуществлять воздействие на уровень ликвидности банковского сектора.

Прежде всего, следует отметить, что Банком России установлены обязательные резервные требования, а это формирует у кредитных организаций необходимость поддержания остатков средств на корреспондентских счетах в Банке России в определенном размере, то есть поддержание определенного объема ликвидности [3, с. 91].

Банк России может посредством предоставления дополнительной ликвидности или абсорбирования избыточной ликвидности обеспечить соответствие фактически имеющихся на корсчетах средств потребности в них, что в свою очередь обеспечивает условия для нахождения ставок денежного рынка около ключевой ставки.

Основные факторы, оказавшие влияние на ликвидность банковского сектора в 2016-2017 гг. представлены на рисунке.

В 2016 г. изменение факторов, формирующих ликвидность обусловило приток средств в банковский сектор, результатом чего стало снижение задолженности банков по операциям рефинансирования Банка России. С середины 3 квартала 2016 г. в банковском секторе начал появляться текущий избыток ликвидности притом, что продолжался приток средств из бюджета.



Рис. Факторы формирования ликвидности банковского сектора в 2016-2017г. (по данным Банка России)

Для того чтобы сохранить условия для перераспределения средств между банками и формирования ставки в сегменте овернайт денежного рынка около ключевой ставки Банком России стали проводиться депозитные аукционы сроком на 1 неделю, которые осуществляются с целью управления объемом ликвидности, а именно по изъятию ликвидности.

В случае если в банковском секторе наблюдается недостаток ликвидности, то Банком России проводятся аукционы по предоставлению ликвидности раз в неделю или их называют аукционами РЕПО. Регулятор на базе прогноза ликвидности банковского сектора определяет, какова направленность операций и каков максимальный объем предоставляемых или изымаемых средств.

В настоящее время в банковском секторе наблюдается избыток ликвидности, в связи с чем, Банк России абсорбирует избыточную ликвидность, и основным инструментом при этом выступают депозитные аукционы.

По данным Банка России задолженность банков по операциям рефинансирования на конец 2016 г. составила 1,6 трлн. руб., что в 2,3 раза меньше чем в конце 2015г., когда задолженность составила 3,7 трлн. руб., а требования по операциям абсорбирования ликвидности – 0,8 трлн. руб., тогда как в конце 2015г. составляли 0,6 трлн. руб.

Операции с Банком России на аукционной основе на срок 1 неделя в 2016 г. по-прежнему оставались основным инструментом управления ликвидностью банковского сектора. Так, как отмечает Банк России «до середины 3 квартала банковский сектор осуществлял свою деятельность в условиях, при которых спрос банков на остатки средств на корреспондентских счетах в Банке России превышал предложение ликвидности в банковском секторе» [2]. Для компенсации данного отклонения Банком России проводились аукционы РЕПО сроком на 1 неделю. В результате проведения таких операций средняя задолженность по ним в период проведения снизилась относительно 2015 г. на 1,0 трлн. руб. и составила 0,4 трлн. руб. Начиная

с августа 2016 г. в банковском секторе сформировался текущий избыток ликвидности, что было обусловлено притоком средств по бюджетному каналу, для изъятия которого Банком России проводились депозитные аукционы на срок 1 неделя.

Уровень депозитов банков на срок 1 неделя в Банке России в среднем в период проведения депозитных аукционов в 2016 г. составил 0,3 трлн. руб.

Спрос в 2016г. предъявлялся от банковского сектора и на операции Банка России постоянного действия по предоставлению ликвидности, к которым относятся РЕПО, обеспеченные кредиты, валютный своп.

Операции постоянного действия в отличие от основных аукционов проводятся по обращению банков и могут использоваться ежедневно. При этом поданные банками заявки удовлетворяются в полном объеме. Ограничения по объемам предоставляемых либо изымаемых средств обусловлены лимитами, связанными с управлением рисками Банка России [1].

Так, например, средний уровень задолженности по операциям РЕПО постоянного действия в 2016 г. составлял 0,2 трлн. руб. По данным Центрального банка РФ «средняя задолженность по кредитам постоянного действия, обеспеченным нерыночными активами и золотом, ломбардным кредитам, кредитам овернайт, валютным свопам составила в совокупности 0,3 трлн. руб.» [2]. Предъявляемый большой спрос на такие операции в некоторые периоды был обусловлен необходимостью банков в наращении уровня остатков средств на корреспондентских счетах Банка России с целью выполнения усреднения обязательных резервов и других установленных обязательных нормативов.

Значимой частью задолженности банковского сектора по операциям Банка России по-прежнему являлись кредиты под залог нерыночных активов, предоставляемые на аукционной основе при помощи которых осуществляется удовлетворение среднесрочной потребности в ликвидности. При этом в 2016 г. по мере снижения потребности банковского сектора в рефинансировании Банк России продолжил снижение максимальных объемов средств, предоставляемых в рамках таких операций. Начиная со 2 квартала 2016г. средства по данным операциям не предоставлялись. По кредитам, выдаваемым под нерыночное обеспечение на аукционной основе, наблюдалось снижение задолженности банков за 2016 г. на 1,4 трлн. руб. и на 01.01.2017 г. задолженность составила 0,2 трлн. руб.

Спрос со стороны банков на депозитные операции постоянного действия Банка России в течение большего периода 2016 г. оставался низким. Средняя величина задолженности Банка России по такому типу операций в 2016 г. составила 0,3 трлн. руб. Вместе с тем с сентября по ноябрь 2016 г. включительно в конце периодов усреднения обязательных резервов для поддержания ставок денежного рынка вблизи ключевой ставки Банком России проводились депозитные аукционы «тонкой настройки».

Ежедневно Банком России обновляется оценка состояния ликвидности банковского сектора и при необходимости принимается решение о проведении аукциона «тонкой настройки», его сроке и объемах предоставления или изъятия средств. Аукционы валютный своп «тонкой настройки» могут проводиться только в дополнение к аукциону РЕПО «тонкой настройки».

Кроме краткосрочных операций, Банк России может проводить операции по предоставлению или абсорбированию ликвидности на длительные сроки.

В условиях профицита ликвидности Банк России способен абсорбировать средства банков на продолжительные сроки при помощи аукционов по размещению облигаций Банка России, выпускающихся на 3, 6, 12 месяцев. Выпуск облигаций позволяет Центральному Банку РФ абсорбировать избыток ликвидности средне-срочного характера. Когда у банков появится потребность в дополнительной ликвидности раньше наступления срока погашения облигаций, то сможет продать облигации либо на вторичном рынке, либо применять их как обеспечение по операциям на денежном рынке или привлечения рефинансирования у Банка России.

С целью обеспечения плавного перехода банковского сектора к структурному профициту ликвидности со 2 квартала 2016 г. Банк России начал продавать облигации федерального займа (ОФЗ) из своего портфеля. За 2016 г. Банком России было продано облигаций федерального займа на сумму 143 млрд. руб. по номинальной стоимости. Для того чтобы поддержать некоторые сектора экономики, на которые оказывали негативное влияние структурные факторы Банком России продолжались предоставляться кредитным организациям средства в рамках специализированных механизмов рефинансирования.

Кроме того Банком России было принято решение о введении дополнительного механизма предоставления ликвидности начиная с 1 сентября 2017 г., которым смогут воспользоваться банки, имеющие временные затруднения с ликвидностью в случае, когда другие источники уже исчерпаны [1]. Правда, принимая решение о выделении средств в рамках данного механизма, Банк России будет обращать внимание на финансовую устойчивость кредитной организации и ее системную значимость. Выделение средств осуществляется по ходатайству в надзорный орган с указанием причин возникновения потребности в дополнительном финансировании и прогноз поступления и оттока средств на период привлечения ликвидности. Кроме этого предоставляется информация об обеспечении, планируемом к использованию в рамках механизма экстренного предоставления ликвидности. Ставка предоставления средств будет на 1,75 пункта выше ключевой ставки Банка России, а срок предоставления не будет превышать 90 дней.

Чтобы определить, к каким инструментам прибегнуть Банк России ежедневно проводит оценку состояния ликвидности банковского сектора в целом и мониторит показатели ликвидности по коммерческим банкам.

Список литературы

1. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2017 год и период 2018 и 2019 годов. URL: [http://www.cbr.ru/publ/ondkp/on_2016\(2017-2018\).pdf](http://www.cbr.ru/publ/ondkp/on_2016(2017-2018).pdf) (дата обращения: 29.05.2018).
2. Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора в 2016 году. – URL: http://cbr.ru/publ/bsr/bsr_2016.pdf (дата обращения: 29.05.2018).
3. Савинов О. Г., Савинова Н. Г., Ионов А. И. Управление ликвидностью банковского сектора в современных условиях / Наука XXI века: актуальные направления развития: сб. науч. ст. VI Междунар. заоч. науч.-практ. конф., 8 сент. 2017 г. / [редкол.: Г.Р. Хасаев, С.И. Ашмарина (отв. ред.) и др.]. – Самара : Изд-во Самар. гос. экон. ун-та, 2017. – Вып. 2, ч. 2. С.89-93.

АКТУАЛЬНОСТЬ ТЕОРИИ МОТИВАЦИИ АБРАХАМА МАСЛОУ

Кокуева Ж.М.

доцент кафедры «Менеджмент», канд. техн. наук, доцент,
Московский государственный технический университет имени Н.Э. Баумана,
Россия, г. Москва

Ильичева М.В.

студентка третьего курса, Московский государственный технический
университет имени Н.Э. Баумана, Россия, г. Москва

В статье рассмотрена и обоснована актуальность теории мотивации Абрахама Маслоу. Проведен анализ результатов опроса среди студентов российских вузов на предмет наиболее важного критерия при поиске работы. Выявлены причины незаинтересованности сотрудников российских компаний в долгосрочном сотрудничестве с организацией. Даны рекомендации для совершенствования системы мотивации в российских компаниях.

Ключевые слова: текучесть кадров, мотивация, теория мотивации А. Маслоу, потребности, стимулы.

Мотивация – это побуждение к действию; это создание особых условий для стимулирования работника качественно и эффективно выполнять свои обязанности, быть заинтересованным в результате своего труда и результате деятельности компании.

Мотивирование сотрудников организации преследует определенные цели [2]:

- Повышение качества труда;
- Повышение производительности;
- Снижение уровня текучести кадров;
- Формирование общей цели сотрудников;
- Повышение качества коммуникации.

Способы мотивации различны для стран, отраслей, предприятий. Разработкой системы мотивирования сотрудников занимаются с целью повышения жизнеспособности и конкурентоспособности предприятия. Для создания системы стимулов необходим анализ и учет потребностей человека. Этим можно объяснить сложность применения зарубежных методов управления персоналом для российских компаний, так как в значительной мере различаются уровни дохода, социальная политика, культура и жизненные ориентиры, а также в значительной мере различаются организации, рыночные условия, законодательство.

На сегодняшний день российские компании сталкиваются с такими серьезными проблемами как дефицит квалифицированной рабочей силы и высокая текучесть кадров. Это отчасти связано с незаинтересованностью человека в работе по специальности или реализации себя на конкретном рабочем месте [1]. Для выявления причины частой смены рабочих мест необходимо определить основные потребности сотрудников, которые не удовлетворяются в должной мере на многих предприятиях, а также выделить мотивы, побуждающих сотрудников оставаться в компании.

В качестве исследуемой группы были выбраны студенты нескольких российских вузов, в частности, Московского государственного технического университета

имени Н. Э. Баумана, Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова, Липецкий государственный педагогический университет имени П. П. Семёнова-Тянь-Шанского.

Для выявления потребностей молодых специалистов был проведен Интернет-опрос. В опросе участвовали двадцать человек. Респондентам был задан вопрос: «Что для вас важно при поиске первой работы?». Были представленные следующие варианты ответа:

1. Деньги, заработная плата;
2. Возможности карьерного роста;
3. Престиж организации
4. Возможности для самореализации;
5. Коллектив и психологическая обстановка;
6. Дополнительные материальные выгоды в виде скидок на продукцию компании, бесплатные абонементы в фитнес-клубы, оплачиваемые командировки, другое;
7. Свой вариант ответа.

Результаты опроса представлены на диаграмме (рис.).

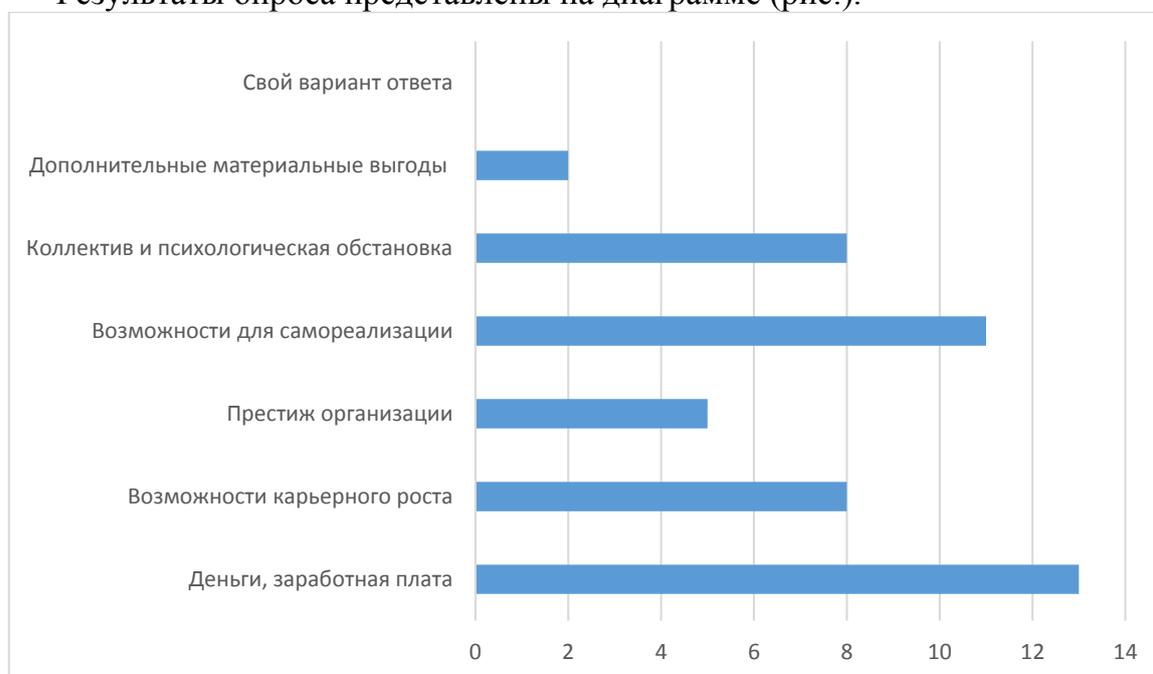


Рис. Диаграмма распределения ответов

По результатам проведенного исследования видно, что наиболее важным для молодых специалистов является размер заработной платы. Наименее востребованными оказались дополнительные материальные выгоды. Отсюда можно сделать вывод о том, что молодые люди стремятся к финансовой устойчивости и предпочитают сами распоряжаться своими денежными средствами. Вторым по значимости критерием является возможность для реализации себя в профессиональной сфере.

Возможно, такие результаты объясняются тем, что в российских организациях слабо развита система материального поощрения по сравнению с западными компаниями, и потому, люди с маленьким опытом работы редко обращают внимание на предлагаемые социальные пакеты.

Однако существуют общие подходы для разработки систем мотивации. Одной из базовых теорий является теория мотивации Абрахама Маслоу.

При создании своей теории Маслоу построил иерархичную систему критериев, основываясь на потребностях людей [4, с.66-83]:

1. Это здоровье и физиологические потребности человека;
2. Потребность в безопасности и стабильности;
3. Потребность в причастности – любовь, дружба, сотрудничество;
4. Положение в обществе;
5. Уровень знаний;
6. Самореализация.

Некоторые специалисты уверены, что на данном этапе развития современного общества теория не может быть актуальна, так как первые два уровня в должной степени удовлетворены. Действительно, современный человек обеспечен жильем, средствами к существованию и имеет возможность получить помощь и защиту от государства.

Однако, если рассматривать физиологические потребности более широко, то можно так же выделить определенный уровень психологического комфорта, так как чрезмерно высокий уровень стресса едет к серьезным проблемам с физическим и психическим здоровьем. Также стоит отметить, что система обязательного медицинского страхования не всегда позволяет получить быструю и качественную помощь.

Отдельным вопросом стоит необходимость постоянно заключать/расторгать договора с фирмами, предоставляющими услуги (телекоммуникаций, банковские, фитнес и т.д.). Огромный выбор альтернатив, постоянно меняющиеся условия и законодательство заставляют людей тратить значительное количество свободного времени на обеспечение жизни, сокращая время на отдых.

Таким образом, современный человек должен самостоятельно заботиться о своем будущем и здоровье, откладывая деньги, оплачивая страховки, постоянно анализируя рынок услуг и товаров. В таких условиях безопасность и качество жизни обеспечиваются лишь размером заработной платы. Отсюда может вытекать частая смена компании и рабочего места, – работник не может быть вовлечен полностью в производственную деятельность, пока занят удовлетворением базовых потребностей.

Многие работодатели при найме работника на должность рассказывают о перспективах, возможностях карьерного роста, возможностях для реализации творческого потенциала и существующей команде специалистов, пытаясь таким образом показать будущему сотруднику возможность удовлетворить три верхние ступени пирамиды. Согласно многочисленным опросам, речь на собеседовании редко заходит о социальном пакете и гарантиях со стороны компании. Некоторые работодатели под социальным пакетом понимают социальное страхование, 28 дней отпуска, что является по сути лишь исполнением норм Трудового кодекса [5]. Особенно часто это касается молодых специалистов. Однако именно для них наибольшую проблему составляет планирование и организация всех нерабочих процессов [3].

Отсутствие удовлетворения двух первых уровней будет заставлять человека сосредотачивать силы на создание безопасной, комфортной жизни.

На основании проделанной работы можно сделать вывод о том, что теория А. Маслоу актуальна на сегодняшний день. Отсутствие внимания работодателя к базовым потребностям сотрудников негативно отражается на деятельности фирмы и приводит к таким последствиям как «текучка» кадров, низкая производительность, отсутствие заинтересованности работников в результате своего труда. Для решения данной проблемы необходимо снизить нагрузку на сотрудников в нерабочее время,

используя различные материальные и нематериальные стимулы, тем самым увеличить время на отдых и повысить вовлеченность в трудовой процесс.

Список литературы

1. В России кадровая катастрофа: шесть ракурсов одной проблемы. URL: <https://www.executive.ru/career/hr-management/1952888-v-rossii-kadrovaya-katastrofa-shest-rakurov-odnoi-problemy> (дата обращения 05. 04. 2018)
2. Виды мотивации персонала: основные методы с примерами. URL: <http://kirulanov.com/vidy-motivacii-personala-razbor-osnovnyx-metodov-s-primerami> (дата обращения 05. 04. 2018)
3. Кокуева Ж.М., Волкова К.В. Откуда берутся новоиспеченные выпускники с опытом работы. Гуманитарный вестник МГТУ им. Н.Э. Баумана, 2016, №4 URL: <http://hmbul.ru/catalog/ecoleg/econom/355.html> (дата обращения 05. 04. 2018)
4. Маслоу А.Х. Мотивация и личность. Питер, 2008. 66-83 с.
5. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 № 197-ФЗ с изм. и допол. в ред. от 05.02.2018. Система «Консультант-плюс». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_law_34683 (дата обращения 05. 04. 2018)

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ АПК РОССИИ

Костева А.А., Устименко Д.С.

студентки четвертого курса, Российский государственный аграрный университет – МСХА имени К.А. Тимирязева, Россия, г. Москва

В данной статье рассматриваются российские проблемы развития АПК.

Ключевые слова: АПК, сельское хозяйство, сельскохозяйственная продукция, экономика.

Агропромышленный комплекс (АПК) – крупнейший межотраслевой комплекс, объединяющий более 10 отраслей экономики, направленный на получение и переработку сельскохозяйственного сырья. Агропромышленный комплекс – это система (совокупность) взаимосвязанных отраслей промышленности и сельского хозяйства, задачей которой является производство, переработка, хранение сельскохозяйственной продукции и доведение её до потребителя.

АПК включает 4 сферы деятельности:

- сельское хозяйство – ядро АПК, которое включает растениеводство, животноводство, фермерские хозяйства, личные подсобные хозяйства и т. д.;
- отрасли и службы, обеспечивающие сельское хозяйство средствами производства и материальными ресурсами: тракторное и сельскохозяйственное машиностроение, производство минеральных удобрений, химикатов и др.;
- отрасли, которые занимаются переработкой сельскохозяйственного сырья: пищевая промышленность, отрасли по первичной переработке сырья для лёгкой промышленности;
- инфраструктурный блок – производства, которые занимаются заготовкой сельскохозяйственного сырья, транспортировкой, хранением, торговля потребительскими товарами, подготовка кадров для сельского хозяйства, строительство в отраслях АПК.

Важнейшей проблемой агропромышленного комплекса является обеспечение энергосбережения.

АПК России в настоящее время находится в кризисном состоянии. Основными проблемами АПК являются: спад производства, сокращение посевных площадей, поголовья скота, что произошло в результате неустойчивости производственно-хозяйственных связей, инфляции, удорожание кредитных ресурсов, сокращение государственного финансирования, снижение покупательской способности потребителей сельскохозяйственной продукции, роста неплатежей между предприятиями и диспаритет цен на промышленную и сельскохозяйственную продукцию; неудовлетворительное состояние сельскохозяйственных земель.

Медленно развивается инфраструктура земельного рынка, не создана система информационного обеспечения и разъяснительной работы, что создаёт возможность теневого оборота.

Отечественное животноводство обеспечивает не выше 50% потребности населения страны в молоке и мясе.

Проблемы сельского населения. Среднемесячная зарплата в сельском хозяйстве составляет 4904 руб., или 36 % общероссийского уровня. За чертой бедности находится более 40 % сельского населения. Продолжается отток квалифицированной, экономически активной части населения в города. Во многом это обусловлено недостаточным уровнем предоставляемых социальных услуг. Выявлено, что дальнейшее снижение производства в аграрном секторе экономики, разрушение общественного производства тесно связано с качеством жизни сельского населения, одним из показателей которого является уровень денежных доходов сельскохозяйственных работников.

Проблемы инвестиций в основной капитал. Одной из причин низкой эффективности сельского хозяйства является высокий физический и моральный износ основных средств. Нехватка свободных денежных средств не позволяет большинству предприятий проводить полноценную техническую и технологическую модернизацию основных фондов. Основным источником финансирования продолжают оставаться собственные средства предприятий. В результате износ основных фондов в АПК достиг 80%. По-прежнему ощущается нехватка «длинных» ресурсов для капитальных инвестиций.

Проблемы сельскохозяйственного машиностроения. Сохраняется дефицит техники. Одновременно, вследствие недостатка платёжеспособного спроса, слабо развивается сельскохозяйственное машиностроение. Почти полное разрушение сельскохозяйственного машиностроения (свыше 75% парка составляют старые машины, что делает современную и качественную уборку урожая практически невозможной).

Проблемы технологии отрасли. Проведённый специалистами анализ показал, что в сельском хозяйстве используются в основном устаревшие технологии.

Из-за технологического отставания и недостаточной обеспеченности техникой ежегодно на полях остаётся до 14% выращенного урожая, ещё до 11% – теряется из-за несовершенства техники. По этим причинам из года в год сокращается рынок для отечественных производителей.

Без преувеличения можно признать, что АПК является основной жизнедеятельности страны, ведь именно в АПК входят отрасли народного хозяйства, которые отвечают за итоговое производство продуктов питания. Именно от эффективности функционирования АПК зависит обеспеченность страны продовольствием, кормами для животноводства и сырьем.

К сожалению, на протяжении многих лет АПК России преследует постоянные проблемы, мешающие эффективной деятельности и планомерному развитию.

В первую очередь это слабая обеспеченность сельскохозяйственной техники и перерабатывающей отрасли АПК. Следует учитывать, что большинство предприятий до сих пор эксплуатируют морально устаревшую сельскохозяйственную технику и оборудование, при этом степень износа зачастую составляет более 50%. Стоит отметить, что обеспеченность техникой на единицу обрабатываемой площади в России на очень низком уровне и составляет не более 60% от требуемых по технологически нуждам. Это приводит к повышенной нагрузке на технику и увеличение коэффициента выбытия техники по причине выхода из строя. В результате переработки до сих пор характерны довольно высокие потери. Например, потери собранного зерна могут составлять до 30% урожая, а овощей до 40%. При этом на современное оборудование и технику у большинства предприятий просто нет средств. Хотя на сегодняшний день большинство отечественных компаний производят вполне добротную сельскохозяйственную технику по приемлемым ценам и готовы обеспечить высокий уровень сервисного обслуживания и технического обеспечения техники.

Во-вторых, огромной проблемой АПК России является долговременная практика сокращения объемов производства, которая характерна для последних десятилетий. В результате сократились до минимума посевные площади и поголовье скота в животноводстве. Это стало прямым последствием деятельности государства – усиление инфляции, нарушение хозяйственных связей, сокращение государственного финансирования и предоставления льготных кредитов, снижение покупательской способности населения. На сегодняшний день инфраструктура земельного рынка находится в стагнации, огромные потенциально плодородные площади земель простаивают. Ежегодно из сельскохозяйственного оборота выводятся тысячи га земель, а работы по осушению, орошению и мелиорации земли практически приостановлены.

В целом, несмотря на целый ряд положительных моментов, АПК России находится в состоянии глубокого системного кризиса, для выхода из которого собственных сил недостаточно и необходима поддержка со стороны государства. Именно государственное регулирование и поддержка АПК на сегодняшний день являются основополагающим моментом решения существующих проблем. Для сохранения эффективности в секторе АПК государственное регулирование и государственная поддержка не просто необходимы, а неизбежны.

Для эффективной деятельности и планомерного развития АПК необходимо формирование программы государственной поддержки сектора с целью привлечения инвестиций и инноваций. При грамотном подходе все проблемы решаемы, но для этого потребуются длительное время и планомерное решение всей совокупности проблем. Именно сегодня, когда Россия находится в тисках европейских санкций, самое время обратить свой взор на АПК – сектор способный обеспечить продовольственную безопасность страны и стать основным сегментом реализации политики импортозамещения.

Список литературы

1. Иохин В. Я. Экономическая теория. Учебник. – М.: Юристъ. 2000.
2. Курс экономической теории / Под ред. Чепурина М.Н., Киселевой Е.А. – Киров. 2005.
3. Светлаков А.Г. Экономическая безопасность АПК / Трясцин М.М. и др. – Пермь, 2003.
4. Энциклопедический словарь. Современная рыночная экономика. – М., 2004.

5. Бандурин Р. Об эквивалентности межотраслевого обмена // Экономист, 2007, №10.
6. Беспяхотный Г., Барышников Н. Возможности финансирования сельского хозяйства // Экономист, 2006, №10.
7. Емельянов А. Финансово-экономическое положение сельского хозяйства: пути оздоровления // Экономист, 2006, №8.
8. Кресникова Н. Об эффективности аграрного землепользования // Экономист, 2008, №1.
9. Кузнецова Э.Р. Роль и значение инвестиций в сельскохозяйственном производстве Экономика АПК Предуралья. Научно – практический журнал, 2007, №6.
10. Лысенко Е. Совершенствование форм хозяйствования в аграрном секторе // Экономист, 2007, №10.
11. Митин С. Работа АПК в 2006 г. и формирование агропродовольственной политики // Экономист, 2007, №4.
12. Мухина Е. Оценка эффективности государственной поддержки агропромышленного производства // Экономист, 2007, №4.
13. Светлаков А.Г., Концептуальные подходы в решении вопросов экономической безопасности АПК Пермского края // Охрана труда и деловое общение, 2007, №2.
14. Скузоватова О. Нормативы в анализе и оценке аграрного региона // Экономист, 2007, №4.
15. Соловьёва Л.Ю. Региональная бюджетная поддержка сельхозтоваропроизводителей: эффективность и приоритеты // Аграрный вестник Урала, 2007, №1.
16. Соловьёва Л.Ю. Региональная бюджетная поддержка сельского хозяйства // АПК: экономика, управление, 2007, №2.
17. Торопов Д. Стратегия развития сельских территорий // Экономист, 2007, №10.
18. Трушин Ю. Национальный проект по АПК // Экономист, 2006, №10. Трушин Ю. Современный подход государства к развитию АПК // Экономист, 2007, №11.
19. Ушачёв И. Сельское хозяйство: приоритетно-целевой принцип развития // Экономист, 2007, №9.

ЭКОНОМИКА ТРАНСПОРТА

Костева А.А., Устименко Д.С.

студентки четвертого курса, Российский государственный аграрный университет –
МСХА имени К.А. Тимирязева, Россия, г. Москва

Исследование посвящено основным вопросам экономики транспорта.

Ключевые слова: экономика, предприятие, транспорт, отрасль.

Транспортная отрасль – важнейшая из составляющих инфраструктуры любого государства, которая напрямую связана с созданием благоприятных условий для развития народного хозяйства. Она осуществляет пассажирские перевозки и доставку любого рода грузов, как в определенных регионах, так и за его пределами, чем способствует развитию самого разного рода предприятий и благоприятно влияет на развитие экономического состояния страны.

Услуги, предоставляемые любым предприятием, имеющим отношение к транспортной отрасли, заключается не только в доставке грузов из пункта «А» в пункт «Б», а и сопутствующие действия, связанные с:

- погрузочно-разгрузочными работами;
- экспедированием перевозимого груза;
- хранение и подготовка перевозимого сырья или товара.

Значение понятия экономики, отрасли и экономики транспорта.

Экономика – сложный и всеохватывающий механизм, нацеленный на обеспечение жизнедеятельности, как человека, так и общества в целом. По сути, она

является сводом законов ведения хозяйственной деятельности, который предназначен для постоянного создания всевозможных благ для общества. При этом преследуется цель удовлетворения потребностей человека в условиях ограниченных ресурсов.

Отраслью экономики называют совокупность предприятий, которые производят, добывают и реализуют однотипную продукцию или же предоставляют услугу, классифицируемую на базе однотипности технологий.

Из вышеописанных понятий можно сделать вывод, что экономика транспорта – один из разделов свода правил ведения хозяйственной деятельности, направленный на урегулирование процессов функционирования предприятий, объединенных в группу по признакам однотипности добываемой и выпускаемой продукции или же предоставляемой услуги, предназначением которой является создание каких-либо благ для общества.

Понятие «транспортная отрасль»

Под понятием «транспортная отрасль» современная экономика подразумевает совокупность всех видов транспортных средств, возможных путей сообщения и устройств, установленных на них, целью которых является перемещение пассажиров или всевозможных грузов из точки отправки в пункт назначения.

По сути, эта отрасль комплексная и включает следующие виды транспорта:

- воздушный;
- наземный, который объединил в себе железную дорогу (в том числе и метрополитен), автотранспорт и трубопровод;
- водный, который классифицируется как морской и речной.

Все вышеперечисленные виды разделяются на три класса:

- Транспорт общего пользования. Не стоит путать это понятие с общественным транспортом, где речь идет исключительно о перевозке населения, которое осуществляется по строгому расписанию и в соответствии с определенным маршрутом следования. Транспорт общественного пользования предназначен как для перевозки пассажиров, так и для транспортировки всевозможных грузов по территории государства.

- Транспорт специального использования. Он предназначен для перевозки сырья или готовой продукции внутри какой-либо производственной организации.

- Транспорт личного использования.

Особенность и основные виды транспортировки

Водный транспорт подразделяется на две категории морской и речной.

Положительные качества первого:

- транспортировка большого количества грузов;
- круглосуточная эксплуатация техники;
- практически не зависит от погоды;
- возможность доставки в любую точку планеты;
- низкая стоимость услуг.

Из недостатков морского транспорта можно выделить:

- тщательную упаковку перевозимых материалов;
- сравнительно небольшую скорость передвижения;
- загрузка большим количеством груза для совершения одноразовой транспортировки.

Речной транспорт

Как и в случае с морским транспортом, речные перевозки обеспечивают доставку большого количества товаров, сырья или пассажиров даже в те точки, в которые невозможно добраться при помощи железной дороги или автомобиля. Обладает сравнительно невысокой стоимостью и отлично подходит для перевозок, которые не требуют особой срочности доставки груза.

Из недостатков: необходимость возведения гидротехнических сооружений, сезонность выполнения поставленных задач и возможность несовпадения точки прибытия груза с точкой окончательной доставки из-за географического расположения последней.

Железнодорожный транспорт

Этот способ перемещения пассажиров и транспортировки грузов является одним из доступных, позволяющих преодолевать большие расстояния за короткий промежуток времени. Также как положительное качество, можно выделить полную независимость от погоды, сравнительно небольшую стоимость услуг железной дороги, большую грузоподъемность и широкий спектр перевозимых грузов, а при существующих подъездных путях открывается реализация доставки «от двери к двери».

Как и в случае с водным транспортом, железная дорога тоже не лишена отрицательных сторон, которые обусловлены необходимостью в тщательной упаковке транспортируемого груза, постоянная пересортировка содержимого вагонов, высокий риск хищения транспортируемого имущества и переформирование состава в процессе доставки.

Воздушный транспорт

Пожалуй, самый быстрый и беспрепятственный способ, как перемещения грузов, так и пассажиров. В процессе передвижения авиатранспорт не привязан к географическим особенностям и может двигаться по кратчайшему пути от точки отправки и до места прибытия. Вдобавок ко всему такой способ транспортировки позволяет сэкономить средства на упаковке перемещаемого груза, затраты на страхование и обеспечить самый высокий уровень сервиса и сохранность предмета транспортировки.

Однако есть и некоторые аспекты, которые выступают в роли отрицательных качеств воздушного транспорта. К ним относятся:

- зависимость от погоды и работы наземных служб;
- высокие расценки на предоставляемые услуги;
- ограничения по весу и габаритам транспортируемого груза;
- значительная удаленность аэродромов от непосредственного места доставки.

Автомобильный транспорт

Последний является из способов транспортировки грузов и перевозки пассажиров, который широко распространен в развитых странах мира. Отличительной чертой, несомненно, подчеркивающей превосходство перед остальными способами перемещения, является:

- возможность доставки непосредственно в пункт назначения;
- организация регулярных перевозок с учетом срочности;
- сохранность перевозимых товаров при существенной экономии средств, осуществляя транспортировку на незначительные расстояния.

К сожалению, не обошлось и без отрицательных качеств, которые заключаются в зависимости от дорожной сети, незначительной грузоподъемности и относительно высокой стоимости услуг, оказываемых автотранспортными компаниями.

Приоритет в экономическом развитии

На сегодняшний день самым экономически востребованным и нуждающимся в постоянной поддержке и финансировании является автомобильный транспорт. Он выступает как связующее звено между остальными видами транспортировки и конечным потребителем груза.

При помощи автотранспорта осуществляется выполнение огромного количества задач, непосредственно связанных с перемещением разного рода грузов между организациями, перевозкой людей на относительно небольшие расстояния, обеспечением материальной базой при строительстве или ремонте новых путей сообщения и технических строений как для железной дороги, воздушного или водного транспорта, так и для автомобильных магистралей регионального или государственного значения.

Также не стоит забывать и о том, что автомобильные магистрали являются неотъемлемой составляющей автотранспорта и, по сравнению с механическими транспортными средствами, занимают доминирующую позицию. А, следовательно, как и вся структура, автомобильный транспорт нуждается в постоянной экономической поддержке, как на региональном уровне, так и в общегосударственном масштабе.

Список литературы

1. Краткий автомобильный справочник / Кисуленко Б. В., 2012.
2. Краткий автомобильный справочник/ А.Н. Понизовкин, Ю.М. Власко, М.Б. Ляликов и др. – М.: АО «ТРАНСКОНСАЛТИНГ», НИИАТ, 2016.
3. Методические рекомендации «Норма времени и сдельные расценки на перевозку грузов автомобильным транспортом».
4. Методические рекомендации «Себестоимость и финансовые результаты».
5. Методические рекомендации «Техническое обслуживание и ремонт подвижного состава».

СОЗАВИСИМОСТЬ СОСТОЯНИЯ СИСТЕМЫ ЛОГИСТИКИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ И ОСНОВНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЕГО ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Кузьмин С.А.

аспирант кафедры «Экономика и менеджмент»,
Ульяновский государственный технический университет, Россия, г. Ульяновск

Принято считать, что от логистики, способной влиять на снижение общих производственных затрат, могут зависеть и параметры себестоимости, а, принимая во внимание безусловное влияние логистики на издержки в части содержания запасов, транспортные и расходы хранения, также и объемы коммерческих расходов. В общем, к числу значимых для точного определения рейтинга, показателей (как в относительных, так и абсолютных единицах, при значении интервала [0; 1], необходимо отнести: оборотные активы; себестоимость; коммерческие расходы; прибыль от реализации продукции; оборачиваемость и рентабельность активов.

Ключевые слова: логистика, система логистики, промышленное предприятие.

Неоднородность информации всегда ставит сложные задачи перед управлением логистическими системами промышленного предприятия, о чем много пишут

в современной литературе. Особенное внимание уделяется качеству сведений, необходимых для управления потоковыми процессами. При нечеткости исходной информации, определенная часть параметров определяются с разной степенью допущения. Известные модели стохастического программирования, чаще всего, не позволяют получить достоверные результаты. В этой связи, менеджмент предприятий применяет принимая решения, традиционные средства – интуитивные, а также эвристические подходы [1].

На входе в данном случае – 1) значения параметров логистической системы, 2) предустановленные интервалы их изменения, 3) целевые установки, концептуально производные от глобальных логистических теорий либо выводов экспертов. Помимо разнообразия информации, поддерживающей логистический менеджмент, ещё одна проблема состоит в том, что принятие решений в данной сфере сопровождается существенной неопределенностью, что в совокупности формирует потребность в приложении теории нечетких множеств при информационно-аналитическом обеспечении системы управления логистическими процессами промышленного предприятия [2].

Определяя влияние состояния системы логистики промышленного предприятия на ключевые показатели его деятельности в условиях текущей экономической нестабильности, отметим, что в совокупности эффективная логистическая деятельность должна обеспечивать конкурентоспособность предприятия, но не только.

Логистические управленческие решения приоритетны для каждого промышленного предприятия, так как способны существенно влиять на общую эффективность работы и конечный результат. Данное положение обусловлено тем, что логистика, в части специализированных расходов, влияет на операционные расходы, прямо обеспечивает продажи, стимулирует активы (инвестиции).

Как и любые издержки, логистические затраты могут быть снижены за счет минимизации непроизводительных операций в транспортной, складской и других сферах, оптимизации складских помещений, ликвидации излишних видов деятельности, а также посредников, не добавляющих потребительской ценности. Также традиционным является использование консолидации больших объемов для сокращения транспортных затрат, а также оптимизация транспорта по грузоместимости и пробегу.

Логистика способна влиять на доходы от продаж следующими путями:

- поддержанием ассортимента (номенклатуры) и, соответственно – исключением товарного дефицита;
- информационным обеспечением процессов движения всех управляемых на предприятии потоков;
- точным уведомлением клиентов (контрагентов, потребителей) о запасах и времени, когда они получат свой заказ (товар);
- предельной минимизацией циклов исполнения заказа, в том числе и за счет эффективных методов обслуживания клиентов, где ключевая роль всегда отведена логистике.

Также следует упомянуть о влиянии на основной капитал промышленного предприятия, которое оказывают управленческие решения о расширении, модернизации логистической инфраструктуры, например, автопарка, складов и т.п.

Существенное влияние на ключевые показатели предприятия оказывают его запасы, от которых прямо зависит ликвидность оборотного капитала. Также в значительной мере от логистического управления зависит точность исполнения заказов, которая обеспечивает оплату счетов, а соответственно и приток денежных средств.

За счет сокращения совокупного времени исполнения заказов во всей производственной системе, повышения точности прогнозов, а также исключения возможности старения и избыточности запасов, повышается общая надежность всех цепей поставок, что также позволяет улучшить инвестиционные показатели.

Выявление путей снижения логистических затрат всегда требует объективной оценки эффективности работы подразделений логистики предприятия. Дело в том, что логистические издержки, нередко считаясь «внешними» по отношению к основной производственной деятельности, в то же время, способны занимать существенную долю в общих расходах на реализацию продукции.

В то же время, чисто затратный подход в оценке не будет правильным, так как обеспечение эффективной (возможно затратной) логистики позволяет не только поддерживать устойчивые отношения с контрагентами, потребителями, заказчиками, но и способствовать привлечению новых, что, в свою очередь, позволяет наращивать продажи и увеличивать прибыль. Таким образом, принимая во внимание, что логистика оказывает влияние не только на экономические показатели, но и способна обеспечивать приращение репутационного капитала, оценка эффективности работы логистической системы промышленного предприятия не может быть сведена исключительно к анализу затрат.

Вопросам представления данных и алгоритмам построения рейтинговой оценки для отражения различных сторон экономического состояния предприятия посвящена обширная литература. Скромные возможности статьи не позволяют дать детальный анализ этих работ, но следует отметить, что подходы к формированию рейтинга в них имеют те или иные недостатки. К числу таких недостатков можно отнести закрытость информации, необходимой для формирования рейтинга, неучет масштабов деятельности предприятия, неопределенность в нахождении весовых коэффициентов и др.

Для формирования системы показателей оценки эффективности управления логистическими процессами промышленного предприятия предлагаем использовать методику расчета рейтинга отдельных групп ключевых показателей. Данная методика позволяет представить эти показатели в форме, пригодной для использования комплексом информационно-аналитического обеспечения системы управления логистическими процессами промышленного предприятия. При разработке методики были использованы имеющиеся в литературе элементы варианта расчета рейтинга инвестиционного климата промышленного предприятия [3].

1. Вычисление рейтинга для группы «Финансовые показатели». Этот рейтинг включает «логистические составляющие» следующих показателей: оборотные активы, оборачиваемость активов, себестоимость, коммерческие расходы, прибыль от продаж, рентабельность активов [4]. В работе было обосновано, что именно эти показатели финансового состояния предприятия можно рассматривать как зависимые от логистической деятельности, а их «логистические составляющие» отражают влияние этой деятельности в динамике. К группе этих показателей были отнесены финансовые показатели, величина которых через величину запасов зависит от величины оборотных активов и общей суммы активов предприятия. От логистики, вследствие возможного сокращения производственных затрат, зависит также величина себестоимости, а с учетом влияния логистики на издержки содержания запасов, транспортные и складские расходы в дистрибутивной сети – и величина коммерческих расходов, т. е. на коммерческие расходы.

В целом, к характеристикам показателей, значимых для корректного вычисления рейтинга, измеряемых в относительных единицах и имеющих значения в интервале [0; 1], следует отнести: 1) оборотные активы; 2) себестоимость; 3) коммерческие расходы; 4) прибыль от продаж; 5) оборачиваемость активов; 6) их рентабельность.

Список литературы

1. Тимошенко О. А. Оценка эффективности финансовых логистических потоков на микроуровне // Пространство экономики. 2008. №3-3. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/otsenka-effektivnosti-finansovyh-logisticheskikh-potokov-na-mikrourovne> (дата обращения: 20.05.2018).
2. Грейз Г.М. К вопросу о возможностях трансфера инструментов теории нечетких множеств для информационно-аналитической поддержки логистического менеджмента / Г.М. Грейз // Вестник ЮУрГУ. Серия «Экономика и менеджмент». 2015. Т. 9. № 1. С. 170-177.
3. Кувшинов М. Формирование инвестиционного климата промышленных предприятий: монография. Saarbrücken, Germany: LAPLAMBERT Academic Publishing, 2011.
4. Грейз Г.М. Формирование группы финансовых показателей системы оценки эффективности логистического менеджмента промышленного предприятия // Наука ЮУрГУ: Мат-лы 66 науч. конф. Секция экономики, управления и права. Челябинск, 2014.

АУДИТ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА

Кузьмина А.Е.

магистрант, Самарский государственный экономический университет,
Россия, г. Самара

В данной статье обосновываются причины роста спроса на аудит кадрового потенциала. На основе исследования и проведенного сравнительного анализа уточнены понятия "кадровый потенциал" и "аудит кадрового потенциала". Определены основные направления работы с персоналом при проведении аудита кадрового потенциала.

Ключевые слова: кадровый потенциал, производительность труда, аудит кадрового потенциала, повышение квалификации, предприятие.

Прежде чем, дать понятие аудиту кадрового потенциала, определимся, что представляет собой «кадровый потенциал предприятия» вообще.

Так, по мнению Петровой С. «Кадровый потенциал предприятия есть общая (количественная и качественная) характеристика персонала как одного из видов ресурсов, связанная с выполнением возложенных на него функций и достижением целей перспективного развития предприятия; это имеющиеся и потенциальные возможности работников как целостной системы (коллектива), которые используются и могут быть использованы в определенный момент времени» [4, с. 134].

Долгий В. и Еремеев М. определяют кадровый потенциал «как совокупность способностей всех людей, которые заняты в данной организации и решают определенные задачи» [1, с. 54].

В Современном экономическом словаре читаем следующее: «понятие "кадровый потенциал" обычно рассматривается в контексте исследования трудового потенциала как более обобщенной категории. Трудовой потенциал представляет собой располагаемые в настоящее время и предвидимые в будущем трудовые возможности, характеризующиеся количеством трудоспособного населения, его профессионально-образовательным уровнем, другими качественными характеристиками» [5, с. 495].

На основании перечисленных определений, сформулируем собственное определение кадрового потенциала: кадровый потенциал предприятия есть неотъемлемый элемент системы управления предприятием, который формируется дирекцией предприятия и находит конкретное выражение в виде квалифицированных кадров.

Определив, что такое кадровый потенциал предприятия, перейдём к определению аудита кадрового потенциала.

Сразу скажем, что аудит кадрового потенциала является новым видом аудиторской деятельности. Он используется менеджерами для достижения определенных, конкретных, индивидуальных целей.

В связи с увеличением интереса работодателей к аудиту кадрового потенциала и продуктивной работе законодателя над нормативно-правовой базой в данной сфере, ее систематическому совершенствованию можно говорить об увеличении спроса на проведение такого аудита, в том числе и о важности качественного предоставления данных услуг.

По мнению А.И. Сувернева, главная задача аудита кадрового потенциала – проверить, оценить и выявить нарушения в ведении документации отделом кадров. Довольно часто руководители не придают значения оформлению приказов, должностных инструкций и некоторых локальных нормативных актов. А зря, ведь они используются не только кадровиками, но и иными службами компании, например бухгалтерией – для расчета и выплаты заработной платы и иных выплат, юридическим отделом – для обоснования своей позиции в суде по трудовому или налоговому спору. Кадровая документация всегда должна быть в порядке [6, с. 65].

Сформулируем понятие аудита кадрового потенциала. Аудит кадрового потенциала есть комплексная оценка эффективности системы кадровой политики конкретного предприятия. А, по результатам аудиторской проверки готовят рекомендации и предложения по приведению системы управления кадровыми ресурсами в соответствие потребностям рассматриваемого предприятия. Как часто проводить такой аудит, каждый работодатель решает самостоятельно. Он может быть приурочен к плановой проверке контролирующими органами, к смене руководителя кадровой службы или ее сотрудников и к иным случаям.

Казакова Н.А. так определяет аудит кадрового потенциала: «это полная проверка внутренней кадровой документации на предмет соответствия её требованиям трудового законодательства и кадрового делопроизводства, выстраивание алгоритмов кадрового документооборота, документальное оформление (кадровые документы) приема и увольнения, оценка качества сотрудников и система управления персоналом» [3, с. 345].

Различают внутренний и внешний аудит кадрового потенциала. Так, под внутренним аудитом кадрового потенциала, понимается проведение аудита силами самой компании, что актуально для малого бизнеса с небольшим документооборотом, поскольку численность сотрудников в них не превышает пятидесяти человек. Такой аудит может провести любой сотрудник компании, хорошо ориентирующийся в трудовом законодательстве и сталкивающийся с оформлением документов.

Что касается внешнего аудита, то здесь, как правило, приглашается сторонний специалист (например, из консалтинговой фирмы). Такой специалист составляет отчет о выявленных нарушениях и приводит рекомендации для их устранения на конкретном предприятии.

Домрачева Л.П. и Лаптева Е.В. считают, что при проведении аудита кадрового потенциала должна применяться определенная методика. По их мнению, это «пере-

чень практических действий, проводимых аудиторскими организациями либо индивидуальными аудиторами для выражения мнения о достоверности финансовой (бухгалтерской) отчетности аудируемых лиц и соответствии порядка ведения бухгалтерского учета законодательству Российской Федерации во всех существенных отношениях» [2, с. 53].

В зависимости от объема проверяемой документации выделяют полный и выборочный аудит. Так, полный аудит подразумевает проверку всех документов компании, по результатам которой формулируются детальные рекомендации по устранению ошибок, в то время, как выборочная проверка дает представление о состоянии документации в общих чертах, помогая определить зоны риска и типичные ошибки. Как было отмечено выше, предприятие самостоятельно принимает решение, какой вид аудита следует проводить, и назначает ответственное лицо за его проведение. Если аудит кадрового потенциала проводится компанией самостоятельно, то здесь присутствует риск принять специалиста низкой квалификации или с недостаточным опытом проведения подобных проверок и, соответственно, эффективность кадрового аудита будет низкой. Кроме того, есть вероятность раскрытия конфиденциальной информации компании. Думаем, что более надежными исполнителями проведения аудита являются именно специализированные компании, о которых было сказано выше. Поручая кадровый аудит таким компаниям, предприятие может быть уверено в качестве работы и сохранности информации, поскольку исполнитель заинтересован в своей деловой репутации на рынке оказания подобного рода услуг. При выборе между кадровым и консалтинговым агентством лучше, на наш взгляд, отдавать предпочтение последнему, поскольку их специалисты обладают большим опытом аудиторской деятельности и знанием правовой базы. Однако, недостаток обращения в специализированные компании – это, естественно, достаточно высокие цены на предоставляемые услуги. Стоимость аудита кадрового потенциала зависит от общего объема работ, разновидностей проведенного аудита персонала и его потенциала, численности персонала и направленности бизнеса.

Считаем, что на малых и средних предприятиях целесообразно проводить аудит кадрового потенциала внутри компании, поручая данную проверку одному из своих сотрудников. Для крупных же предприятий рекомендуется проведение внешнего аудита с помощью специализированных компаний. Стоимость внешнего аудита будет меньше возможной суммы штрафов за нарушения в ведении кадрового документооборота. В среднем, аудит кадрового потенциала необходимо проводить раз в три года, что позволит снизить риски возникновения трудовых споров и упорядочить документооборот компании.

Заканчивая, сделаем вывод, что аудит кадрового потенциала – есть эффективный, и зачастую мало затратный метод контроля правильного ведения документооборота компании. Он позволяет выявлять случаи несоблюдения законодательства, оперативно устранить выявленные нарушения, тем самым сводя к минимуму риски в сфере трудовых отношений. Итак, в последнее время, большое значение приобретает комплексный взгляд на проведение аудита кадрового потенциала, вопросы адаптации персонала, а также практические рекомендации для его проведения. В настоящее время ощущается недостаток исследований, которые определили бы для этого необходимый инструментарий, учитывающий особенности и проблемы проведения этого аудита.

В связи с этим требуется общее методическое обеспечение аудита кадрового потенциала. Считаем, что топ-менеджерам предприятия важно осознавать, что данный анализ состояния кадрового ресурса и потенциала компании очень важен для

эффективного планирования развития предприятия, повышения его статуса, принятия важных управленческих решений.

Список литературы

1. Долгий В., Еремеев М. Развитие трудового и кадрового потенциала Саратовской области // Кадровик. Трудовое право для кадровика. 2010. № 12. 54 с.
2. Домрачева Л.П., Лаптева Е.В. Особенности проведения кадрового аудита в государственном учреждении // Международный бухгалтерский учет. 2016. № 4. 53 с.
3. Казакова Н.А. Аудит для магистрантов по российским и международным стандартам: учебник-М.: ИНФРА-М, 2018. 345 с.
4. Петрова С. Выбор оптимальной стратегии профессионального развития кадрового потенциала // Кадровик. Кадровый менеджмент. 2011. N 4. С. 134-139.
5. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. 5-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2007. 495 с.
6. Сувернева А.И. Все ли в порядке с кадровой документацией? Проводим аудит // Оплата труда: бухгалтерский учет и налогообложение. 2012. № 10. 65 с.

РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ СТРАХОВАНИЯ И СТРАХОВОГО РЫНКА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Левчишина А.О.

магистрант, Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова,
Россия, г. Москва

В статье рассмотрены особенности современной системы и рынка страхования в Российской Федерации (РФ). Проанализирована финансовая статистика страхового рынка и тенденции развития данной отрасли. Выделены ключевые фундаментальные факторы и причины, становящиеся драйверами роста страхового рынка России в современных условиях.

Ключевые слова: страхование, страховой рынок, система страхования, страховые услуги, страховые организации, страховой сектор.

Одним из наиболее важных сегментов современной рыночной экономики Российской Федерации является рынок страховых услуг, степень влияния которого на социально-экономическое развитие государства трудно переоценить. Страховой рынок является мощным инструментом, способствующим консолидации инвестиционных ресурсов, которые обеспечивают потенциал общественного развития. Прозрачность и устойчивость страхового рынка являются гарантом непрерывного развития экономики, как государства, так и общества в целом [1, с. 204].

В современных условиях российский рынок страховых услуг, как и экономика страны в целом, находится в процессе преобразований. Это касается всех его структурных элементов, формирующихся и развивающихся в условиях множественности страховщиков и независимости страхователей.

Особенности его функционирования и возможного интенсивного развития обусловлены тем, что спрос, предъявляемый потенциальными потребителями страховых услуг, не всегда должным образом соответствует заявленному предложению со стороны ведущих страховщиков на заявленных сегментах страхового рынка [2]. Помимо этого, немаловажную роль в развитии рынка страховых услуг отыгрывает и его зависимость от в целом финансового, денежно-кредитного и банковского рынка страны, которые являются от части «донорами финансовых ресурсов» самих страховых компаний.

Анализируя основные показатели рынка страхования в России, необходимо выделять большое число негативных процессов, среди которых то же снижение страховых организаций. Так, в 2014 году было зарегистрировано 391 компаний, в 2015 году – 326 компаний, а в 2016 году – лишь 251 компаний. При этом, консолидация активов страхового рынка в числе крупнейших десяти компаний увеличивалась с 2014 по 2016 года – с 64% до 74% [3].

Кроме того, в аналитическом отчете консалтинговой компании KMPG отмечается, что в 2017 году основными факторами, которые тормозили развитие рынка страховых услуг являлись [3]:

- объем кредитования населения и бизнеса (80%);
- покупательная способность населения страны (70%);
- волатильность курса национальной валюты российского рубля (60%).

Такие факторы, как экономические санкции и законодательные реформы страхового рынка России имели минимальное значение влияния – около 10%.

Несмотря на столь отрицательные, на первое мнение, обстоятельства вокруг рынка страхования, существуют отдельные причины, по которым можно отмечать его развитие. Так, по мнению опрошенных РИА Новости экспертов стало известно, что по итогам 2017 года, объемы рынка страховых премий в России вырос примерно на 10% (за счет страхования жизни).

Также, по данным Банка России, страховой рынок РФ в 2017 году вырос на 8,7%, до 962,4 миллиарда рублей [4].

Общую структуру рынка страхования по видам услуг и сборам премий можно проанализировать на рисунке.



Рис. Сборы премий в разрезе линии бизнеса страховых организаций России, млрд. рублей [3]

При анализе развития страхового рынка России необходимо выделять следующий ряд факторов, которые стали драйверами роста и в 2017 году:

- увеличение объема рыночного спроса на продукты страхования жизни среди населения страны;
- появление новых продуктов медицинского страхования, в том числе программ онкострахования и телемедицины;
- технологическое развитие рынка страховых услуг за счет таких инструментов, как телематика, онлайн-продажи, цифровые экосистемы для потребителей, нейросети и анализ Big Data;

- развитие новых каналов продаж с помощью тех же онлайн-продаж и увеличения числа открытых партнерских программ по франшизе;
- оптимизация ценовой политики на страховые продукты и все частое включение программы потребительской лояльности;
- оптимизация перекрестных продаж;
- повышение уровня проникновения продуктов на одного клиента;
- автоматизация бизнес-процессов внутри страховых компаний, что позволило снизить им издержки на рабочий персонал, аренду офисов и так далее.

Таким образом, с помощью реализации вышеперечисленных инструментов, рынок страховых услуг в 2017 году продемонстрировал сигналы не только своего восстановления до прежних уровней периода 2013 – 2014 годов, но и импульсы своего развития, драйверами роста чего являются, в первую очередь, усовершенствование системы управления и организации страхового бизнеса самими предприятиями данной отрасли.

На сегодняшний день, система страхования и страховых услуг становится ключевым элементом развития не только финансового рынка, но и развития национальной экономики России. С ее помощью, реализовываются взаимоотношения между различными видами экономических и социальных субъектов, каждый из которых преследует свои задачи. По этой причине, развитие системы страхования и далее будет оставаться в поле зрения отечественной и зарубежной науки, целью которой выступает создание методов совершенствования страхового рынка.

Список литературы

1. Быканова Н. И., Черкашина А. С. Страховой рынок России: проблемы и направления развития // Молодой ученый. – 2017. – №10. – С.204-207.
2. Ованесян Н.М., Атоян К.Ю. Современные особенности развития российского рынка страховых услуг в кризисной экономике // Концепт. – 2017. – №5.
3. Обзор рынка страхования в России от KPMG. URL: <https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/ru/pdf/2017/07/ru-ru-russian-insurance-market-survey-2017.pdf> (дата обращения 30.05.2018).
4. Российский страховой рынок в 2017 году: эксперты назвали драйверов роста // РИА Новости. URL: https://ria.ru/ny2018_resume/20171218/1511188991.html (дата обращения 30.05.2018).

ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ОБРАЗОВАНИИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Летягина О.В., Конон А.В.

магистранты группы УЭ-ПОМЗ-11,
Волгоградский государственный социально-педагогический университет,
Россия, г. Волгоград

Копасова Е.В.

магистрант группы МИФ-ТПМВ-11,
Волгоградский государственный социально-педагогический университет,
Россия, г. Волгоград

В статье рассматриваются основные принципы предпринимательства в образовании Российской Федерации. Решение проблем в области предпринимательства в образовании будет способствовать созданию интеллектуальных ресурсов, а также будет являться способом модернизации образования, его перехода на новый уровень, эффективный, качественный и доступный.

Ключевые слова: инновация, предпринимательство, предприниматель, принципы предпринимательства в образовании, образование.

В современных условиях развития жизни общества предпринимательская деятельность в образовании является одним из выгодных приоритетных направлений бизнеса, представляющая собой инициативную самостоятельную деятельность граждан, которая в свою очередь направлена на получение прибыли, относящуюся к такой сфере деятельности, как образовательные услуги. Государственная программа Российской Федерации «Развитие образования» на 2013-2020 года, отвечающая стратегическим интересам развития экономики страны, в качестве приоритетного направления на данный момент определяет непрерывное образование, которое представлено как процесс постоянного роста образовательного потенциала личности в течение жизни, обеспеченный системой образования и соответствующий потребностям личности и общества. В связи с этим, с увеличением темпа жизни во всех отраслях экономики широко внедряются новые техника и технологии, что в свою очередь требует подготовки высококвалифицированных специалистов для управления и эксплуатации современным производством.

На современном этапе развития общества образование является одной из самых важных сфер человеческой деятельности, которая тесным образом связана с другими областями жизни общества. Постоянные процессы модернизации российского общества и интеграция его в глобализационные процессы ставят перед отечественной системой образования ряд проблем, которые обусловлены политическими, социальными и экономическими, а также другими факторами, среди которых можно выделить необходимые обществу: повышение качества образования и его доступности. Способность образовательной системы удовлетворять потребности личности и общества в высококачественных образовательных услугах определяет перспективы экономического и социального развития страны [3].

Термин «инновация» стал использоваться в переходной экономике России как русский вариант слова «innovation», что в дословном переводе означает «новшество», «нововведение», «новаторство» [1].

В экономической литературе связь нововведений с предпринимательской деятельностью прослеживается уже с начала прошлого века. Около 1800г. еще французский экономист Ж. Б. Сэй отмечал, что «предприниматель перемещает экономические ресурсы из области с более низкой в область с более высокой производительностью и большей результативностью» [2]. Далее развитие в понимании роли нововведений в предпринимательской деятельности происходило благодаря трудам австрийского ученого Й. Шумпетера, который еще в 1911 году писал: «Под предприятием мы понимаем осуществление новых комбинаций, а также то, в чем эти комбинации воплощаются... Предпринимателями же мы называем хозяйственных субъектов, функцией которых является как раз осуществление новых комбинаций и которые выступают как его активный элемент» [3]. Понятие «инновация» было введено И. Шумпетером позже, в тридцатые годы, трактуя его как изменение с целью внедрения и использования новых видов потребительских товаров, новых производственных и транспортных средств, рынков и форм организации в промышленности.

Инновационная активность является атрибутом предпринимательской деятельности. По мнению Йозефа Шумпетера, предприниматель – агент, обладающий способностью к предвидению и нововведениям, которые нарушают существующее равновесие, оставляя после себя «волны созидательного разрушения». Прибыль является источником введения новых технических, технологических рений, расширения видов деятельности, научно-технического развития и др. [1]. Из вышесказанного следует, что прибыль в сфере образования – необходимый ресурс для дальнейшего

развития и совершенствования образовательных учреждений, в том числе в сфере высшего образования.

Одним из основных принципов, относящихся к предпринимательству, является его ориентация на инновационные формы и методы деятельности, позволяющие занимать более прочные позиции на рынке услуг, что характерно и для сферы образования. Так как с одной стороны сфера образования формирует и несет новые знания, умения, компетенции, а с другой – сама постоянно совершенствуется в своих организационных и учебно-методических подходах к оказанию образовательных услуг.

Не менее главным является принцип свободы предпринимательства, выражающийся не только в возможности заниматься тем или иным видом деятельности и иметь равный доступ к ресурсам и рынкам, но и с позиций соблюдения институциональных прав и свобод в морально-этической санкционированности предпринимательской деятельности. Процесс оказания образовательных услуг государственно регламентирован, ее права как производителя образовательных услуг и обязательства по отношению к потребителю законодательно защищены.

Современная экономика заинтересована в накоплении образовательного потенциала в соответствии с требуемыми для нее компетенциями, в связи с устареванием знаний, то и принцип нахождения и формирования спроса на оказанные услуги и удовлетворение потребностей является основополагающим принципом предпринимательства в образовании.

Следующим важным принципом предпринимательства в образовании является активность предпринимателя (хозяйствующего субъекта), так как собственник на рынке – фигура пассивная. Для современной экономики немаловажным является экономически самостоятельный человек, который может не быть обладателем материального или финансового богатства, но умеющий зарабатывать профессионал, духовно развитый, и социально адаптированный. В большинстве случаев базой для становления такого человека является высшее образование.

Опыт показывает, что высшее образование является важной личной потребностью современного человека, а не только необходимостью для работы. Помимо базы, которая дает высшее образование, будь то гуманитарное или техническое, у каждого из видов есть свои плюсы, а также прививаются различные умения и навыки. В этом смысле юридическое, экономическое, психологическое, информационное, филологическое (в области иностранных языков) высшее образование становится почти обязательным для повседневной жизни. Поэтому сейчас все больше людей стремятся получить несколько высших гуманитарных образований или ученую степень в этих областях науки. Современное высшее образование инновационной направленности должно сочетать технико-технологическое и гуманитарное образование.

В настоящее время не только предприниматели, но и высшее образование действует в условиях конкуренции, где качество играет все возрастающую роль. Качество образования – это ключевой фактор в оценке страны. Особенно наглядно это представлено в экономическом образовании. Современное образование должно развивать механизмы инновационной деятельности, также искать новые креативные способы решения актуальных проблем, должно быть направлено на нравственное самосовершенствование личности, обладать способностью к опережающему развитию, отвечать интересам общества.

Таким образом, решение актуальных проблем в области предпринимательства в образовании будет способствовать созданию интеллектуальных ресурсов, впоследствии обеспечивающих развитие технического прогресса. Для эффективного результата инновационный процесс в образовании должен основываться как на теоретических, так и на практических знаниях, а также контроле процесса внедрения инновационных технологий в высшее профессиональное образование. Для положительного результата процесса модернизации системы образования необходимо радикально повысить качество системы управления на всех уровнях образовательной системы, разработать эффективные механизмы привлечения инвестиций и управления качеством образования, создать благоприятные условия для обеспечения поступательного развития науки и высшего образования, основываясь на принципы предпринимательства в образовании. Таковыми принципами являются: ориентация на инновационные формы деятельности, позволяющие занимать прочные позиции на рынке услуг, принцип свободы предпринимательства, активность предпринимателя, формирование спроса на произведенную продукцию и пр. Тогда развитие и внедрение инновационных технологий будет являться способом модернизации образования, его перехода на новый уровень, эффективный, качественный и доступный.

Список литературы

1. Бычкова А.В. Инновационная культура // Профильная школа № 6. – 2005. 83 с.
2. Васильева Т.В. Информационные коммуникационные технологии в системе высшего профессионального образования: монография. СПб.: Издательство: ИМЦ НВШ, 2013.
3. Латышев Д.В. Экономические предпосылки развития образовательного сервиса // Электронный научно-образовательный журнал ВГСПУ «Грани познания» № 5(19), Декабрь 2012 г.
4. Поташник М.М. Управление современной школы//Директор школы. – 2010. №6. С. 34-40.
5. Сластенин В.А. Педагогика: учебное пособие для студентов высших педагогических учебных заведений / В.А. Сластенин, И.Ф. Исаев, Е.Н. Шиянов. М.: Издательский центр «Академия», 2002. 576 с.

ОСОБЕННОСТИ СОВРЕМЕННОГО ЭТАПА РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ

Морева С.Н.

доцент кафедры сервиса, туризма и торгового дела, канд. пед. наук, доцент,
Тамбовский государственный университет имени Г.Р. Державина,
Россия, г. Тамбов

Павлова Т.Ю.

магистрант, Тамбовский государственный университет имени Г.Р. Державина,
Россия, г. Тамбов

В статье раскрываются особенности развития регионального рынка общественного питания, обосновывается влияние внешних факторов. Дан анализ регионального рынка развития предприятий общественного питания.

Ключевые слова: предприятия общественного питания, региональный рынок, потребитель.

В современной экономике самым перспективным и быстроразвивающимся сектором является общественное питание. Его характерной особенностью является

неоднородность и направленность практически на все аудитории потребителей. Несмотря на это, индустрия питания находится под значительным влиянием внешних факторов.

Первым и основным фактором является экономическая ситуация в стране и регионе в частности. Данный фактор напрямую пропорционален платежеспособности населения – соотношение спроса и потребительской возможности. Помимо спроса экономический фактор влияет на издержки предприятия. Нестабильное положение отечественной валюты является причиной повышения стоимости продуктов питания и арендной платы помещения [1, с. 37].

Все это способствовало изменению потребительского спроса в сторону бюджетных стратегий: увеличение количества предприятий быстрого питания, расширение спектра предоставляемых услуг, смещение позиционирования заведения в сторону бюджетных стратегий. На предприятиях питания спросом стали пользоваться такие услуги как продажа еды на вынос и доставка готовых блюд.

Изменение законодательства также оказывают влияние на рентабельность ПОП. Запрет на продажу и употребление табачных изделий, ужесточение условий реализации и приема алкогольных напитков помимо уменьшения прибыли понесли за собой дополнительные затраты.

В условиях конкурентной борьбы предприятия сектора немаловажным условием является квалификация персонала. Для повышения уровня обслуживания требуются профессионально подготовленные кадры, проведение мастер классов и различных семинаров для изучения изменений и нововведений ресторанного бизнеса.

Вышеперечисленные факторы напрямую оказывают влияние на ПОП городов Центрального Федерального округа, в частности на г. Тамбов. В городе функционируют по данным сайта «2ГИС» порядка 400 заведений питания. Из них: столовых – 22, фаст-фуда – 148, баров – 27, различного рода кафе – 177, ресторанов – 26 ¹ [2].

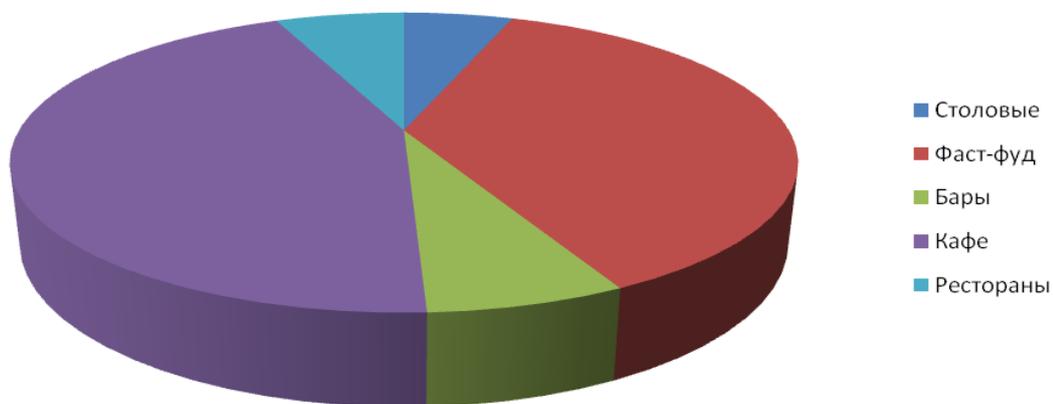


Рис. Сегментирование регионального рынка

Столовая представляет собой разновидность общественного питания, в которой выбираются блюда из ассортимента уже приготовленных. Средний чек заведения – 100 рублей на 1 человека. Данный сегмент был самым распространенным в XX веке и удовлетворял потребности населения в еде по месту работы, учебы, отдыха. Сейчас же доля столовых в отрасли питания неуклонно снижается, чему способствуют рестораны быстрого питания и бюджетные рестораны. Столовая постепенно

¹ На 15 апреля 2018 года в Тамбове зарегистрирован 1 ресторан «Московский», другие 25 заведений позиционируют себя как рестораны, официально не подтверждая принадлежность к этому типу заведений.

перестала быть коммерческой структурой, но остается необходимым элементом распорядка дня детских и спортивно-оздоровительных заведений (детские сады, школы, лагеря, санатории, больницы). Современный посетитель выбирает заведения с приятной обстановкой, специальными предложениями по комбо завтракам и бизнес ланчам.

Социальный фактор оказал значительное влияние на развитие фаст-фуда. С появлением большого количества активно-работающих, мобильных людей создавалась необходимость «быстрого приема пищи на ходу», что значительно экономит время. На темпы роста данного сегмента влияют и крупные ТРЦ: РИО, Акварель, Ашан, Фестиваль парк, Европа кидс. В последнем торгово-развлекательном центре акцент делается на детскую аудиторию: здесь можно весело провести время вместе с друзьями, подкрепиться после активного отдыха, отметить день рождения с вкусной едой и напитками. Фуд-корты торговых центров являются местом отдыха после шоппинга, а также частью досуга. Данная отрасль опирается на активное развитие франшизной сети. Крупные фаст-фуд-бренды все больше охватывают рынок: Макдональдс, Бургер Кинг, Сабвей и другие. По данным исследований РБК в топ-50 самых популярных франшиз вошла сеть «Додо Пицца», заняв второе место, уступив лишь софту автоматизации бизнеса 1С [3].

Самым популярным на протяжении долгого времени остаются различного рода кафе. Этому способствуют доступные цены, привычный ассортимент меню, приятная атмосфера. Однако новым заведениям в экономически нестабильное время сложно удержаться на плаву в отличии от кафе, функционирующих более 5-7 лет. Кафе «Самовар» открылось в Тамбове три года назад. Удачное расположение в центре города и отечественная кухня не поспособствовали развитию и укреплению позиций. Однако такие заведения как ресторан «Дача», «Репутация», «Pro плов», открывшиеся год назад, заняли достаточно устойчивое положение на региональном рынке общественного питания. Высокое качество предоставляемых услуг, хорошо продуманное, с традиционными и фирменными блюдами меню, вовлеченность персонала на поддержание ресторанного уровня обслуживания стали приоритетными причинами выбора посетителей.

Расслабиться и отдохнуть после рабочей недели или тяжёлого дня клиенты обычно выбирают бар. Этот сегмент заведений направлен на реализацию и употребление напитков и закусок у барной стойки. В 2016-2017 годах в Тамбове открылось шесть новых баров – «59-62», «Понеслось», «Kill fish», «Доски», «Булгаков», «Hard», каждый из которых пользуется спросом у целевой аудитории. Бар как вид заведения общественного питания набирает популярность и даже сейчас конкурирует с ночными клубами [4].

Не только отдохнуть, но и попробовать гастрономические изыски сложного приготовления посетителям предлагают в ресторанах. Фирменные блюда, напитки и десерты, повышенный уровень обслуживания в совокупности с организацией досуга позволить может далеко не каждый. Средний чек этих заведений составляет около 1200 рублей. В Тамбове зарегистрирован 1 ресторан «Московский». Помимо этого, есть ряд заведений, которые позиционируют себя в этом же сегменте и по качеству предоставляемых услуг не уступают им. Благодаря высокой лояльности потребителей в данном сегменте на фоне кризиса значительных изменений не произошло.

На региональном рынке предприятий питания, встречаются смешанные заведения. Согласно данным туристического портала «TripAdvisor» жители и гости Тамбова предпочитают заведения с ценами выше среднего по городу. Второе место в

десятке лучше заняло кафе «Папа Карло», выделяющееся среди остальных бюджетным и привычным меню. Другие лидеры рейтинга находятся в одном ценовом сегменте – «Гренок», «Буфет», «Веранда», «Галерея», «Beer Hermitage», «Хочу шашлык», «Опера», «Хочу пури», «Дача» [5].

По результатам социологических опросов цель посещения заведений общественного питания изменилась в сторону популярного платного досуга. Основная аудитория заведений – молодые люди в возрасте от 18 до 24 лет [1, с.39]. Однако большое количество заведений города нацелено на семейный отдых: организуются детские комнаты или уголки, организация детских мастер-классов и др.

Таким образом, можно определить следующие особенности ресторанного бизнеса в городе Тамбов:

- 1) динамически развивающийся сегмент рынка;
- 2) доля закусочных и ресторанов быстрого питания – наиболее популярная;
- 3) ПОП не только удовлетворяют потребность в еде, но и являются культурным проведением досуга;
- 4) в условиях жесткой конкуренции новым заведениям достаточно трудно завоевать расположение посетителей и удержаться на плаву.

На современном этапе развития предприятия общественного питания приобрели социальную значимость, во-первых, это связано с современным темпом жизни. Кафе, рестораны и бистро обеспечивают мобильность и экономию времени на приготовлении пищи для работы и отдыха. Во-вторых, предприятия высокого ценового сегмента рассматриваются как нейтральное место для проведения переговоров и деловых встреч, а также для поддержания социального статуса. В-третьих, в условиях нестабильной экономической ситуации предприятия фаст-фуда не только укрепляют свою нишу в отрасли, но и являются постоянно растущим сегментом. В-четвертых, организованный досуг в сочетании с приемом пищи повышает культуру потребления пищи и напитков, что способствует повышению культурного уровня общества.

Резюмируя анализ регионального рынка, можно отметить положительную динамику развития предприятий общественного питания. Несмотря на значительное влияние развития отрасли экономических и политических факторов, ресторанный бизнес с каждым годом приобретает новых игроков в своей сфере. Изменения в части спектра услуг, предоставляемых на предприятиях питания, сместились в сторону культурного проведения досуга. В виду нестабильной экономической ситуации наиболее популярным сегментом являются заведения средней ценовой категории, а также усиливают позиции сетевые заведения быстрого питания. Основываясь на этом, можно определить основные задачи развития ресторанного бизнеса: индустриализация предприятий питания, повышение качества продукции и культуры обслуживания.

Список литературы

1. Казарян М.А., Чарьева М.О. Экономика и управление народным хозяйством/Особенности регионального развития рынка общественного питания в России. 2016. № 11. С. 36-41.
2. «2ГИС» <https://2gis.ru/tambov>
3. Информационное агентство «РБК» https://www.rbc.ru/ratings/own_business/04/04/2018/
4. «Зун» <https://tambov.zoon.ru>
5. «TripAdvisor» <https://www.tripadvisor.ru>

АНАЛИЗ ЭТАПОВ РАЗРАБОТКИ СТРАТЕГИИ МАРКЕТИНГА

Николаева Л.Н.

доцент кафедры экономики и менеджмента, канд. техн. наук, доцент,
Российский государственный университет им. А.Н. Косыгина, Россия, г. Москва

Фадина О.Н.

ассистент кафедры экономики и менеджмента,
Российский государственный университет им. А.Н. Косыгина, Россия, г. Москва

В статье рассматривается роль маркетинговой деятельности как важнейшей концепции в управлении компании. Представлен сравнительный анализ этапов разработки стратегии маркетинга, предложенных разными исследователями. Авторы предложили свой подход к перечню этапов разработки стратегии, реализация которых позволит провести всестороннее исследование деятельности и выявить дальнейшие пути развития компании.

Ключевые слова: роль маркетинга, стратегия маркетинга, маркетинговая программа, маркетинговый план, этапы разработки стратегии, анализ.

В условиях современного рынка любая компания пытается построить принципы своей деятельности на основе анализа и оценки многообразных внешних и внутренних факторов, влияющих на эффективность его функционирования. Для коммерческого успеха необходимо не только активно взаимодействовать с внешней средой, но и максимально быстро адаптироваться к ее динамичным изменениям. Маркетинговая деятельность помогает снизить степень неопределенности, в которой приходится выживать и развиваться любому предприятию. Она является одной из важнейших концепций в управлении предприятием и больше, чем любая другая деятельность, способна внести значительные изменения в деятельность компании с помощью интегрированных и эффективных действий. Это определяющий фактор успеха в современном бизнесе, непрерывно ускоряющийся процесс изменений, который и определяет действия маркетологов, планирующих наиболее прибыльный путь вывода на рынок нового товара или разрабатывающих эффективную маркетинговую стратегию, направленную на использование той или иной неожиданно появившейся благоприятной рыночной возможности.

В работе [4, с. 237-239] выявлено значение роли маркетинга в деятельности организации, отмечено переосмысление его значения в современных условиях ведения бизнеса и сформированы факторы, объясняющие данное обстоятельство. Авторы статьи отмечают, что не все компании сумели адаптироваться к современным условиям и возможностям ведения эффективного маркетинга. Были сформулированы слабые стороны современного практического маркетинга, а именно: неспособность сегментировать рынок, коммуникационный разрыв между производителем и потребителем, неэффективная продуктовая политика, близорукость коммуникационной деятельности и т.д.

Таким образом, исходя из современного воззрения о роли маркетинга в деятельности любой организации, можно говорить о том, что основной проблемой бизнеса является осознание роли маркетинга как инструмента повышения эффективности предпринимательской деятельности. Это особенно важно в период обострения финансово-экономической ситуации в стране, усиления конкурентной борьбы и различных кризисных явлений в экономике. Важную роль при этом играет необходимость разработки маркетинговой стратегии как программно-целевого подхода к де-

тельности организации, ориентированной на рыночные ценности. Необходимо различать понятия маркетинговая стратегия, маркетинговая программа, план маркетинга (маркетинговый план).

Маркетинговая стратегия описывает стратегию, которую предполагается использовать для достижения поставленной цели.

Маркетинговая программа переводит сформулированную стратегию в плоскость конкретных действий, указывает меры, которые помогут компании достичь своих маркетинговых и финансовых целей. Она содержит указание того, что именно будет сделано: показатели, бюджеты, календарные планы.

Маркетинговый план – это официальный плановый документ, цель которого состоит в выработке краткосрочного сугубо операционного подхода. Он должен содержать способы, с помощью которых можно измерить степень продвижения к поставленным целям и, в случае необходимости вносить в него корректировку.

Маркетинговая стратегия позволяет изучить ситуацию на рынке товаров и услуг в статике и динамике, измерить влияние определяющих ее факторов и выявить возможности управления ею в соответствии с выбранным стратегическим направлением. Процесс планирования маркетинговой стратегии представляет собой последовательную разработку ряда этапов. В настоящее время нет однозначного подхода к перечню этапов, однако существует много точек пересечения между этапами, предложенными разными исследователями. Например, Мариан Вуд [3, с. 155] предложила восемь этапов разработки стратегии маркетинга. Д.В. Кревенс [2, с. 742] сгруппировал процесс разработки и реализации маркетинговой стратегии в 4 этапа:

- ситуационный анализ (анализ рынка, анализ конкуренции, сегментирование рынка и его мониторинг);
- разработка маркетинговой стратегии (определение целевых сегментов рынка, разработка стратегии позиционирования, а также стратегий взаимоотношений с потребителями и другими участниками рынка, стратегий планирования новых товаров);
- разработка маркетинговой программы или комплекса маркетинга (стратегий управления номенклатурой товаров и брендинга, продвижения, сбыта и ценообразования);
- реализация стратегии и управление ею (подготовка маркетингового плана и бюджета на его реализацию, практические действия по реализации плана и контролю за его результатами).

Жильцова О.Н. предложила другие этапы разработки маркетинговой стратегии [1, с. 123]: определение миссии; стратегический анализ; определение альтернатив; выбор стратегии; реализация; контроль и оценка.

Авторами статьи проведено сравнение этапов разработки маркетинговой стратегии, предложенных различными авторами (таблица).

Вне зависимости от автора этапов разработки маркетинговой стратегии, в каждой группировке просматривается ситуационный анализ. Кревенс, в отличие от других авторов, не стал выделять в отдельные этапы контроль и оценку, и определение краткосрочных целей и направлений деятельности компании. Мариан Вуд не учла в своих этапах определение стратегических альтернатив. С учетом всех достоинств и недостатков этапов разработки маркетинговой стратегии, выявленных при анализе, процесс создания маркетинговой стратегии предлагается разделить на шесть основных этапов: анализ среды (текущей ситуации), определение миссии и

целей организации, отбор стратегий, выбор и разработка базовой стратегии, реализация стратегии, оценка и контроль выполнения стратегии.

Таблица

Анализ этапов разработки маркетинговой стратегии

Этапы разработки стратегии маркетинга	Мариан Вуд	Д.В. Кревенс	О.Н. Жильцова	В.Н. Наумов	А.П. Панкрухин	С.Н. Романенко
Формулирование видения и миссии предприятия	+		+			+
Определение целей и задач функционирования предприятия	+			+	+	+
Анализ и оценка внешней среды	+	+	+	+	+	+
Анализ и оценка внутренней среды	+	+	+	+	+	+
Проведение сегментации, отбора целевых сегментов и позиционирования товаров		+			+	
Определение стратегических альтернатив	+		+			+
Разработка маркетинговой стратегии	+	+	+	+	+	+
Разработка маркетинговой программы или комплекса маркетинга	+	+			+	+
Разработка и реализация механизма контроля за ходом выполнения поставленных задач	+		+	+		

Таким образом, каждый этап несет свою функцию и помогает добиться целостной картины действий, а сама разработка маркетинговой стратегии позволит провести всестороннее исследование деятельности и выявить дальнейшие пути развития компании. Также можно отметить, что процесс разработки и варианты предложенных маркетинговых стратегий для каждой компании зависят от её направленности и особенностей деятельности и могут быть разными, так как этот процесс является творческим, основанным на личности разработчика. При создании стратегии важны гибкость, умение понимать рынок и подстраиваться под его условия.

Своевременная оценка маркетинговых средств и возможностей позволяет выявлять скрытые резервы в развитии системы управления и увеличивать отдачу от более обоснованного применения передового экономического инструментария, а их развитие и грамотное использование приводит к повышению результативности деятельности на рынке [5, с. 189].

Список литературы

1. Жильцова О.Н. Стратегический маркетинг для магистров: Учебник. – М.: Инфа-М, 2015.
2. Кревенс Д. Стратегический маркетинг; пер. с англ. А.Р. Ганиевой, и др.; Под ред. А.Г. Гришко. – 6-е изд. – М.: Вильямс, 2003.
3. Мариан Вуд, Маркетинговый план. Практическое руководство по разработке. – М.: Вильямс, 2016.
4. Николаева Л.Н., Фаина О.Н. Маркетинговая деятельность в современных условиях ведения бизнеса // Сборник материалов Международной научно-практической конференции «Дизайн, технологии и инновации в текстильной и легкой промышленности». – М.: МГУДТ, 2016.

ПРИМЕНЕНИЕ ШАХМАТНЫХ МЕТОДИК В СТРАТЕГИЧЕСКОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ КОРПОРАЦИИ

Новикова Г.М.

доцент кафедры информационных технологий, канд. техн. наук, доцент,
Российский университет дружбы народов, Россия, г. Москва

Эль Кадер М.В.

студент четвертого курса специальности «Бизнес-информатика»,
Российский университет дружбы народов, Россия, г. Москва

В статье рассматривается применение шахматных методик в стратегическом менеджменте корпорации, показаны примеры и базовые принципы шахматных методик, даются определения основных терминов шахматной игры, проводится параллель между стратегией в шахматах и в корпорации.

Ключевые слова: стратегия, дебют, эндшпиль, миттельшпиль, корпорация, SWOT-анализ, адаптация.

1. Введение

Трудно переоценить роль стратегии в современном мире. Это то, что позволяет организации быть на шаг впереди, оставаясь неуязвимой от влияния внешней среды. На самом деле мы применяем ее достаточно часто, часто неосознанно: начиная с осуществления выбора в повседневных бытовых вопросах, формирования списка планов, оканчивая важными решениями, которые способны повлиять на благополучие нашей жизни в целом, деятельность компании и даже функционирования государства. Правильно выбранные ориентиры, так или иначе, приведут к поставленной конечной цели, в то время как их отсутствие в продолжительной перспективе может погубить даже крупную корпорацию. В то же время можно провести некоторую аналогию между стратегией компании и шахматной стратегией. Действительно, деятельность компании напоминает шахматную игру, в которой есть цель, есть типы фигур и позиций, а главное – существует противник. С другой стороны шахматная игра имеет глубокую историю, наработанные методики и стратегии, которые можно применить и в стратегическом менеджменте корпорации.

2. Примеры шахматных методик. Базовые шахматные принципы

На сегодняшний день шахматы – одна из самых популярных настольных логических игр, привлекающая миллионы любителей во всем мире, в то же время шахматы – это интеллектуальный спорт – незаменимый тренажер для мозга, значительно развивающий его способности [1]. Шахматы учат быть объективным. Они требуют от человека проявления честности и разумности. Шахматы помогают взглянуть человеку на ситуацию под другим углом – оценить позицию с точки зрения противника и предугадать его намерения. Шахматные навыки пригодятся каждому руководителю, поскольку они способствуют развитию аналитического мышления, развивают умение прогнозировать и планировать, учат быстро принимать решения.

Шахматная партия состоит из трех этапов: дебют, миттельшпиль и эндшпиль. Изучение возможности применения элементом шахматной игры в стратегическом менеджменте корпорации начинается с анализа **дебютов**. Они представляют собой определенные первые ходы партии, во время которых как раз и происходит вывод фигур и занятие начальной позиции для успешной атаки или защиты. Большое значение для правильной шахматной стратегии имеет правильно организованный дебют, поэтому нужно именно в этой части стараться как можно быстрее развить свои фигуры, например, выведя их на выгодные позиции, которые помогут в дальнейшем. Большое значение также имеет то, где находятся пешки. Для успешной игры необходимо занять пешками как можно больше центральной площадки шахматной доски. Очевидно, что рассмотренные принципы важны и при выработке стратегии корпорации – уже на начальном этапе стратегия корпорации может и должна быть нацелена на захват рынка и занятия позиций, позволяющих полностью раскрыть потенциал компании, причем важно не терять темп развития.

Следующей важной шахматной стратегией в рамках дебюта является использование рокировки, которую нужно провести при первой удобной возможности. Проводя аналогию с корпоративной стратегией одной из стратегических целей должно быть обеспечение безопасности наиболее важных ресурсов, от которых зависит жизнедеятельность корпорации. Это может быть клиентская база, технология производства, финансовая информация, а также основные средства – линии электропередач и подстанции, железнодорожные пути или взлетно-посадочные полосы.

Одной из самых важных шахматных стратегий на этапе **миттельшпиля** является умение правильного размена фигуры. Необходимо запоминать «стоимость» каждой фигуры на шахматной доске: ферзь стоит 10 очков, ладья – 5, слон и конь – 3, пешка – 1. Как видно, размен коня и слона на ладью невыгоден, в то время как две ладьи куда сильнее, чем ферзь. Однако, если есть слон, которому некуда ходить из-за вражеских пешек, лучше его менять на коня или на неподвижного слона противника. Действительно, бывают ситуации, когда жертва фигуры оправдывается в дальнейшем. По аналогии, в стратегическом менеджменте также существует обмен «фигурами»- ресурсами, и необходимость принятия возможно невыгодных в текущей ситуации решений, которые позволят корпорации выйти на новый уровень развития.

Еще одна шахматная методика, которая может с успехом применяться в стратегическом менеджменте – это улучшение своей позиции путем размена неактивных фигур. В корпорации такими «неактивными фигурами» могут быть финансовые ресурсы, положенные на депозит в банке, в отношении которого назначено конкурсное производство, или недостроенные здания и сооружения, непрофильные активы. В таких случаях лучше оформить договор переуступки прав требования, получив реальные финансовые средства, пусть и в меньшем объеме, или, в случае замороженных активов продать их по низкой цене. Размен своей неактивной фигуры и освобождение пространства для рокировки также могут стать путями к выигрышу.

Главная цель на этапе **эндшпиля** – реализовать свои пусть и небольшие преимущества для достижения победы. Преимущества могут быть как фигурные (одна лишняя пешка), так и позиционные (лучшее положение фигур). В корпорации такая ситуация возникает как правило при борьбе за заказчика или потребителя продук-

ции, в частности при участии в тендерах на проведения каких-либо работ. Даже незначительный материальный или финансовый перевес может позволить достичь значительных успехов, например, выиграть важный тендер.

3. Задачи шахматной игры

Как было упомянуто ранее, каждый из этапов игры характеризуется определенными целями и задачами. Качество выполнения этих задач определяет успех на следующем этапе. Очевидно, что любое преимущество (материальное или позиционное) полностью не обеспечивает победу, однако дает игроку ощутимый психологический перевес и позволяет свободно проводить свой план.

На начальном этапе игры основной целью является мобилизация фигур. Для ее достижения ставятся следующие задачи. На рисунке 1 представлены основные задачи начального этапа игры – дебюта.



Рис. 1. Основные задачи дебюта

Далее, за дебютом следует середина партии – это миттельшпиль. Основная цель на данном этапе – укрепление собственной позиции посредством расширения и удержание границ (пространства). На рисунке 2 описаны его задачи.



Рис. 2. Основные задачи миттельшпиля

Как видно по рисунку, в миттельшпилье ключевой задачей является концентрация своих сил, улучшение положения каждой из фигур. В отличие от дебюта, на данном этапе происходит столкновение сторон. Успех определяется тем, насколько развиты фигуры, и как слаженно они взаимодействуют. Аналогично в деятельности корпорации – большую роль играет корпоративная культура, связывающая элементы целого организма.

Последним, заключительным этапом шахматной игры является эндшпиль. Ниже на рисунке 3 представлены его основные задачи.



Рис. 3. Основные задачи эндшпиля

По большей части эндшпиль – это техническая часть партии. Все его задачи направлены на упрощение позиции для реализации преимущества.

4. Анализ и адаптация в шахматной и корпоративной стратегии

Важным фундаментальным шахматным принципом, который должен применяться в стратегическом менеджменте корпорации – это умение анализировать текущую позицию и просчитывать наперед возможные варианты. Анализ включает оценку преимущества и недостатка собственной позиции и позиции противника. В

процессе формирования стратегии организация также должна считаться с угрозами и возможностями, исходящими со стороны внешней среды, постоянно анализировать свое внутреннее состояние, понимать свои слабые и сильные стороны. Для оценки факторов внешней и внутренней среды применяется такой известный метод, как SWOT –анализ, а также его модификации [2]. Как и в шахматной игре, в методологии SWOT-анализа особое внимание уделяется анализу и оценке факторов, которые позволяют превратить слабые стороны в сильные.

Не менее важным принципом является гибкость, умение сменить привычный стиль игры, умение адаптировать стратегию игры. Нередко шахматисты сталкиваются с ситуацией, когда приходится сворачивать с проторенных путей и применять новые, «неудобные» варианты, к которым соперник не готов психологически. Любому игроку, как на рынке, так и в игре шахматы, рано или поздно приходится идти на риск, который даже в случае неудачи принесет бесценный опыт и позволит в будущем компании уверенно удержать позиции в подобной ситуации. Только выход из зоны комфорта дает возможность синтезировать методы и отслеживать новые закономерности. Аналогично компании, необходимо мониторить изменения в окружающей среде и адаптировать свою стратегию в зависимости от факторов, существенно влияющих на ее деятельность[3]. Залог успеха каждой корпорации – разработка такой стратегии, в которой внутреннее положение компании максимально быстро адаптируется и эффективно реагирует на изменения во внешней среде. Мастерство сильного игрока заключается в умении сочетать стратегический план с активной тактической игрой («игрой по ситуации»).

5. Заключение

В статье рассмотрены шахматные методики, которые могут использоваться в стратегическом менеджменте корпорации. Расчет возможных вариантов, анализ и оценка текущей ситуации, адаптация к изменившимся условиям, правильное развертывание фигур и использование средств защиты – основные составляющие успеха шахматной стратегии. Не смотря на то, что нет универсальных принципов, которые бы гарантировали победу: методы, эффективные сегодня для одной компании, завтра могут уже не сработать, применение каждой из описанных методик может повысить эффективность разработки и реализации корпоративной стратегии.

Список литературы

1. Каспаров Г. Шахматы как модель жизни – М.: Эксмо, 2007.
2. Новикова Г.М., Кузнецова А.В. Концепции создания автоматизированной системы поддержки SWOT-анализа для инвестиционного планирования // Всероссийской конференции с международным участием «Информационно-телекоммуникационные технологии и Математическое моделирование высокотехнологичных систем». Материалы конференции – М.: РУДН, 2014. С. 147-149.
3. Новикова Г.М., Полевая О. М. Событийный подход к адаптации стратегических целей компании // XXI российская научная конференция «Инжиниринг предприятий и управление знаниями» (ИПУЗ-2018). Материалы конференции. Том 1. – М.: ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г. В. Плеханова», 2018. С. 299-305.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ ОАО «ПЕНЗАДИЗЕЛЬМАШ»

Павлова Н.А.

студентка, Пензенский государственный университет, Россия, г. Пенза

Статья посвящена исследованию возможностей оптимизации сбытовой деятельности промышленного предприятия.

Ключевые слова: экономика, промышленное предприятие, продукция, система сбыта.

Сегодняшняя динамично развивающаяся экономика приводит к тому, что фирмы и организации вынуждены постоянно эволюционировать, чтобы не остаться за бортом прогресса и бизнеса. Насыщение абсолютно всех рынков товарами в такой мере, что компаниям приходится буквально биться за покупателей, приводит к пониманию исключительной роли сбыта в деятельности фирмы. Продукция или услуга, произведенная фирмой, должна быть оптимальным образом продана: то есть, с учетом всех предпочтений и пожеланий клиентов, и с получением наибольшей выгоды.

В хозяйственной деятельности промышленной организации основными вопросами являются снабжение, производство и сбыт (реализация) готовой продукции; последняя подразумевает законченные производством на данном предприятии изделия, работы и услуги, которые могут быть предложены рынку как товары.

Под сбытом следует понимать комплекс процедур продвижения готовой продукции на рынок и организацию расчетов за нее. Главная цель сбыта – реализация экономического интереса производителя на основе удовлетворения платежеспособного спроса потребителей.

Именно поэтому система сбыта является центральной во всей системе маркетинга. И это не лишено обоснования – именно в процессе сбыта готовой продукции выяснится, насколько точными и удачными были все использованные концепции и стратегии по продвижению товара на рынок. И если все оказалось так, как и было задумано, то покупатель обязательно заметит товар и прибыль – конечная цель любой предпринимательской деятельности – не заставит себя ждать. В противном случае, ни о каких высоких доходах и говорить не приходится.

Пензенские дизельные двигатели предназначены для оснащения тяжелых маневровых тепловозов, используются на предприятиях горнорудной, металлургической и других отраслей промышленности; морских и речных судах различного назначения. Весьма широк диапазон использования турбокомпрессоров для наддува дизелей, без этих изделий не в состоянии обойтись отрасль дизелестроения.

ОАО «Пензадизельмаш» – производитель дизелей и турбокомпрессоров.

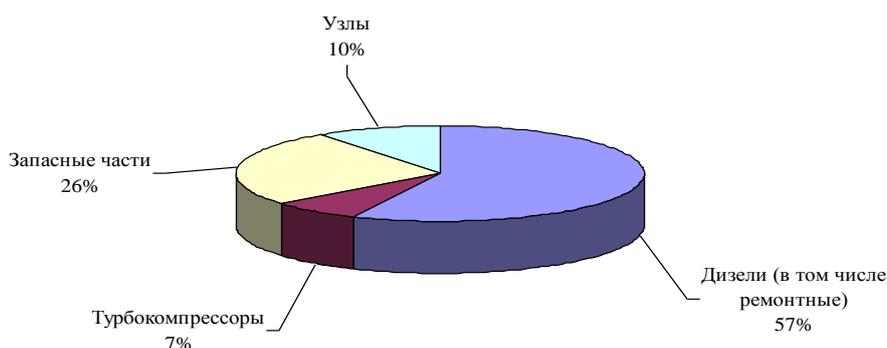


Рис. 1. Структура реализации продукции и динамика продаж

На рис. 1, приведена структура реализованной продукции и динамика продаж за последние 3 года.

Таблица

Структура реализации продукции и динамика продаж

Продукция	2015 г.		2016 г.		1 полугодие 2017 г.		2018 г. план	
	шт.	Сумма, тыс. руб.	шт.	Сумма, тыс. руб.	шт.	Сумма, тыс. руб.	шт.	Сумма, тыс. руб.
Дизели (в том числе ремонтные)	153	596575,7	161	689804,68	103	577939,10	208	1257757,64
Турбокомпрессоры	508	65041,6	601	90307,69	362	58175,52	673	130 355,51
Запасные части		275923,4		313441,18		162273,32		340430,34
Узлы		937540,7		120341,64		41774,127		142427,20
Всего:				1213895,18		840162,06		1870970,68

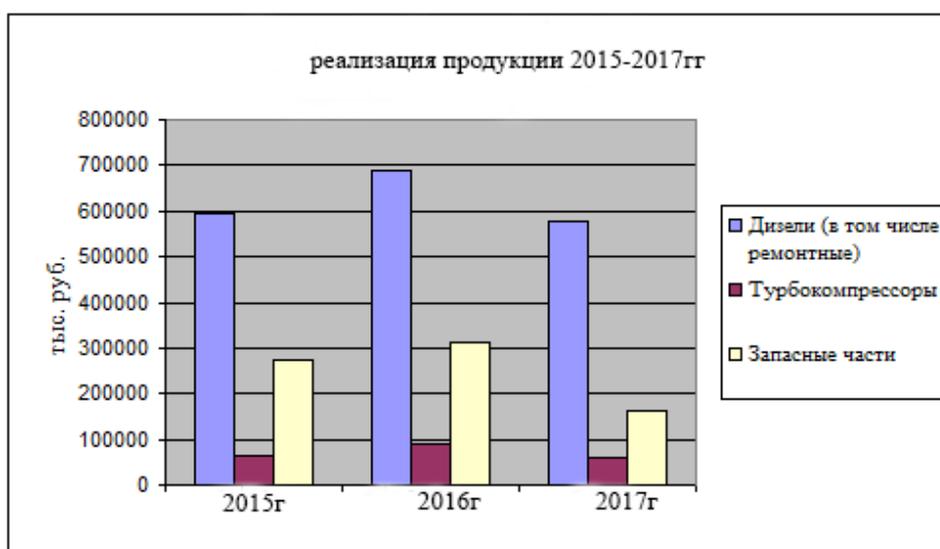


Рис. 2. Реализация продукции 2015-2018 гг.

Анализ, приведенный на рис. 2, определяет задачи предприятия на ближайший период:

1. По дизелям – повышение качественных показателей, внедрение новой техники, привлечения заказов от промышленных предприятий и расширение реализации на 3-м сегменте рынка.

2. Проведение маркетинговых исследований с целью расширения производственной программы, усиление конструкторской базы, создание структуры реализации.

3. Увеличение продаж запасных частей за счет введения оптимизированной политики реализации запасных частей и освоение новой продукции.

В структуре рынка сбыта (рис. 3) четко выражены три существующие сегмента реализации продукции:

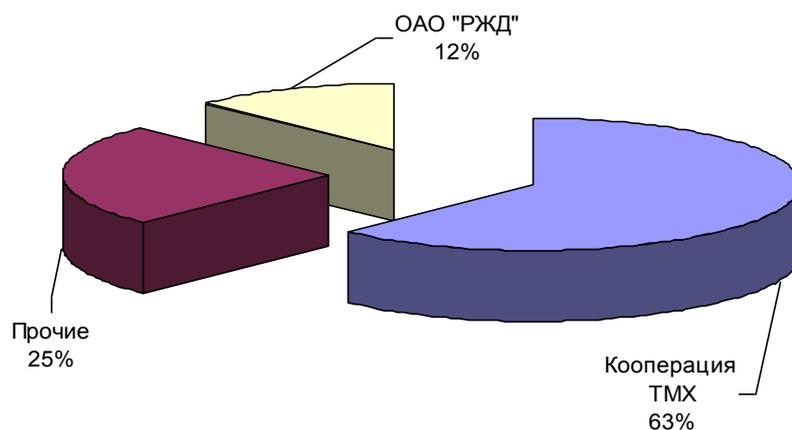


Рис. 3. Сегменты потребительского спроса

Положение на товарном рынке дизелей характеризуется увеличением выработавших ресурс дизелей в эксплуатируемом парке предприятий, недофинансированием программы планово-предупредительных ремонтов и наличием большого количества вторичного металла в оборотном фонде.

Старение техники, недостаток финансирования, избыток предложения вторичных дизелей привели к тому, что показатель цена/качество переместился в пользу дешевого капитального ремонта, проведением которого удовлетворяются потребности большей части транспортных предприятий и цехов.

Ситуация на рынке продаж новых дизелей характеризуется переориентацией политики поддержания работоспособности подвижного состава с замены крупных агрегатов, в том числе и дизелей, на множественное проведение капитальных ремонтов.

Для сохранения за предприятием сегмента поставки дизелей для маневровых тепловозов требуется разработка и постановка на производство более современного дизеля рядного 6-ти цилиндрического варианта основного дизеля магистрального тепловоза.

Ситуация на рынке проведения капитальных ремонтов характеризуется увеличением ремонтных организаций, в том числе проводящих дешевый ремонт сомнительного качества с использованием некондиционных, изготовленных в полукустарных условиях запасных частей.

Положение на товарном рынке турбокомпрессоров характеризуется снижением объемов разработки и производства новых дизелей всеми дизелестроительными заводами и, как следствие снижение базы для применения нового оборудования.

Рыночная ситуация усложняется присутствием на рынке разработчика турбокомпрессоров – ОАО «СКБТ», а также стремлением потребителей перейти на ремонт турбокомпрессоров, обусловленное массовым тиражированием и доступностью по цене запасных частей.

Рынок насыщен коммерческими структурами, обеспечивающими массовый ремонт турбокомпрессоров достаточно высокого качества, с устоявшимися каналами продвижения, ценой работ и схемами реализации.

Положение на товарном рынке запасных частей характеризуется возрастающим предложением продукции различного уровня качества, когда запасные части производятся не только традиционными производителями, но и коммерческими структурами, приобретающими производственные мощности. Упрощенные технологии, отсутствие должностного контроля, низкие накладные расходы делают продукцию серых производителей привлекательными в соотношении цена/качество. Увеличение объемов продаж запасных частей требует кропотливой ежедневной работы и невозможно без физического присутствия в Регионах наибольшей концентрации продаж: Кузбасс, Урал, Северо-Запад. Реально назрела необходимость создания региональных сервисных центров со своими консигнационными складами.

В настоящее время большая часть запасных частей, поставляемых разным заказчикам, производится методом конвенционного маркетинга. При этом посредники, имеющие каналы реализации запасных частей, как правило, не заинтересованы в ОАО «Пензадизельмаш», как поставщике. Предполагается развитие дилерской сети в странах СНГ и создание собственных представительств с консигнационным складом. Для чего предполагается:

- Выработка стратегии нахождения дилеров за пределами России
- Выработка методики работы с дилерами и определение приоритетов
- Проработка вопросов о консигнационных складах ОАО «Пензадизельмаш» – юридический статус, структурное подчинение, принцип финансирования.
- Утверждение перспективной схемы расположения, проработка на местах.
- Предлагается развитие прямых взаимоотношений с заказчиками за счет оперативной работы маркетинга и личных выездов к определенным заказчикам.
- Рассылка предложений, сбор информации, анализ коммерческих возможностей.

Для успешного осуществления внешней и внутренней PR-деятельности планируется провести следующую работу и организовать следующее:

1. Организовывать ежеквартальные пресс-конференции с участием представителей местных СМИ (информировать население города посредством СМИ о состоянии дел на предприятии, своеобразный ежеквартальный отчет);
2. Собрать фото-profile (фотографии продукции, работников, руководителей предприятия, снимки зданий, общий вид завода, исторические фото);
3. Внедрить фирменный стиль в основные носители:
 - информационные листки;
 - ценники и прейскуранты;
 - титульные листы и обложки папок;
 - проспекты и плакаты;
 - все виды рекламы и т.д.
4. Сформировать календарь выставок, семинаров, конференций и иных мероприятий, участие в которых планируется или организуется предприятием;

Цели и задачи по маркетингу и сбыту ОАО "Пенздизельмаш" на планируемый период: – увеличение объемов продаж на и построение системы маркетинга и сбыта для обеспечения устойчивого роста в последующий период.

5. Участие в выставках (российских и зарубежных, с целью определения новых рынков сбыта продукции и заключения выгодных сделок);

6. Организация на предприятии презентаций собственной продукции с участием деловых партнеров, заинтересованных лиц, потенциальных заказчиков (международный уровень);

7. Организация работы с Internet (реклама, интересная информация о заводе и его продукции);

8. Подготовить материалы для СМИ в национальном масштабе (высокий уровень охвата всей страны);

9. Изготовление рекламной продукции (наглядные и раздаточные материалы, сувениры, vip-презенты и т.д.);

10. Организация мероприятий и акций, способствующих созданию положительного имиджа предприятия.

Вопрос современной организации структуры сбыта производственного предприятия ОАО «Пензадизельмаш» приобретает актуальность в условиях экономического кризиса, когда предприятию необходимо сохранить и закрепить свои позиции на рынке в долгосрочной перспективе.

Новую экономику формируют технологический процесс и новые рыночные силы. Чтобы добиться в новых условиях успеха, предприятие должно применить дополнительные подходы и методы работы. Предприятию можно внедрить менеджмент взаимоотношений с покупателями, главной задачей которого является удовлетворение индивидуальных потребностей наиболее прибыльных клиентов. Для этого предприятию требуется база данных покупателей и раскопка тендеров, сегментов.

По мере развития ОАО «Пензадизельмаш» появилась возможность производства технически более сложных изделий, расширить номенклатуру товаров и увеличить их выпуск. Выпускаемая продукция пользуется спросом как на внутреннем, так и на внешнем рынках. Без нее не могут обойтись в России, СНГ и в Зарубежных странах железнодорожники и судовики, дизелестроители и тепловозостроители, отрасли горнорудной и металлургической промышленности. Целеустремленные усилия коллектива предприятия, направленные на повышение технического уровня и качества продукции, обеспечивают около 90 % транспорта.

Список литературы

1. Багиев Г.Л., Тарасевич В.М. Маркетинг: Учебник для вузов. 3-е изд. – СПб.: Питер; 2010. – С. 60-69.
2. Рычкова Н.В. Маркетинговые инновации» учебное пособие. – М.: КНОРУС, 2016. С. 121-133.
3. Савчук Г.А., Мокерова Ю.В. Управление маркетингом на предприятии. – М-во образования и науки Рос. Федерации, Урал. федер. ун-т. – Екатеринбург : Изд-во Урал. ун-та, 2014. – С. 94-97.
4. Журнал РБК статья: «Росстат зафиксировал самое большое падение промпроизводства с января 2016» от 17.10.2016 URL:www.rbc.ru/economics/17/10/2016/5804d4e69a79470eaea5a705

ИССЛЕДОВАНИЕ ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ СИСТЕМЫ СБАЛАНСИРОВАННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ В ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Павлова Н.Б., Сидорова К.А.

студентки, Пензенский государственный университет, Россия, г. Пенза

Научный руководитель – доцент кафедры «Маркетинг, коммерция и сфера обслуживания» Пензенского государственного университета, канд. экон. наук Пронина Н.Н.

Статья посвящена рассмотрению места и роли сбалансированной системы показателей. Описана сбалансированная система показателей – Balanced Scorecards (BSC). рассмотрены проблемы, с которыми сталкиваются компании, при внедрении Balanced Scorecards (BSC). Приведены примеры успешных зарубежных компаний с использованием BSC. Представлены предпосылки для решений этих проблем.

Ключевые слова: система показателей, компания, эффективный менеджмент.

Эффективный менеджмент – залог успешной деятельности компании на рынке. Соответственно, чем лучше поставлены системы планирования целей, контроля ресурсов и организации процессов на предприятии, тем большее влияние оно оказывает на рынок.

В последнее время российские компании все чаще задаются вопросом, как усовершенствовать структуру управления бизнесом. Логично предположить, что наиболее выгоден путь следования за успешными западными образцами в этой области. Ярким примером одного из них является сбалансированная система показателей – Balanced Scorecards (BSC). Это управленческая концепция, с помощью которой можно оценить общую результативность бизнеса на четырех уровнях: финансы, клиенты, процессы и развитие. Данная система стратегического управления имеет неоспоримое преимущество: она дает комплексную оценку деятельности предприятия, учитывая как внешнюю, так и внутреннюю среду. Но, как показывает практика, успешное внедрение BSC в отечественных компаниях сталкивается с целым рядом проблем: например, в России принципиально другие методы ведения бизнеса по сравнению с Западом. Различия в корпоративной культуре между российской и зарубежной действительностью также не способствуют легкому внедрению концепции BSC.

Так, например, при использовании системы BSC западными компаниями, главным показателем оценки деятельности предприятия являются «Финансы»: оцениваются такие категории, как рентабельность инвестиций, общая доходность капитала, и т.д.; общая эффективность работы компании улучшается топ-менеджментом, в первую очередь, за счет повышения производительности труда; концепция BSC осуществляется по принципу «снизу-вверх».

Российский опыт предполагает использование традиционных финансовых показателей при оценке деятельности компании: выручка, прибыль, рентабельность; мотивация персонала осуществляется с помощью денежного поощрения; методика ССП реализуется по принципу «сверху-вниз», что ведет к неразберихе в кадрах.

Данная ситуация происходит, на наш взгляд, из-за следующих причин:

– не во всех российских компаниях присутствует полная информация, необходимая для принятия грамотных стратегических решений;

- недостаточная компетенция менеджеров, чье видение подразумевает решение краткосрочных задач, игнорируя будущее;
- отсутствие корпоративной культуры в большинстве отечественных предприятиях как элемента;
- современное состояние отечественной экономики не способствует стабильности бизнеса, из-за чего многим компаниям приходится жить одним днем.

Многие отечественные менеджеры не до конца осознают масштабность происходящего, внедряя BSC в своей организации. В частности, из-за этого они не учитывают основных препятствий, возникающих при использовании системы. Какие критерии обязательны для исполнения при внедрении концепции BSC в российских компаниях?

- необходимо найти баланс между решением краткосрочных и долгосрочных целей;
- аргументировать персоналу необходимость внедрения данной системы и четко распределить функции между ними;
- не игнорировать показатели «Клиенты», «Процессы» и «Развитие», делая ставку лишь на «Финансы».
- иметь четкую систему поощрения и мотивации персонала;
- заручиться поддержкой высшего руководства предприятия.

Но отечественным предприятиям не всегда удается достичь поставленных целей даже при выполнении всех вышеуказанных условий. Почему?

Как показывает практика, одной из главных проблем внедрения концепции BSC в российских компаниях является отсутствие связи между BSC и основными элементами управления бизнесом. Чтобы решить эту проблему, предприятиям нужно разрабатывать собственную структуру коммуникации системы BSC с системой стратегического управления.

Какой вывод можно сделать из всего вышесказанного? Успешные иностранные компании используют современные финансовые показатели на перспективу, планомерно двигаясь к выполнению поставленных перед бизнесом долгосрочных задач. Отечественная практика оценивает краткосрочные и среднесрочные показатели, занимаясь решением сиюминутных проблем, стремясь получить прибыль «здесь и сейчас». Следование основополагающим правилам внедрения системы BSC, постепенное введение корпоративной культуры в отечественных предприятиях, повышение общего уровня компетентности топ-менеджеров компаний и планомерная стабилизация российской экономики, которая даст возможность бизнесу работать на перспективу – вот основные предпосылки для будущих изменений.

Список литературы

1. Каплан Роберт С., Нортон Дейвид П. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. – 2017.
2. Научный журнал НИУ ИТМО. Серия «Экономика и экологический менеджмент» № 3, 2014 «Система сбалансированных показателей для оценки устойчивости предприятия».
3. Смирнов И. В. Перспективы использования сбалансированной системы для оценки кадров предприятий // Вестн. Том. гос. ун-та. Экономика. – 2016. – № 4. – С. 147-155.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ УЧЕТА И ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ (НА ПРИМЕРЕ ООО «ИЗОБИЛЬНОЕ»)

Полякова М.Е.

магистрант, Волгоградский государственный университет, Россия, г. Волгоград

В статье исследованы и определены пути совершенствования организации учета и анализа основных средств на примере сельскохозяйственного предприятия ООО «Изобильное». Апробированы и предложены альтернативные методы начисления амортизации. Приведены практические результаты целесообразности их использования. Даны предложения по совершенствованию организации учета и эффективности использования основных средств.

Ключевые слова: организация учета, эффективность использования основных средств, учетная политика, способы амортизация основных средств.

В условиях рыночного хозяйствования сельскохозяйственные предприятия должны исходить из принципа, что эффективное использование основных средств влияет на конечный финансовый результат. В связи с этим необходимо постоянно следить за рациональным использованием основных средств, освобождать предприятия от излишнего оборудования, машин и других основных средств, сдавать их в аренду, своевременно и качественно проводить ремонты, обновлять основные средства с целью недопущения чрезмерного морального и физического износа, контролировать правильность ведения бухгалтерского учета основных средств [2, с. 512].

Нами исследованы особенности учета и эффективности использования основных средств на примере ООО «Изобильное».

Основным производственным направлением ООО «Изобильное» является производство зерновых и подсолнечника. Из зерновых выращивают озимые и яровые культуры, такие как пшеница, ячмень, подсолнечник.

В таблице 1 представлены основные показатели эффективности производственной деятельности ООО «Изобильное».

Таблица 1

Эффективность производственной деятельности ООО «Изобильное»

Показатель	2015 г.	2016 г.	2017 г.
В целом по предприятию:			
1. Себестоимость реализации сельскохозяйственной продукции, тыс. руб	18 404	39 313	44 500
2. Выручка от реализации продукции, тыс. руб	20 538	53 259	59 827
3. Прибыль от продаж, тыс. руб	2 134	13 946	15 327
4. Уровень рентабельности основной деятельности %	11,6	35,8	34,4
5. Уровень рентабельности продаж, %	10,4	26,2	25,6

Так, повышение цены и объемов реализации продукции в 2017 г. позволило повысить уровень рентабельности в целом по предприятию в 3 раза.

В ООО «Изобильное» все операции с основными средствами с момента их поступления на учет и до момента выбытия оформляются соответствующими первичными документами:

- акт (накладная) приемки-передачи основных средств (форма N ОС-1);
- акт на списание основных средств (форма N ОС-4);
- акт на списание автотранспортных средств (форма N ОС-4а);

- инвентарная карточка учета основных средств (форма N ОС-6);
- инвентарный список основных средств (по местам нахождения) (форма N ОС-9) [1, с. 510].

Синтетический учет наличия и движения основных средств, принадлежащих предприятию на правах собственности, осуществляется на следующих счетах:

- 01 «Основные средства» (активный);
- 02 «Амортизация основных средств» (пассивный);
- 08 «Вложения во внеоборотные активы»;
- 91 «Прочие доходы и расходы» (активно-пассивный).

Проанализировав учетную политику, нами были выявлены нарушения и недостатки:

1. Не отражен порядок определения срока полезного использования основных средств.
2. Не отражен порядок отнесения предметов к основным средствам.
3. Не отражен порядок определения первоначальной стоимости основных средств.
4. Не описаны применяемые аналитические и синтетические счета учета основных средств.
5. Не проводится переоценка первоначальной стоимости основных средств.
6. Выявлено разногласие в применении ПБУ 18/02.
7. Проведение инвентаризации раз в три года.
8. Используются устаревшие бухгалтерские регистры.

Так же необходимо улучшить контроль за ведением инвентарных карточек, оформлением результатов инвентаризации.

Далее проанализируем эффективность использования основных средств, которая представлена в (табл. 2).

Таблица 2

Анализ эффективности использования основных фондов в ООО «Изобильное»

Показатели	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Изменение 2017 г. к 2015 г. (+,-)
1.Фондорентабельность	0.2	0.9	0.2	+0
2.Фондоотдача ОПФ	2.4	3.3	2.1	-0.3
3.Фондоотдача активной части основных ОПФ	2.4	3.3	2.1	-0.3
4.Фондоёмкость	0.4	0.3	0.5	+0.1

Фондорентабельность в 2017 году, по сравнению с 2015 годом осталась неизменной.

Фондоотдача основных производственных фондов и фондоотдача активной части основных производственных фондов в 2017 г. сравнению с 2015 г. уменьшилась на 0,3.

Снижение фондоотдачи и увеличение фондоемкости продукции свидетельствует о снижении эффективности использования основных фондов и отрицательно характеризует финансовое состояние предприятия.

Одним из предложений, позволяющих улучшить организацию учета, является разработка учетной политики и альтернативных способов начисления амортизации [3, с. 192-195; 4, с. 24-28].

В таблице 3 приведен сравнительный анализ способов начисления амортизации для ведения налогового учета в ООО «Изобильное». Основным критерий выбора способа начисления амортизации – срок окупаемости основных средств.

Таблица 3

**Сравнительный анализ способов начисления амортизации
в ООО «Изобильное»**

Наименование метода амортизации	Сумма амортизации (руб.)	Срок окупаемости (лет)
1. Нелинейный метод амортизации	1 135 382,5	3
2. Линейный метод амортизации	437 330	8
3. Ускоренный метод амортизации: коэффициент 1	438 033,4	8
коэффициент 2	876 066,8	4

Анализируя рассмотренные способы, мы предлагаем заменить в налоговом учете линейный способ начисления амортизации на нелинейный метод, что позволит за 3 года окупить стоимость основного средства. Кроме того, это позволит в первые несколько лет увеличить затраты и снизить налог на имущество и прибыль.

Исследовав учетную политику ООО «Изобильное» мы предлагаем внести изменения способствующие ликвидации выявленных нарушений и недостатков:

1. Проводить переоценку основных средств в соответствии с законодательством.

2. Проводить инвентаризацию раз в год, что позволит более точно учитывать состояние, наличие и документальное оформление основных средств.

3. Для снижения трудоемкости ведения бухгалтерского учета предлагается использовать автоматизированные программы для малых предприятий. Рекомендуем в ООО «Изобильное» использовать программу «1С:Предприятие 8. Комплексный учет сельскохозяйственного предприятия».

4. В связи с тем, что состав основных средств многообразен, предлагается ведение бухгалтерского учета основных средств по счетам 01,02,08,91 с использованием субсчетов по группам основных средств: сельхозмашины и оборудование, транспортные средства, земельные участки.

5. Применение регистров бухгалтерского учета в соответствии с последними изменениями в законодательстве.

Список литературы

1. Агеева, О. А. Бухгалтерский учет и анализ: Учеб. пособие / О. А. Агеева, Л. С. Шахматова, – М.: Юрайт, 2015. – 510 с.
2. Бычкова, С. М. Бухгалтерский учет и анализ: Учеб. пособие / С. М. Бычкова, Д. Г. Бадмаева. – М.: ПИТЕР, 2015. – 512 с.
3. Куликова, Н. Н. Бухгалтерский учет как наука и профессия: Сборник / Н. Н. Куликова, К. М. Босых. 2016. – С. 192-195.
4. Куликова, Н. Н. Журнал «Финансы и кредит» / Н. Н. Куликова, Т. С. Савельева, 2011г. № 33 (465). С. 24-28.

ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К ПОСТАНОВКЕ И ВНЕДРЕНИЮ СИСТЕМЫ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ НА ФИРМЕ

Попцова О.С.

студентка магистратуры кафедры бухгалтерского учета и аудита,
Приднестровский государственный университет им. Т.Г. Шевченко,
Приднестровье, г. Тирасполь

В статье рассмотрено понятие финансовой структуризации фирмы. Выделены основные подходы к постановке и внедрению системы бюджетирования, а также достоинства и недостатки каждого их подходов.

Ключевые слова: бюджет, бюджетирование, финансовая структуризация, подход.

На современном этапе многие экономические субъекты вынуждены искать новые инструменты и технологии управления, оптимально распределять ресурсы фирмы, обеспечивать снижение себестоимости продукции и повышать стоимости бизнеса, а также финансовые результаты. В связи с этим, возникает объективная необходимость постановки и внедрения системы бюджетирования. Однако при внедрении системы бюджетирования управленческий аппарат часто сталкивается с проблемами как внешнего, так и внутреннего идеологического и технологического характера.

Одной из проблем, с которой сталкиваются финансовые менеджеры при внедрении системы бюджетирования, является отсутствие финансовой структуры бюджетирования.

В современной экономической литературе финансовую структуру рассматривают как совокупность бизнес-процессов и других областей финансовой ответственности, которые распределены между структурными подразделениями фирмы, выступающих в качестве объектов бюджетирования и управленческого учета [5]. Иными словами, финансовая структуризация представляет собой совокупность центров финансовой ответственности и систему связей между ними.

Что же подразумевает под собой термин «финансовая структуризация»? В различных источниках существует достаточно много различных определений. В данной статье под финансовой структуризацией понимается механизм распределения ответственности на экономические показатели [2].

Разработка финансовой структуры весьма важный и сложный процесс, от которого зависит эффективность системы бюджетирования в целом. Для того, чтобы грамотно разработать систему бюджетирования необходимы глубокие познания и понимание видов деятельности фирмы и его основных бизнес-процессов.

Для разработки финансовой структуры фирмы необходимо провести исследование организационной структуры, а также закрепить ответственность за каждым подразделением фирмы по формированию финансовых показателей в процессе хозяйственной деятельности.

В управленческом учете выделяют три подхода к постановке и внедрению системы бюджетирования:

- бюджетирование на основе финансовой структуризации;
- процессно-ориентированный подход;
- управление «за рамками бюджета» или «вне бюджетирования» [3].

Бюджетирование на основе финансовой структуризации подразумевает построение центров финансовой ответственности, выступающих в виде подразделений фирмы, менеджеры которых несут ответственность за управление определенными ресурсами. Данный подход является наиболее распространенным и позволяет определить доходы и расходы каждого структурного подразделения.

Таким образом, можно выделить следующие достоинства бюджетирования на основе финансовой структуризации:

- руководители структурных подразделений несут ответственность за выполнение показателей, что повышает эффективность деятельности предприятия;
- под центром затрат понимается структурное подразделение, где формируются затраты, этим обеспечивается прозрачность в расходовании денежных средств;
- центр инвестиций рассматривается как подразделение, которое реализует инвестиционные проекты;
- с помощью центра прибыли возможно сопоставление доходов и расходов по определенному виду деятельности.

К его основным недостаткам можно отнести следующие:

- особое внимание уделяется затратам, а не финансовым результатам;
- затраты не контролируются в период роста масштабов хозяйственной деятельности;
- не выделяются и не изучаются те особенности продукции и потребителей, наличие которых вызвало отклонение планируемых затрат от фактических;
- требуется организационная подготовка, значительные затраты времени, тщательное изучение работы всех подразделений предприятия, проведение масштабных организационных изменений [4].

Достоинства при внедрении системы бюджетирования на основе процессно-ориентированного подхода:

- позволяет добиться конкурентоспособной продукции, работ и услуг;
- обеспечивает формирование бюджетов бизнес-процессов в зависимости от рабочей нагрузки на выполняемые действия и ресурсы;
- обоснование и согласование целей и путей их достижения производится при помощи показателей, которые содержатся в итоговых бюджетах.

Процессно-ориентированный подход основывается на моделировании бизнес-процессов. Он используется фирмами крайне редко, так как требует более высоких требований к структурированию деятельности фирмы. Бюджетирование на основе моделирования бизнес-процессов требует внедрение и использование информационных технологий и соответствующей квалификации персонала, занятым планированием – это основное преимущество данного подхода, так как требует минимальных затрат рабочего времени и ускоряет рабочий процесс [1].

Недостатки бюджетирования на основе процессно-ориентированного подхода:

- требует формирование методики бюджетирования с позиции видов деятельности и бизнес-процессов, а не с позиции ресурсов, что ведет к трудоемкости процессов и требует привлечения дополнительных затрат на высококвалифицированных менеджеров;
- управление бизнес-процессами необходимо изложить в виде внутренней документации (стандарта) фирмы, что требует затрат во времени и привлечения специальных трудовых ресурсов [4].

Следует отметить, что оба подхода имеют общую логику построения системы

бюджетирования, которая основывается на выделении центров финансовой ответственности фирмы.

Концепция управление «за рамками бюджета» или «вне бюджетирования» предполагает использование вместо бюджетов скользящих прогнозов и систему сбалансированных показателей. Данный подход не нашел своего практического применения и не получил широкого распространения. Многие авторы не относят его к современным подходам построения системы бюджетирования.

Основные достоинства бюджетирования на основе управления «за рамками бюджета» или «вне бюджетирования»:

- постановка целей осуществляется на основе плановых показателей, установленных на основе анализа внутренних возможностей;
- план дает четкие указания, который излагает, что следует делать работникам на год вперед и редко подвергается пересмотру;
- планирование ресурсов осуществляется по нормативам в соответствии с целями на основе ключевых показателей эффективности.

Недостатки бюджетирования на основе управления «за рамками бюджета» или «вне бюджетирования»: широкого применения данная концепция не нашла, несмотря на успешный опыт отдельных фирм [4].

Обобщая изложенное, можно сделать вывод о том, что бюджетирование на основе финансовой структуризации является наиболее распространенным подходом и инструментом для тех, кто хочет оперативно управлять бизнесом и воздействовать на него, а также иметь системное представление о направлениях и темпах развития фирмы. Построение ЦФО в соответствии с организационной структурой позволяет связать деятельность каждого подразделения с ответственностью конкретных лиц, оценить результаты каждого подразделения и определить их вклад в общие результаты деятельности предприятия.

Список литературы

1. Абрамков Е. А. Бюджетирование в системе менеджмента предприятия // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 8. Менеджмент. – 2003. – № 3. – С. 96-98.
2. Зиновьева К. А. Формирование центров финансовой ответственности в системе бюджетирования // От Синергии знаний к Синергии бизнеса. – 2015. – С. 288-291.
3. Панферова Л. В. Центры финансовой ответственности как способ координации деятельности структурных подразделений предприятия // Фундаментальные исследования. – 2016. – № 4-1. – С.208-212.
4. Петрова Е. С. Современные подходы к бюджетированию // Экономика и управление: новые вызовы и перспективы. – 2012. – № 3. – С. 274-276.
5. Хруцкий В.Е. Внутрифирменное бюджетирование: Настольная книга по постановке финансового планирования; 2-е изд. / В.Е. Хруцкий, В.В. Гамаюнов. – М.: Финансы и статистика, 2007.

ПРОБЛЕМЫ КАЧЕСТВА РАСКРЫВАЕМОЙ ИНФОРМАЦИИ В СОЦИАЛЬНОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Прядкина Е.А.

аспирант кафедры бухгалтерского учета,
Ростовский государственный экономический университет (РИНХ),
Россия, г. Ростов-на-Дону

В статье проблемы качества раскрываемой информации рассматриваются в роли одного из приоритетных направлений исследований в области публичной нефинансовой отчетности. Полная

и достоверная отчетная информация демонстрирует серьезное отношение к потребностям заинтересованных сторон, укрепляет доверие к самой компании.

Ключевые слова: социальная отчетность, качество раскрываемой информации, принципы раскрытия информации.

В современных условиях все большее число экономических субъектов меняет свое отношение к составлению корпоративной отчетности. Для эффективного диалога со всеми заинтересованными сторонами организациям уже недостаточно одной лишь финансовой отчетности. Многие эксперты отмечают снижение полезности финансовой информации (рис. 1). Это связано с тем, что финансовые показатели демонстрируют лишь текущее состояние дел хозяйствующих субъектов, не отображая при этом условия внешней среды, в которой функционируют организации, а также ее риски. В результате этого наблюдается регрессия рыночной стоимости компаний.

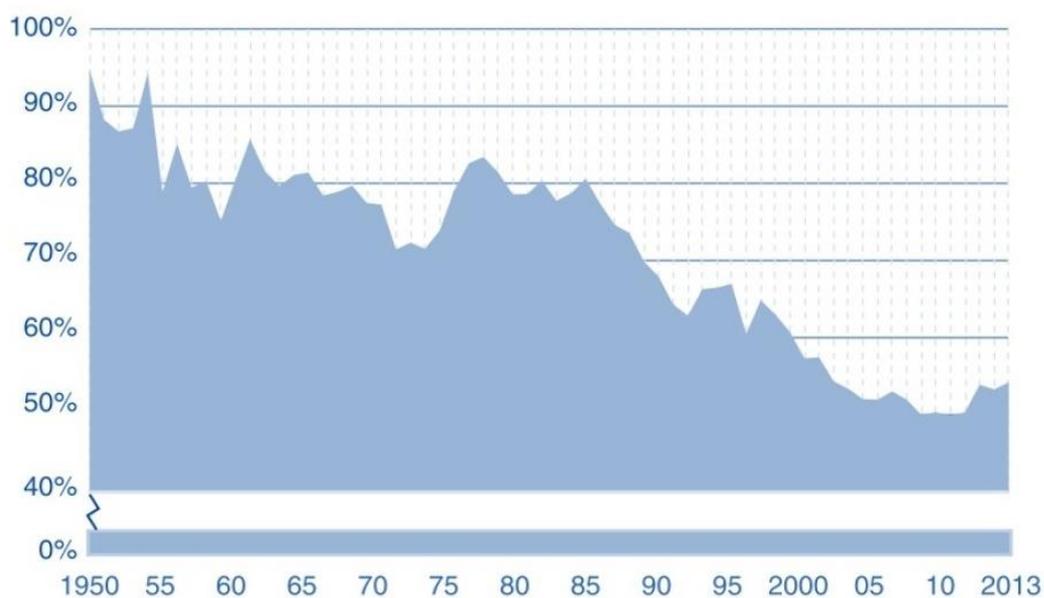


Рис. 1. Снижение полезности финансовой информации [9, с.31]

В качестве источника недостающей информации для всех заинтересованных сторон выступает социальная отчетность. Она позволяет стейкхолдерам провести наиболее корректный, всесторонний анализ результатов деятельности хозяйствующего субъекта и принять эффективные управленческие решения.

Исследование, проведенное аудиторско-консалтинговой фирмой KPMG, показало, нефинансовая отчетность среди 4900 компаний, входящих в рейтинг 100 крупнейших компаний по уровню выручки в 49 странах (N100), и 250 крупнейших компаний мира по выручке по данным рейтинга Fortune 500 за 2016 год (G250) продолжает неуклонно расти (рис. 2). Снижение общего уровня до 72% среди компаний, входящих в N100 в 2017 году связано с тем, что в выборку были добавлены 5 новых стран с достаточно низким уровнем нефинансовой отчетности. При этом основополагающая тенденция роста сохранилась на уровне 75%.

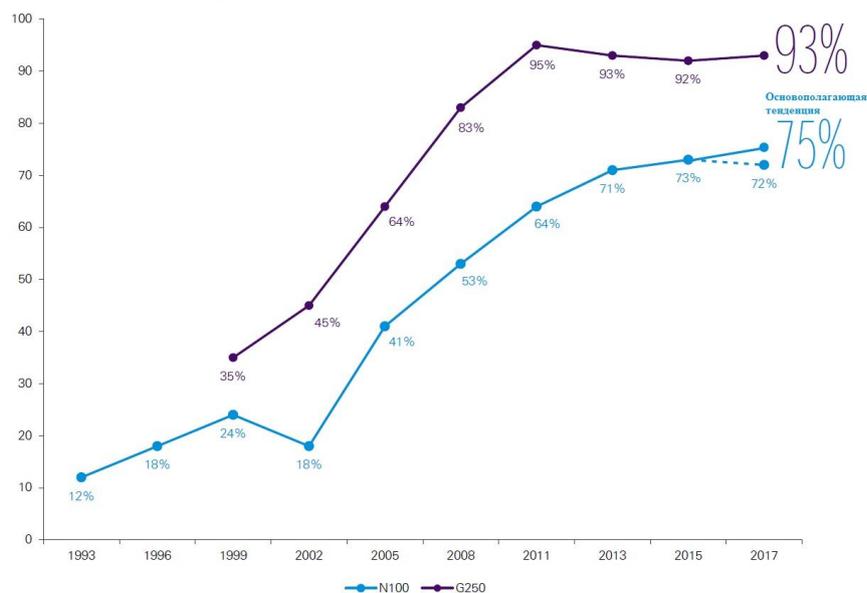


Рис. 2. Тенденции роста нефинансовой отчетности с 1993 по 2017 гг. [11, с.9]

Однако вместе с ростом количества нефинансовых отчетов особенно остро встает проблема их качества и качества раскрываемой в них информации. «Повышение качества отчетной информации является сегодня наиболее важной задачей, поскольку, как отмечают разные заинтересованные стороны, именно современное состояние нефинансовой отчетности является препятствием для более широкого применения этих сведений для принятия решений на их основе» [3, с.54].

Исследованием проблем качества раскрываемой информации в социальной отчетности занимаются российские и зарубежные ученые: Чалдаева Л.А., Благгов Ю.Е., Петрова-Савченко А.А., Алигаджиева Е.М., Алексеева И.В., Осипова Р.Г., Д.А.Ендовицкий, Л.М.Никитина, Д.В.Борзаков, G. Michelon, S. Pilonato, F.Ricceri, P. Habek, R.Wolniak, A.Baviera-Puig, T.Gomez-Navarro, M. Garcia-Melon, G.Garcia-Martinez и др.

К настоящему времени у зарубежных исследователей определились 2 основных направления изучения вопросов качества [10, с .2]:

- 1) исследования, сфокусированные на количественном анализе, основанном на объеме раскрываемой информации (содержательный анализ, лингвистический анализ);
- 2) исследования, сфокусированные на качественном анализе раскрываемой информации (анализ агрегированных показателей качества и оценка раскрываемой информации).

Результаты проведенного анализа отечественной научной литературы оформлены в виде матрицы, главные составляющие которой – проблемы качества раскрываемой информации нефинансовой отчетности (табл. 1).

Среди работ российских ученых наиболее полно отразили проблемы качества Чалдаева Л.А., Красикова А.С., Федчин И.Н. Они выделили 5 основных групп, которые в той или иной мере встречаются в трудах других ученых. Благгов Ю.Е. и Петрова-Савченко А.А. выделяют целый ряд проблем в области качества отчетности через призму раскрытия информации о выполнении обязательств.

**Матрица соотношения проблем качества раскрываемой информации
в исследованиях российских ученых**

Исследователи	Проблемы качества раскрываемой информации				
	Отсутствие единого стандарта нефинансовой отчетности	Проблема содержания нефинансовых отчетов: абстрактные формулировки, информационная асимметрия, отсутствие анализа ранее представленных данных	Проблема выбора объема раскрываемой информации	Проблема взаимодействия организаций с заинтересованными сторонами	Проблема независимого заверения нефинансовых отчетов
Алексева И.В., Осипова Р.Г. [1, с. 33]	–	–	Раскрывается излишняя информация, несоблюдающая потребности пользователей		–
Благов Ю.Е., Петрова-Савченко А.А. [4, с. 132-135]	Невозможность проследить выполнение принятых обязательств при смене формы отчета	Отсутствие информации о ранее поднятых проблемах. Упоминание исключительно проблем, без путей их решений. Декларативность отчетов. Абстрактность формулировок. Отсутствие показателей, позволяющих оценить исполнение обязательств. Замалчивание информации	–	Невключение информации, воспринимаемой как широкоизвестной и недостойной упоминания	–
Алигаджилова Е.М. [2, с. 24]	Креативный характер отчетности	–	–	Отображение скорее желаемого, чем фактического состояния предприятия. Введение в заблуждение стейкхолдеров	
Российский союз промышленников и потребителей [3, с. 54].	Различие методик подсчета и метрик показателей. Возможность различных интерпретаций представленной информации. Сокращение негативных сведений и фактов	Недостаточная полнота нефинансовой информации	Недостаточная верифицируемость нефинансовой информации	–	

Таким образом, перечисленные исследования отечественных и зарубежных ученых внесли серьезный вклад в изучение проблем качества отчетной информации, однако по-прежнему актуальным остается вопрос повышения доверия заинтересованных сторон к социальной отчетности.

В то же время вопросам обеспечения качества отчетной информации в области устойчивого развития и ее надлежащего представления посвящены разделы в существующих стандартах отчетности. Использование стандарта GRI G4 позволяет отчитывающимся организациям подготовить наиболее качественные отчеты, поскольку Руководство предъявляет серьезные требования к отражению результатов деятельности в области устойчивого развития. В нем четко сформулированы принципы обеспечения качества отчета, к которым относятся: сбалансированность, сопоставимость, точность, своевременность, ясность и надежность [7, с. 18-20]. В национальном стандарте РФ ГОСТ Р ИСО 26000-2012 приведены рекомендации, которые необходимо учитывать организациям при подготовке отчетов, а также способы повышения доверия к отчетам и заявлениям о социальной ответственности [5, с. 80]. В свою очередь десять основополагающих принципов Глобального договора ООН допускают вариативность представляемой информации, в результате чего публикуемые отчеты могут быть довольно расплывчатыми. Таким образом, отсутствие единого стандарта является одной из причин проблем качества отчетности, поскольку в существующих стандартах закреплены разные принципы раскрытия информации.

В настоящее время на государственном уровне предпринимаются меры по решению проблем качества раскрываемой информации в области устойчивого развития. Так в Концепции развития публичной нефинансовой отчетности, утвержденной Распоряжением Правительства от 5 мая 2017 года №876-р, специальный раздел посвящен теме контроля и оценки качества публичной нефинансовой отчетности, и разработан план мероприятий по развитию системы контроля и оценки качества отчетности и повышению качества информации (табл. 2).

Таблица 2

План мероприятий по развитию системы контроля и оценки качества нефинансовой отчетности, повышения качества раскрываемой информации [6, с.15-16]

Наименование мероприятия	Срок реализации
Внедрение практики использования рейтингов и индексов в области устойчивого развития, социальной ответственности, разработка фондового индекса устойчивого развития	Октябрь 2018 г.
Разработка методических рекомендаций по подготовке отчетности	Декабрь 2018 г.
Разработка методических рекомендаций по оценке отчетности	Декабрь 2018 г.
Анализ существующей системы оценки отчетности, выявление и анализ лучшего международного опыта	Начиная с 2019 г. (ежегодно)
Расширение практики подтверждение отчетов	Начиная с 2019 г. (ежегодно)
Совершенствование внешней оценки отчетности	Июнь 2021 г.

Теоретический анализ литературы показывает, что проблема качества социальной отчетности рассматривалась достаточно широко. В то же время целый ряд вопросов остается мало разработанным. Прежде всего стоит отметить, что только некоторые ученые предлагают пути решения существующих проблем. В основном они ссылаются на действующие стандарты нефинансовой отчетности, предложенные в них рекомендации и принципы раскрытия информации. Необходимо выделить

еще одно перспективное направление для исследований в российской науке – измерение качества раскрываемой нефинансовой информации, разработка показателей для оценки качества. В заключение важно подчеркнуть следующее: повышение качества раскрываемой в социальном отчете информации демонстрирует серьезное отношение хозяйствующего субъекта к потребностям заинтересованных сторон, тем самым служит благоприятной почвой для укрепления доверия к самой компании.

Список литературы

1. Алексеева И.В., Осипова Р.Г. Корпоративная социальная отчетность в условиях устойчивого развития экономики // Международный бухгалтерский учет. 2015. N 41. С. 32-41.
2. Алигаджиева Е.М. Характеристики и взаимосвязи социального учета в системе видов учета // Международный бухгалтерский учет. 2018. N5 (113). С. 20-24.
3. Аналитический обзор корпоративных нефинансовых отчетов: 2015–2016 годы выпуска. Е. Н. Феоктистова, Л. В. Аленичева, Е. И. Долгих, Г. А. Копылова, М. Н. Озерянская, Н. В. Хонякова. – М.: РСПП, 2017. 136 с.
4. Благов Ю.Е., Петрова-Савченко А.А. Нефинансовая отчетность: раскрытие информации о выполнении обязательств // Экономическая наука современной России. 2012. N 2. С. 130-135.
5. ГОСТ Р ИСО 26000-2012. Национальный стандарт Российской Федерации. Руководство по социальной ответственности [Электронный ресурс]: утв. и введен в действие Приказом Росстандарта от 29.11.2012 N 1611-ст. Доступ из справ.-правовой системы "КонсультантПлюс".
6. Об утверждении Концепции развития публичной нефинансовой отчетности и плана мероприятий по ее реализации [Электронный ресурс]: Распоряжение Правительства РФ от 05.05.2017 N 876-р. Доступ из справ.-правовой системы "КонсультантПлюс".
7. Руководство по отчетности в области устойчивого развития GRI G4 URL: <http://globalreporting.org/resourcelibrary/Russian-G4-Part-One.pdf> (дата обращения 14.05.2018).
8. Чалдаева Л.А., Красикова А.С., Федчин И.Н. Нефинансовая отчетность в России: проблемы становления и развития // Финансы и кредит. 2015. N 13. С. 21-29.
9. Lev, B, Gu F. The end of accounting and the path forward for investors and managers. – Hoboken, New Jersey: John Wiley & Sons, Inc., 2016.
10. P.Habek.CSR Reporting Practices in Visegrad Group Countries and the Quality of Disclosure // Sustainability. 2017. N 9 (12). URL: <http://www.mdpi.com/2071-1050/9/12/2322> (дата обращения 15.05.2018).
11. The road ahead. The KPMG Survey of Corporate Responsibility Reporting 2017. URL: <http://www.kpmg.com/crreporting> (дата обращения 13.05.2018).

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ КРЕДИТОВАНИЯ НАСЕЛЕНИЯ В ПРИДНЕСТРОВЬЕ

Сафронова Л.М.

доцент кафедры финансов и кредита, канд. экон. наук, доцент,
Приднестровский государственный университет им. Т.Г. Шевченко,
Приднестровье, г. Тирасполь

Рыбанчук Д.С.

магистрант кафедры финансов и кредита,
Приднестровский государственный университет им. Т.Г. Шевченко,
Приднестровье, г. Тирасполь

Розничное кредитование рассматривается как одно из важнейших направлений деятельности коммерческих банков. Кредитование населения является неотъемлемой частью банковского розничного рынка и оказывает непосредственное влияние на состояние кредитной системы государства. В статье выявлены проблемы, возникающие на пути развития розничного кредитования в

Приднестровье, решение которых позволит вывести данный вид банковского кредитования на новый уровень.

Ключевые слова: кредит, процентная ставка, потребительское кредитование, кредитная система, развитие розничного кредитования.

В современных условиях кредитная система затрагивает все сферы хозяйственной жизни и занимает центральное место в экономическом воспроизводстве. Находясь в центре макроэкономических процессов в государстве, от ее состояния и уровня развития зависит судьба экономики страны в целом [4, с.66].

Поскольку в современной экономике кредит выступает одним из основных факторов экономического развития государства, возникает необходимость совершенствования системы кредитования, в том числе – потребительского.

Сегодня кредитование физических лиц – это одно из ведущих направлений деятельности всех коммерческих банков, получившее свое распространение в большинстве стран мира и являющееся залогом социальной и экономической стабильности [3, с. 112].

На состояние и развитие розничного рынка кредитования в Приднестровье оказывают влияние как внешнеэкономические и внешнеполитические, так и внутренние – микроэкономические и макроэкономические факторы.

Затрагивая вопрос влияния внешних факторов на состояние и развитие кредитной системы Приднестровья, следует отметить, что немаловажное значение оказывает фактор непризнанности Приднестровской Молдавской Республики, что в значительной мере осложняет процесс налаживания внешнеэкономических связей. Достаточно сказать, что банки ПМР осуществляют корреспондентские связи только с банками России. С другой стороны, открытая экономика страны подвержена сильному влиянию извне. Как пример, кризис 2008 года, после которого экономика Приднестровья не оправилась по сегодняшний день. Таким образом, достижение эффекта от внешнеэкономической деятельности значительно осложнено, а влияние внешних факторов чрезвычайно велико [2, с. 45].

Подробнее следует остановиться на макроэкономических факторах. Роль кредитной системы в поступательном развитии экономики государства столь же велико, как и влияние других сфер экономики на состояние и развитие кредитной системы.

Говоря об объемах розничного кредитования прежде всего всплывает вопрос процентных ставок по кредитам. В общемировой банковской практике одним из ключевых показателей, определяющих размер процентных ставок по кредитным продуктам является ставка рефинансирования, под которую коммерческие банки привлекают ресурсы у Центрального банка для совершения активных операций. Чем выше ставка рефинансирования, тем выше процентные ставки по кредитам коммерческих банков и наоборот.

Касаемо Приднестровских реалий, стоит отметить слабую связь между ставкой рефинансирования и ставками по кредитам. Так, в настоящее время ставка рефинансирования по кредитам (в рублях ПМР) – 7% годовых, а средневзвешенные процентные ставки по кредитам физическим лицам составили [1]:

– по краткосрочным кредитам (до года) в 2016 году – от 16,51 до 17,26%; в 2017 году – от 16,08 до 16,61%;

– по кредитам на срок свыше года в 2016 году – от 18,93 до 20,93%; в 2017 году – от 22,24 до 23,50%.

Прежде всего это связано с нестабильностью экономики государства в целом.

В условиях повышенного риска ввиду непризнанности республики, циклических колебаний и прочих факторов, данные риски включаются коммерческими банками в процентные ставки по кредитам.

Следует отметить и то, что при покупке товара в кредит, его цена часто бывает выше, чем при оплате наличными средствами. Кроме того, в цену добавляется плата за пользование кредитом, а недобросовестные банки при оформлении кредитного договора взимают скрытые комиссии, платежи или штрафные санкции, которые не указываются банками во время рекламных компаний и не оглашаются их сотрудниками при заключении договоров потребительского кредитования. Как результат, заемщику приходится выплачивать по такому кредиту суммы, значительно превышающие заявленные изначально, что негативно сказывается на выполнении заемщиками кредитных обязательств.

Практика показывает, что большинство граждан принимают поспешное решение при приобретении товара в кредит, при этом недостаточно подробно изучаются условия кредитования. Результатом такой невнимательности является то, что впоследствии, в процессе обслуживания кредита заемщики сталкиваются с «подводными камнями» дополнительных платежей и условий кредитного договора.

Таким образом, одной из важнейших проблем потребительского кредитования является то, что потенциальный заемщик не всегда способен самостоятельно тщательно изучить и осмыслить условия кредитного договора.

Отдельное внимание стоит уделить индексу потребительских цен и колебаниям валютного курса. Так процентные ставки по кредитам, выдаваемым в рублях ПМР, на порядок выше чем в иностранной валюте и связано это непосредственно с уровнем инфляции.

Инфляция представляет собой процесс обесценения национальной валюты и выражается в росте потребительских цен. Таким образом, погашенный через промежуток времени кредит будет иметь меньшую ценность чем в момент выдачи ссуды, что компенсируется коммерческими банками в виде дополнительного дохода, за счет более высокого процента.

Касаемо колебаний валютного курса, в условиях дефицита платежного баланса ввиду высокой импортной зависимости, рост курса иностранной валюты по отношению к рублю ПМР также провоцирует рост инфляции, что и наблюдается в настоящий момент в республике ввиду девальвации приднестровского рубля в июне 2017 года. Так за 2017 год индекс цен составил 11,82%, а за 4 месяца 2018 года – 4,55% [1].

Также стоит отметить, что значительные колебания валютных курсов могут привести к росту невозвратов кредитов, выданных в иностранной валюте, ввиду ее удорожания.

Одной из проблем, с которой сталкиваются коммерческие банки, является механизм реализации залогового имущества. Залог как один из способов обеспечения кредита призван защитить банки от возможных убытков при невозврате кредита заемщиком. Однако коммерческим банкам Приднестровья в неблагоприятной ситуации приходится, помимо судебных, нести издержки связанные с трудностью реализации залогового имущества. В условиях небольшой республики довольно трудно найти покупателя и часто залог превращается в многолетнее отвлечение средств из оборота.

Еще одним из немаловажных факторов, влияющих на объемы розничного кре-

дитования, является величина доходов населения. В первую очередь данная зависимость обусловлена требованиями банков к платежеспособности заемщиков, так как коммерческие банки устанавливают максимальный размер ежемесячных платежей в счет основного долга и процентов за пользование заемными средствами. В зависимости от отдельного банка и кредитного продукта данное ограничение составляет 30% – 50% от среднего дохода граждан за последние 3-6 месяцев. Таким образом, рост доходов населения позволяет привлекать кредиты в больших объемах.

Во-вторых, влияние оказывает доступность кредита и психологический фактор. В бюджете каждого человека есть регулярные статьи расходов (коммунальные платежи, продукты питания и т.д.), которые неэластичны или слабо эластичны. С ростом доходов населения, доля данных расходов снижается, и нагрузка в виде ежемесячных платежей по кредиту материально и психологически слабеет, что положительно сказывается на росте объемов кредитования.

Следует отметить, что банковская система Приднестровья не может развиваться без развития всей экономики и рассмотренное влияние внешних и внутренних факторов на развитие, в частности, системы розничного кредитования подтверждает данное утверждение. Существует немало проблем, которые тормозят дальнейшее развитие потребительского кредитования в республике. Поэтому к решению этих вопросов следует подходить комплексно, так как в расширении рынка розничных кредитов заинтересовано большое количество граждан.

Список литературы

1. Официальный сайт ПРБ. URL: www.cbprmg.net (дата обращения: 21.05.2018).
2. Сафронов Ю.М., Юрова Т. Ф. Современное состояние и перспективы развития банковской системы ПМР // Вестник ПРБ. 2014. №5. 100 с.
3. Сафронова Л.М., Рыбанчук Д.С. «Потребительский кредит и его роль в повышении благосостояния граждан» // Современные тенденции развития науки и технологий. 2017. № 3-12 (24).
4. Человская Е.И. Структура современной кредитной системы ПМР // V международная научная конференция «Проблемы современной экономики». Самара. 2016. 118 с.

НОРМАТИВНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ МЕТОДИКИ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА

Столбовой В.С.

аспирант, Ростовский государственный экономический университет (РИНХ),
Россия, г. Ростов-на-Дону

В статье рассмотрено нормативное регулирование методики финансового анализа организации. Приведено описание актуальных на сегодняшний день нормативных документов, регулирующих финансовый анализ. Дается сравнительная характеристика данных документов. Приводятся основные проблемы использования описанных нормативных документов.

Ключевые слова: финансовый анализ, методика финансового анализа, нормативные документы, нормативное регулирование финансового анализа, финансовая отчетность.

Проведение финансового анализа организации позволяет ответить различным пользователям внешней бухгалтерской отчетности на интересующие их вопросы. Так, например, руководство организации получает информацию о финансовом состоянии в целом, банки получают информацию о платежеспособности организации-клиента и рисках, связанных с невозможностью выплаты кредита, потенциальные и

фактические инвесторы о возможности получения прибыли в случае принятия решения об инвестировании и актуальности дополнительных инвестиций соответственно, а государственные органы получают информацию для принятия тех или иных решений применимо к организации, например, о финансовом оздоровлении, о допуске к участию в государственных проектах и т.д. Необходимость получения подобной информации сформировалась относительно давно. При этом выбор правильной методики анализа позволит получить наиболее достоверные данные при наименьших затратах труда и времени. В таком случае нормативное регулирование финансового анализа может служить рукой помощи при анализе финансового состояния организации.

В настоящее время существует ряд методических рекомендаций по проведению финансового анализа, которые содержат в себе различное количество информации, начиная с нескольких коэффициентов, заканчивая большим перечнем необходимых коэффициентов, их расчетом, нормативным значением, описанием значения, а также сопутствующей теорией. Они различаются по своей цели, либо вовсе являются частью чего-то несвязанного с финансовым анализом напрямую, поэтому правильным будет оценить практическую применимость, актуальность и целесообразность руководства той или иной методической рекомендацией.

В соответствии с Постановлением Правительства РФ от 30.01.2003 N 52 (ред. от 27.11.2014) "О реализации Федерального закона «О финансовом оздоровлении сельскохозяйственных товаропроизводителей» [4] предлагается использовать методику расчета показателей финансового состояния сельскохозяйственных товаропроизводителей, имеющих долги, с целью оценки порядка финансового оздоровления организации. Финансовое состояние предлагается оценивать с помощью 6 коэффициентов. Помимо перечисления коэффициентов, в методике описывается способ их расчета и краткое описание влияния того или иного показателя на финансовое состояние организации. Важно отметить, что способ расчета коэффициентов представлен в виде текста, а не кода строки, что позволяет одинаково легко осуществить расчет показателей, как по старым формам отчетности, так и по новым. Нормативные значения у коэффициентов отсутствуют, не смотря на методику, применимую конкретно к сельскохозяйственным организациям.

Приказом Министерства регионального развития РФ от 17 апреля 2010 г. № 173 «Об утверждении Методики расчета показателей абсолютной и относительной финансовой устойчивости, которым должны соответствовать коммерческие организации, желающие участвовать в реализации проектов, имеющих общегосударственное, региональное и межрегиональное значение, с использованием бюджетных ассигнований Инвестиционного фонда Российской Федерации» [8] утверждена методика, которая устанавливает перечень показателей, на основании анализа которых проводится оценка финансовой устойчивости коммерческой организации, а также требования к их расчету.

Основным методом оценки финансовой устойчивости коммерческой организации указан анализ абсолютных и относительных показателей финансовой устойчивости. Для анализа предлагается использовать данные бухгалтерского учета и отчетности.

В качестве абсолютных показателей финансовой устойчивости коммерческой организации применяются: показатель величины чистых активов и показатель прибыли до вычета расходов по процентам, уплаты налогов и амортизационных отчислений.

В качестве относительных показателей финансовой устойчивости коммерческой организации используются две группы показателей:

1) Показатели, характеризующие способность коммерческой организации отвечать по своим долгосрочным обязательствам:

- Коэффициент финансовой устойчивости;
- Коэффициент финансовой зависимости;
- Коэффициент инвестирования;
- Коэффициент финансирования;
- Коэффициент отношения прибыли до вычета расходов по процентам, уплаты налогов и амортизационных отчислений (ЕБИТДА) к уплачиваемым процентам.

2) Показатели эффективности деятельности коммерческой организации:

- Коэффициент текущей ликвидности;
- Рентабельность продаж;
- Рентабельность активов;
- Рентабельность собственного капитала;
- Рентабельность основной деятельности.

В данной методике представлен порядок расчета показателей финансового состояния организации, что они означают, а также их нормативные значения. При этом стоит отметить, что способ расчета коэффициентов представлен в виде кодов строк из устаревших форм баланса и отчета о финансовых результатах, что усложнит расчет, используя актуальные формы. Отмечается, что значение коэффициентов, характеризующих эффективность деятельности коммерческой организации, в целях настоящей методики носит справочный характер.

В Приказе Минпромэнерго РФ N 57, Минэкономразвития РФ N 134 от 25.04.2007 «Об утверждении Методических рекомендаций по составлению плана (программы) финансового оздоровления» дается ссылка на Постановление Правительства РФ от 25 июня 2003г. №367 «Об утверждении правил проведения арбитражным управляющим финансового анализа» [7], в котором для анализа финансово-хозяйственной деятельности организации рекомендуются 13 коэффициентов. Приведен перечень источников, на основании которых должен проводиться финансовый анализ. Описаны основные показатели, используемые для расчета коэффициентов, и что они означают. Указаны обширные требования к анализу активов и пассивов организации, требования к анализу возможности безубыточной деятельности.

Согласно методическим рекомендациям, анализ коэффициентов и показателей должен производиться в динамике, желательно как минимум за последние 3 года. Необходимо проанализировать активы и пассивы организации, результаты финансовой деятельности, а также коэффициенты, характеризующие финансово-хозяйственную деятельность. По результатам анализа делается вывод о платежеспособности, финансовой устойчивости и деловой активности организации, а также причинах, вызвавших изменение указанных показателей за анализируемый период.

Отмечается, что при анализе статей баланса особое внимание рекомендуется обращать на анализ причин, вызвавших изменение отдельных статей баланса на величину, превышающую 10 процентов. Также следует выявить и проанализировать причины возникновения просроченной кредиторской задолженности (при наличии таковой). Кроме того, при анализе отчета о финансовых результатах рекомендуется указывать причины, вызвавшие изменение отдельных статей доходов и расходов на

величину, превышающую 10 процентов. В случае убыточной деятельности рекомендуется проводить анализ, предусматривающий определение точки безубыточности.

В данных методических рекомендациях присутствует порядок расчета коэффициентов в виде текста, что показывает тот или иной коэффициент, при этом нормативные значения отсутствуют.

В Письме Минэкономки России от 16.09.1993г. №АШ-598/6-210 «О разработке процедуры санации, реорганизации и прекращения деятельности несостоятельных предприятий» [3] описываются причины неплатежеспособности организации, способы прогноза такой ситуации по данным баланса, а также влияние тех или иных коэффициентов на платежеспособность организации. Приводится перечень показателей, необходимых для анализа финансово-экономического состояния организации, при этом многие из них нельзя получить путем анализа лишь внешней финансовой отчетности. Указываются 4 коэффициента рентабельности и 10 коэффициентов оборачиваемости.

Детально и информативно описывается способ определения платежеспособности организации по многим факторам. Кроме того, приводятся формулы расчета коэффициентов, а также что отражает тот или иной рассчитанный показатель. Описывается порядок анализа причин неплатежеспособности организаций. Несмотря на то, что Письмо датируется 1993 г., в формулах расчета коэффициентов используются не строки баланса и отчета о финансовых результатах, а текстовое обозначения показателей, например, "прибыль", "выручка от реализации" и т.д., что не создает путаницы при использовании актуальных форм баланса и отчета о финансовых результатах.

В Приказе Минэкономки России от 01.10.1997г. №118 "Об утверждении Методических рекомендаций по реформе предприятий (организаций)" [6] рекомендуются следующие основные компоненты финансово-экономического анализа деятельности организации:

- Анализ бухгалтерской отчетности;
- Горизонтальный анализ;
- Вертикальный анализ;
- Трендовый анализ;
- Расчет финансовых коэффициентов.

Кратко описывается методика анализа с использованием предложенных компонентов. В методических рекомендациях для аналитической работы предложены 10 коэффициентов. Помимо перечисления самих коэффициентов, описывается их значение, способ расчета в виде текста и нормативные значения.

В Приказе Минэкономразвития РФ от 18.04.2011 №175 "Об утверждении Методики проведения анализа финансового состояния заинтересованного лица в целях установления угрозы возникновения признаков его несостоятельности (банкротства) в случае единовременной уплаты этим лицом налога" [9] в предложенной методике присутствуют лишь 2 коэффициента с описанием способа их расчета в виде текста:

- Степень платежеспособности по текущим обязательствам;
- Коэффициент текущей ликвидности.

"Методологические рекомендации по проведению анализа финансово-хозяйственной деятельности организаций" (утв. Госкомстатом России 28.11.2002) [2] содержат в себе немалую долю теории финансового анализа, кроме того, присутствует

27 коэффициентов, используемых при анализе платежеспособности и финансовой устойчивости организации.

В анализе финансово-хозяйственной деятельности предлагается использовать следующие этапы:

- Анализ имущества организаций и источников его формирования;
- Анализ платежеспособности и финансовой устойчивости;
- Анализ финансовых результатов организаций, эффективности использования активов и источников их формирования;
- Оценка финансового состояния организаций.

Коэффициенты в данной методике имеют описание их значения, формулу расчета в виде текста и нормативные значения.

«Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов» (утв. Минэкономики РФ, Минфином РФ, Госстроем РФ 21.06.1999 N ВК 477) [1] предлагают при оценке финансового положения организации использовать 3 коэффициента ликвидности, 4 коэффициента платежеспособности, 5 коэффициентов оборачиваемости, 7 коэффициентов рентабельности.

Коэффициенты в данной методике имеют удобную формулу расчета, то есть в виде текста, не зависящую от актуальности форм отчетности, лишь меньшая часть имеет нормативные значения. Сопроводительной полезной теории практически нет.

Приказ Минфина РФ от 06.11.2001 N 274 (ред. от 15.02.2002) «Об утверждении Порядка проверки текущего финансового состояния организации – получателя бюджетного кредита» [10] для проверки финансовых показателей работы организации предлагает рассчитать 11 коэффициентов, при этом описан только способ расчета данных коэффициентов, представленный в виде кодов строк из устаревших форм баланса и отчета о финансовых результатах. Сопроводительная теория и нормативные значения отсутствуют.

Таким образом, из перечисленных нормативных документов можно составить таблицу, которая поможет в случае обращения к нормативным документам выбрать наиболее информативный и актуальный (таблица).

Оценив плюсы и минусы различных нормативных документов, регламентирующих методику финансового анализа, можно сделать вывод, что для экономиста, которому необходимы простые инструменты анализа финансового состояния организации, наилучшим вариантом будет обратиться к "Методологическим рекомендациям по проведению анализа финансово-хозяйственной деятельности организаций" (утв. Госкомстатом России 28.11.2002), поскольку данный документ содержит необходимую информацию для анализа. Важным является то, что нормативные документы не регламентируют порядок применения более сложных и современных методик финансового анализа, а останавливаются на простейших коэффициентах, с помощью которых не всегда можно полностью оценить состояние организации. Отличительной особенностью финансового анализа в нормативных документах от анализа в учебниках является, в большинстве случаев, узкая направленность методик и сокращенное количество инструментов, поскольку нормативные документы регламентируют, как правило, деятельность различных государственных органов по отношению к коммерческим организациям.

Нормативные документы, регулирующие методику финансового анализа

Наименование нормативного документа	Описание значения коэффициентов	Нормативное значение коэффициентов	Актуальность порядка расчета коэффициентов	Сопроводительная теория
Постановление Правительства РФ от 30.01.2003 N 52 (ред. от 27.11.2014) "О реализации Федерального закона "О финансовом оздоровлении сельскохозяйственных товаропроизводителей"	Да	Нет	Да	Нет
Приказ Министерства регионального развития РФ от 17 апреля 2010 г. N 173 "Об утверждении Методики расчета показателей абсолютной и относительной финансовой устойчивости, которым должны соответствовать коммерческие организации, желающие участвовать в реализации проектов, имеющих общегосударственное, региональное и межрегиональное значение, с использованием бюджетных ассигнований Инвестиционного фонда Российской Федерации"	Да	Да	Нет	Нет
Постановление Правительства РФ от 25 июня 2003г. №367 "Об утверждении правил проведения арбитражным управляющим финансового анализа"	Да	Нет	Да	Нет
Письмо Минэкономки РФ от 16.09.1993 N АШ-598/6-210 "О разработке процедуры санации, реорганизации и прекращения деятельности несостоятельных предприятий"	Да	Да	Да	Да
Приказ Минэкономки РФ от 01.10.1997 N 118 "Об утверждении Методических рекомендаций по реформе предприятий (организаций)"	Да	Да	Да	Нет
Приказ Минэкономразвития РФ от 18.04.2011 N 175 "Об утверждении Методики проведения анализа финансового состояния заинтересованного лица в целях установления угрозы возникновения признаков его несостоятельности (банкротства) в случае единовременной уплаты этим лицом налога"	Нет	Нет	Да	Нет
"Методологические рекомендации по проведению анализа финансово-хозяйственной деятельности организаций" (утв. Госкомстатом России 28.11.2002)	Да	Да	Да	Да
"Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов" (утв. Минэкономки РФ, Минфином РФ, Госстроем РФ 21.06.1999 N ВК 477)	Да	Нет	Нет	Нет
Приказ Минфина РФ от 06.11.2001 N 274 (ред. от 15.02.2002) "Об утверждении Порядка проверки текущего финансового состояния организации – получателя бюджетного кредита"	Нет	Нет	Да	Нет

Поскольку в разных учебниках нормативные значения коэффициентов могут различаться, а тем более различаться в зависимости от отраслевой принадлежности организации, правильным шагом была бы разработка государственным органом методических рекомендаций по анализу финансового состояния организации, которые охватили бы полный перечень необходимых коэффициентов, имели актуальные формулы расчета, сопроводительную теорию, а также научно обоснованные нормативные значения показателей, в том числе в зависимости от отрасли.

Список литературы

1. «Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов» (утв. Минэкономки РФ, Минфином РФ, Госстроем РФ 21.06.1999 N BK 477) // <http://www.consultant.ru>
2. «Методологические рекомендации по проведению анализа финансово-хозяйственной деятельности организаций» (утв. Госкомстатом России 28.11.2002) // <http://www.consultant.ru>
3. Письмо Минэкономки РФ от 16.09.1993 N АИШ-598/6-210 "О разработке процедуры санации, реорганизации и прекращения деятельности несостоятельных предприятий" // <http://www.consultant.ru>
4. Постановление Правительства РФ от 30.01.2003 N 52 (ред. от 27.11.2014) "О реализации Федерального закона "О финансовом оздоровлении сельскохозяйственных товаропроизводителей" // <http://www.consultant.ru>
5. Постановление Правительства РФ от 25 июня 2003г. №367 "Об утверждении правил проведения арбитражным управляющим финансового анализа" // <http://www.consultant.ru>
6. Приказ Минэкономки РФ от 01.10.1997 N 118 "Об утверждении Методических рекомендаций по реформе предприятий (организаций)" // <http://www.consultant.ru>
7. Приказ Минпромэнерго РФ N 57, Минэкономразвития РФ N 134 от 25.04.2007 "Об утверждении Методических рекомендаций по составлению плана (программы) финансового оздоровления" // <http://www.consultant.ru>
8. Приказ Министерства регионального развития РФ от 17 апреля 2010 г. N 173 "Об утверждении Методики расчета показателей абсолютной и относительной финансовой устойчивости, которым должны соответствовать коммерческие организации, желающие участвовать в реализации проектов, имеющих общегосударственное, региональное и межрегиональное значение, с использованием бюджетных ассигнований Инвестиционного фонда Российской Федерации" // <http://www.consultant.ru>
9. Приказ Минэкономразвития РФ от 18.04.2011 N 175 "Об утверждении Методики проведения анализа финансового состояния заинтересованного лица в целях установления угрозы возникновения признаков его несостоятельности (банкротства) в случае единовременной уплаты этим лицом налога" // <http://www.consultant.ru>
10. Приказ Минфина РФ от 06.11.2001 N 274 (ред. от 15.02.2002) "Об утверждении Порядка проверки текущего финансового состояния организации – получателя бюджетного кредита" // <http://www.consultant.ru>

ИННОВАЦИОННЫЕ КЛАСТЕРЫ КАК ФАКТОР УСКОРЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

Сучкова С.Ю.

к.э.н, доцент, Гжельский государственный университет,
Россия, Раменский р-н, п. Электроизолятор

В статье инновационные кластеры рассматриваются как одни из приоритетных факторов развития региона. Наличие инновационных кластеров в регионе меняет содержание региональной экономической политики, развитие системы взаимоотношений между государственными институтами и субъектами экономики. Региональная политика направлена на создание региональных конкурентных преимуществ на основе формирования инновационных кластеров.

Ключевые слова: региональные инновационно-ориентированные экономические кластеры, мониторинг кластерного развития, региональные конкурентные преимущества.

В связи с переходом к рыночной экономике, в рамках которой отечественные товаропроизводители вынуждены конкурировать с высококачественной импортной продукцией не только на внешнем, но и на внутреннем рынке, основной экономической проблемой становится проблема конкурентоспособности. Ключевым, стратегическим фактором обеспечения конкурентоспособности, значение которого неуклонно возрастает, является технологическое перевооружение, оптимизация процесса производства и т. д. Поэтому инновационный вариант экономического развития не имеет альтернатив. Важным инструментом реализации экономической политики, участия государства в реализации комплексных социально-экономических решений являются региональные инновационно-ориентированные экономические кластеры. Формирование территориально-отраслевых кластеров на базе ведущих отраслей внутри регионов может быть представлена, как защитная реакция территорий на конкуренцию. Кластер интегрирует группы предприятий, ориентированных на обеспечение стабильного положения на рынке определенных продуктов и услуг, а также связанных с данным видом деятельности структур, обеспечивающих ресурсы ее развития. По мере осознания роли кластеров в регионе, правительство и региональные администрации шире проводят целенаправленную политику развития кластеров, главным образом, посредством инвестиций в ресурсы развития, демография инновационных кластеров представлена на рисунке 1 [5].

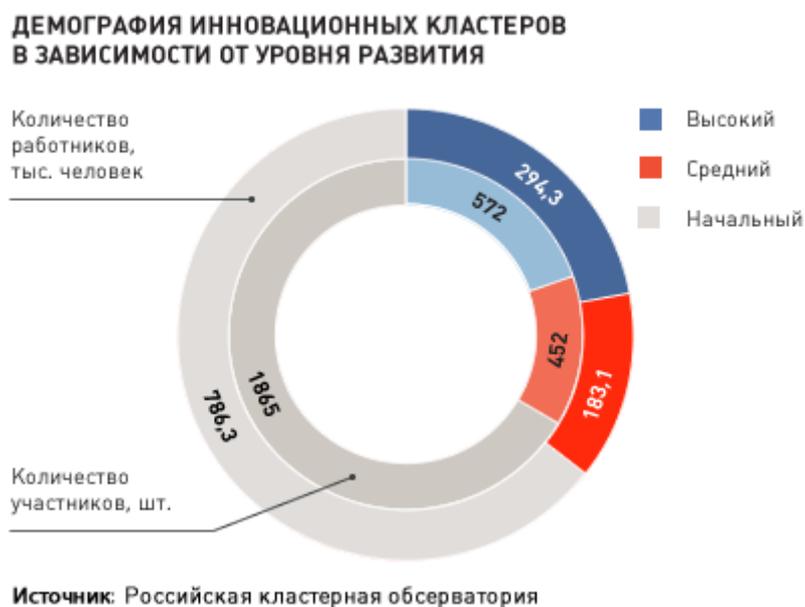


Рис. 1. Демография инновационных кластеров

В социально-экономическом развитии каждого региона действует целый ряд устойчивых тенденций, связанных с социально-психологическим обликом населения, историей формирования промышленного потенциала, культурными и социальными традициями, производственными традициями, стилем жизни, самоидентификация населения и пр. Все эти тенденции весьма устойчивы, они не могут изменяться одномоментно. Направление инновационных кластеров реализуется в традиционных сферах инновационного развития: кластер формируется на уже сформированной производственной базе с учетом имеющейся региональной инфраструктуры для производства конкурентоспособной на международном рынке инновационной продукции [3]. Предприятия – участники кластера, с одной стороны, конкурируют между собой, а с другой – совместно работают над поиском новых путей решения разнообразных проблем. Таким образом, в границах кластера своеобразно сочета-

ются конкуренция и кооперация. С учетом этого можно предложить следующую дефиницию: кластер представляет собой добровольное объединение географически сконцентрированных, не зависящих друг от друга субъектов хозяйствования и органов государственной власти без создания отдельного юридического лица для совместной деятельности в сфере предпринимательства, для более эффективного использования ресурсов, стимулирования инновационности, а также получения синергического эффекта. Стратегия формирования кластера должна содержать мероприятия, направленные на устранение проблем, мешающих его эффективному развитию [1]. Кластеры служат не только эффективным механизмом регионального развития, но и создают условия для эффективного взаимодействия бизнеса, науки и государства. Практика показывает, что наиболее высокий уровень конкурентоспособности региона достигается за счет формирования инновационных кластеров. Основным моментом в определении инновационного кластера является наличие инновационной синергии всех участников, благодаря которой обеспечивается создание, капитализация и распространение инноваций. Ключевую роль в процессе формирования инновационного кластера играет взаимодействие предприятий науки и образования с производственными предприятиями при поддержке государственных структур. Наиболее эффективно процесс кластеризации осуществляется в регионах, которые активно создают инновационную инфраструктуру для подкрепления промышленного потенциала научно-инновационным и образовательным потенциалом.

В 2015 году Российская венчурная компания создала проектный офис Национальной технологической инициативы – долгосрочной межведомственной программы государственно-частного партнерства по содействию росту высокотехнологичных рынков, которые будут определять развитие экономики через несколько десятилетий. Реализовывать ее предложено на основе системы дорожных карт. В настоящий момент их пять, объем финансирования, предусмотренный в федеральном бюджете 2016 года, составляет 8 млрд. руб. [7].

В России насчитывается 27 кластеров, на создание которых в 2013–2015 годах из бюджетов всех уровней было выделено 98 млрд. руб. В свою очередь, объем частных инвестиций составил 362 млрд. руб. По данным Минэкономразвития, объем продукции, произведенной на территории кластеров, составил около 2 трлн. руб. – на 1/3 больше, чем в 2013 году. В качестве хорошего примера можно представить нефтехимический кластер Башкортостана, кластер фармацевтики, биотехнологий и биомедицины Калужской области, кластер информационных технологий Новосибирской области, аэрокосмический кластер Самарской области. В то же время, по оценкам Российской кластерной обсерватории высшей школы экономики, из всего числа созданных инновационных кластеров только семь имеют высокий уровень развития, еще восемь – средний, остальные находятся на начальной стадии, но со сроком существования кластера уровень развития слабо коррелирует. В Минэкономразвития отмечают такие сдерживающие факторы, как несбалансированность бюджетов, навес краткосрочных социальных обязательств, необходимость решения текущих социальных и инфраструктурных проблем «отстающих» территорий. На рисунке 2 представлены ключевые показатели инновационных территориальных кластеров и положительную динамику инвестиций инновационных территориальных кластеров [8].

Развитию и продвижению инноваций, прежде всего, мешает низкая инновационная активность в регионах страны. Инновационная социально-ориентированная модель развития экономики предполагает благоприятный макроэкономический климат, который позволит стабильно использовать инновационные ресурсы, что в дальнейшем приведет к росту показателей регионов страны.



Рис. 2. Показатели развития инновационных территориальных кластеров

Центр кластерного развития выступает связующим звеном между бизнес-сообществом, общественными, научными и образовательными организациями, органами власти и финансовыми институтами. Он содействует кооперации компаний, упрощает и ускоряет установку деловых контактов между ними, выступает модератором при проведении публичных обсуждений – стратегических кластеров с целью координации и поиска совместных кластерных и межкластерных проектов, стимулирует экономический рост и социальное развитие региона. Основные показатели развития инновационных территориальных кластеров представлены на рисунке 3 [8].



Рис. 3. Показатели инновационных территориальных кластеров

По данным представленных на рисунке 3 видна положительная динамика численности работников организаций – участников и числа производительных рабочих мест, созданных в результате модернизации инновационных территориальных кластеров. Для кластерного развития, следует создавать инфраструктуру поддержки, разработать методику проведения мониторинга кластерного развития, определить систему стимулирования инновационной активности предприятий, входящих в кластер. Наличие инновационных кластеров в регионе меняет содержание региональной экономической политики, развитие системы взаимоотношений между государственными институтами и субъектами экономики. Региональная политика направлена на создание региональных конкурентных преимуществ на основе формирования инновационных кластеров. Кластерная политика представляет собой генеральный план инновационного развития региона, в котором должна быть отражена не только первоначальная отраслевая конфигурация, формируемая вокруг новых ключевых региональных технологий, но и конкретная система перспективных производственно-технологических схем с учетом существующих ресурсных, инфраструктурных, рыночных условий. Активная кластерная политика органов государственной власти на уровне региона позволит развить взаимовыгодное сотрудничество между властью, бизнесом, учебными заведениями, научными организациями и общественностью для развития экономики территории и приведет, таким образом, к масштабному мультипликативному эффекту [6].

Список литературы

1. Агафонов В.А. Кластерная стратегия: системный подход // Экономическая наука современной России, № 3, М., 2010.
2. Васильева Н.А., Круглое В.Н. Инвестиционное обеспечение инновационного развития региона // Аудит и финансовый анализ. 2013. № 1. С. 292-297.
3. Борисова Е.В. Кластерный подход к инновационному развитию регионов: зарубежный опыт и российские реалии // Экономика и современный менеджмент: теория и практика: сб. ст. по матер. XXXVII междунар. науч.-практ. конф. № 5(37). – Новосибирск: СибАК, 2014.
4. Ельмеева И. Г. Инновационное предпринимательство в России: положение среди мировых лидеров инновационной деятельности // Молодой ученый. – 2013. – №5. – С. 296-299.
5. Кондратьев В.Б. Проблемы регионального промышленного развития России сайт «Перспективы» Фонд исторической перспективы. Опубликовано на сайте 2007-07-07.
6. Региональная экономика и управление: электронный научный журнал // Номер журнала: №3 (43), 2015.
7. <http://www.up-pro.ru/library/innovations/management/innovacii-rossiya.html> 2010-2017 Деловой портал «Управление производством». Перезагрузка инноваций: Россия. 27 февраля 2017 "Iron Magazine", № 3 2016.
8. <http://economy.gov.ru/mines/main> Источник рисунков.

ТУРИСТСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ И РАЗВИТИЕ ТУРИЗМА В РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Трубникова О.И.

магистрант, Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал)
Донского государственного университета в г. Шахты, Россия, г. Шахты

В статье рассмотрен туристский потенциал, положительные и отрицательные стороны развития туризма в Ростовской области. Дается краткое описание туристических кластеров в Ростовской области. Рассмотрена региональная политика в области туризма. Проанализированы проблемы и перспективы развития туризма в Ростовской области.

Ключевые слова: туризм, рекреационные ресурсы, отдых, развитие туризма, туристический спрос, Юг России, Ростовская область.

Ростовская область обладает уникальным культурно-историческим наследием, богатыми природными ресурсами и является частью рекреационной зоны «Европейский Юг России», т.е. обладает надлежащим туристским потенциалом для развития внутреннего и въездного туризма.

Донской край привлекает туристов своей богатой историей, природой, гостеприимными жителями, самобытной казачьей культурой.

В краю Тихого Дона общеизвестными туристическими центрами являются города: Ростов-на-Дону, Азов, Таганрог, Новочеркасск; районы: Аксайский, Азовский, Цимлянский, Усть-Донецкий, Неклиновский, Белокалитвенский и Шолоховский.

Большой интерес жители России и зарубежных стран проявляют к архитектурным памятникам станицы Старочеркасской, археологическому музею-заповеднику «Танаис», исторической реконструкции Азовского осадного сидения донских казаков 1641 года, ежегодно проходящая в городе Азове в начале августа, исторической реконструкции битвы на реке Каяла, в хуторе Погорелов вблизи города Белая Калитва в мае месяце, этнографическим и гастрономическим праздникам «Донская лоза» (станция Пухляковская, Усть-Донецкий район) и «Донская уха» (Азовский район). В календаре Ростовской области свыше 700 событий. В донских музеях собраны уникальные коллекции археологических находок из золота скифо-сарматского периода, этнографические коллекции, которые представляют многообразие национальных культур донского края, полотна известных живописцев XVIII-XX веков, предметы казачьего быта.

В последнее время всё популярнее становится побережье Азовского моря, куда семьи с детьми, любители пляжного отдыха на песчаных косах, поклонники водных лыж и серфинга и охотно едут со всей страны. Излюбленными местами отдыха стали Павло-Очаковская коса в Азовском районе, окрестности Таганрога, Неклиновский район.

Хотя, по данным Агентства инвестиционного развития Ростовской области, снабженность побережья комфортными номерами для проживания в пересчёте на одного туриста приблизительно равна нулю. Но это не пугает отдыхающих.

На Азовском побережье более востребованы крупные и средние гостиницы и пансионаты экономкласса, объекты для отдыха детей, крупные и средние гостиницы люкс и бизнес-класса, а также объекты для круглогодичного отдыха. Особенно востребованы и популярны будут объекты экономкласса, так как их преимуществом является невысокая стоимость проживания. Качественное развитие инфраструктуры и объектов туризма способно уже в недалеком будущем превратить Приазовье в популярный курорт и привлекать новые инвестиционные потоки.

В Приазовье можно развивать не только пляжный и спортивно-развлекательный туризм. Рядом с побережьем Азовского моря размещен природный парк «Донской», где на территории более 44 тыс. га широко представлены уникальные ландшафты, богатейшая фауна (1095 видов) и флора дельты Дона (823 вида), 47 видов птиц включены в Красную книгу Российской Федерации и Красную книгу Ростовской области. Для сравнения: флора дельты Волги насчитывает 367 видов, дельты Дуная – 563 вида. «Донской» состоит из двух участков – «Дельта Дона», расположенного на территории Азовского, Мясниковского и Неклиновского районов, и «Островной» – в Цимлянском районе области.

На территории Орловского и Ремонтненского районов расположен Государственный природный заповедник «Ростовский» – уникальный природный эталон дикой природы, долинная степь Приманычья. Ранней весной она покрывается цветущими коврами первоцветов, в апреле-мае загорается яркими красками диких тюльпанов, летом здесь цветёт серебристый ковыль – «король степных трав», а осенью у водоёмов собираются в стаи перелётные птицы. Сегодня это единственная в Европе степная зона, где на воле обитают дикие лошади – донские мустанги. Общая площадь заповедника, имеющего федеральный статус и охраняемого ЮНЕСКО, составляет 9531,5 га.

В общей сложности в Ростовской области насчитывается 69 памятников природы, расположенных в 23 районах, а также Ростове-на-Дону, Таганроге, Волгодонске.

Кроме того, в Ростовской области сформированы 20 инвестиционных площадок общей площадью более 750 га под строительство объектов туристско-рекреационного назначения. Они расположены в 5 муниципальных образованиях – Азовском, Усть-Донецком, Шолоховском районах, городах Каменск-Шахтинский и Донецк, и сегодня, все они ждут инвесторов. В свою очередь, правительство Ростовской области готово содействовать в реализации перспективных для региона проектов – меры господдержки предусмотрены региональной программой развития туризма, средства направляются на субсидии субъектам малого и среднего бизнеса, реализующим проекты в сфере туризма.

В области разработан комплекс маршрутов «Серебряная подкова Дона», ставший туристским брендом Ростовской области. Данный комплекс объединяет в себе маршруты как по городам (Азов, Донецк, Новочеркасск, Ростов-на-Дону, Таганрог), так и по районам области (Азовском, Аксайском, Неклиновском, Семикаракорском, Цимлянском, Шолоховском и др. Он соединяет туристские центры региона, включает этнографический, познавательный, водный, сельский, экологический, и другие виды туризма. Особенность комплекса маршрутов в том, что вокруг каждого туристского центра может формироваться сеть локальных радиальных и круговых маршрутов, рассчитанных на 1-2 дня и отвечающих различным запросам туристов.

Разнообразные рекреационные ресурсы Ростовской области допускают развивать культурно-познавательный туризм, деловой, водный, оздоровительно-спортивный и другие виды туризма.

Согласно проведенным исследованиям, в регионе наблюдается значительное преобладание выездного туризма над въездным, что говорит о существовании ряда отраслевых проблем, требующих немедленного решения. В Ростовской области есть основная проблема, препятствующая развитию въездного туризма: отсутствие качественного турпродукта внутри региона. В области жители предпочитают поездки за рубеж, нежели отдых внутри своей страны или своего региона. Это говорит о нежелании отечественных туристических фирм разработать схему туроперейтинга в системе развития внутреннего, а не выездного туризма. Вместе с тем, существует целый ряд факторов, сдерживающих развитие донского въездного туризма. Данные факторы в большинстве своем находятся на стадии проработки на государственном уровне. К данным факторам можно отнести следующие: недостаточная развитость туристской инфраструктуры, высокая стоимость, которая не оправдывает качество предоставляемых услуг, дефицит конгрессно-выставочных площадок для проведения масштабных мероприятий в Ростовской области, высокий уровень конкуренции

в макрорегионе, недостаточная реклама туристических возможностей Ростовской области, как на зарубежных направляющих рынках, так и внутри страны.

В результате, это приводит к оттоку населения региона на отдых за пределы территории России. Нужно создавать в субъектах РФ условия для привлечения капитальных вложений на базе государственно-частного партнерства, реализовывать масштабные инвестиционные проекты в области въездного туризма, т.к. туризм не приводит к истощению природных ресурсов, более стабилен по сравнению с другими отраслями экономики в условиях неустойчивой ситуации на мировых рынках.

Таким образом, можно сделать определенные выводы, что в целом система внутреннего туризма по региону не рассматривается значительной частью граждан как адекватный способ проведения свободного времени и отдыха.

Подавляющее большинство иностранных потребителей и многие наши соотечественники мало знают о достопримечательностях Ростовской области. Мало кому известны такие замечательные города как Старочеркасск и Новочеркасск с прекрасными монастырями, храмами и музеями; город Таганрог с богатейшим культурно-историческим потенциалом. Современный город Шахты также может представлять интерес для туристов. На его территории находится множество разнообразных достопримечательностей. Это и современные развлекательные заведения, и историко-культурные объекты.

Донской край – это подлинная российская жемчужина, край богатой истории, край уникальной казачьей культуры, край щедрой природы. Чтобы использовать этот богатейший туристский потенциал необходимо заниматься грамотной маркетинговой политикой на региональном уровне с целью создания благоприятного образа Ростовской области у потенциальных туристов.

Список литературы

1. Алексеенко, В. Н. География Ростовской области / В.Н. Алексеенко, М.И. Мартынова: учебник. – Ростов-на-Дону: ООО «Терра», 2012. – 120 с.
2. Амирханов, М.М. Рекреационно-ориентированный сектор экономики как отрасль национальной экономики России // Социально-экономическое и инновационное развитие Юга России. Материалы конференции – Сочи, РИО СНИЦ РАН. – 2009. – С. 3-7.
3. Бондаренко, В. А., Козлов, А. В. Вопросы привлекательности въездного туризма в Ростовской области на основе культурно-исторического мотива // Концепт. – 2015. – Спецвыпуск № 24.
4. Валеева, Е.О. Развитие индустрии туризма в регионе. – СПб.: Астерион, 2011. – 88 с.
5. Зорин, И.В. Менеджмент туризма. Туризм как вид деятельности: Учебник. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 288 с.: ил.
6. Зорин, И.В., Квартальнов, В.А. Энциклопедия туризма: Справочник. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 368с.
7. Кулачинская, А.Ю. Основные проблемы развития туризма в России и за рубежом. – М.: Молодой ученый. – 2012. – С. 187-189.
8. Наумов, М.С. Донской край. – М.: Вече. – 2002. – 304 с.
9. Официальный сайт туризма Ростовской области – [Электронный ресурс]: <http://www.dontourism.ru/>.
10. Севастьянова, С.А. Региональное планирование развития туризма и гостиничного хозяйства. – М.: Кнорус. – 2007. – 256 с.
11. Туризм и рекреация: фундаментальные и прикладные исследования // IV Международная научно-практическая конференция. – М.: Диалог культур. – 2009. – 712 с.

ПРЕВРАЩЕНИЕ СТАВКИ РЕФИНАНСИРОВАНИЯ В РЕАЛЬНО ДЕЙСТВУЮЩИЙ ИНСТРУМЕНТ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ

Умавова М.Ю.

студентка второго курса направления «Экономика»,
Дагестанский государственный университет, Россия, г. Махачкала

Одним из инструментов регулирования денежно-кредитной политики является ставка рефинансирования. В данной статье раскрывается значение ставки рефинансирования как основного механизма воздействия Центрального банка на объекты денежно-кредитной политики в Российской Федерации.

Ключевые слова: денежно-кредитная политика, ставка рефинансирования, рефинансирование, инфляция, Банк России, ключевая ставка.

Под инструментами денежно-кредитной политики понимают средство, способ воздействия центрального банка на объекты денежно-кредитной политики [1, с. 53-54].

Федеральный закон «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» содержит перечень основных инструментов денежно-кредитной политики Банка России (рисунок 1).



Рис. 1. Инструменты, применяемые Банком России при проведении денежно-кредитной политики [5, с. 50-54]

Под рефинансированием понимается кредитование Банком России кредитных организаций. Банк России, являясь кредитором последней инстанции, организует систему рефинансирования (кредитования) кредитных организаций, в том числе устанавливает порядок и условия рефинансирования.

Банк России осуществляет операции рефинансирования, обеспечивая:

- регулирование ликвидности банковской системы;
- право кредитных организаций при недостатке средств для осуществления кредитования клиентов и выполнения принятых на себя обязательств обращаться за получением кредитов в Банк России на определяемых им условиях.

Положение Банка России от 4 августа 2003г. №236-П «О порядке предоставления Банком России кредитным организациям кредитов, обеспеченных залогом (блокировкой) ценных бумаг», положение Банка России от 12 ноября 2007г. №312-П «О порядке предоставления Банком России кредитным организациям кредитов, обеспеченных активами или поручительствами» и положение Банка России от 16 октября 2008г. №323-П «О предоставлении Банком России российским кредитным организациям кредитов без обеспечения» – нормативные акты, регулирующие порядок рефинансирования.

Впервые как инструмент регулирования политики Центробанка ставка рефинансирования была установлена Телеграммой ЦБР от 29.12.91 № 216-91 и вводилась в действие с 1 января 1992 года. Ею была определена стоимость кредитов Банка России для всех коммерческих банков страны. С тех пор ставка рефинансирования стала отражать уровень платы за кредитные ресурсы, предоставленные ЦБ РФ другим банкам, иными словами, характеризовать ссудные операции ЦБ или операции рефинансирования. Рефинансирование банковского сектора может осуществляться посредством предоставления внутрисуточных кредитов, кредитов «овернайт», ломбардных кредитов, а также кредитов, обеспеченных золотом или нерыночными активами ЦБ. С 2003 после опубликования Телеграммы ЦБР №1296-У г. ставка рефинансирования стала определять верхнюю границу процентных ставок по активным операциям (операциям предоставления ликвидности) ЦБ на денежном рынке, т.к. к ее уровню были приведены ставки по однодневным кредитам (кредитам «овернайт»).

Регулирование процентных ставок по кредитам, как и ставок по депозитам, относится к политике процентных ставок Банка России по кредитам Банка России [3, с. 115].

С 2016 года Центробанк приравнял ставку рефинансирования к ключевой (Указание от 11 декабря 2015 г. № 3894-У). Поэтому во всех случаях, когда применяются ставка рефинансирования, теперь используют ключевую ставку.

С 18 декабря 2017 года действует новая ставка рефинансирования – 7,75 процентов (таблица, рис. 2).

С 01.01.2016 года значение ставки рефинансирования ЦБ РФ приравнено к значению ключевой ставки Банка России на соответствующую дату. С 01.01.2016 самостоятельное значение ставки рефинансирования не устанавливается и на сайте Банка России не показывается.

Ключевая ставка Банка России на сегодня составляет – 7,50% годовых, а с 26.03.2018 составит 7,25% годовых. Очередной Совет директоров Банка России, состоявшийся 23 марта 2018 года принял решение снизить с 26.03.2018 ключевую ставку на 25 б.п., т.е. до 7,25% годовых. Данная ключевая ставка будет пока действовать до 27 апреля 2018 года.

Ставка рефинансирования ЦБ РФ в 2017 году

Дата, с которой применяется ставка	Размер ключевой ставки (% годовых)	Устанавливающий документ
С 18 декабря 2017 г.	7,75	Информация Банка России от 15 декабря 2017 года
С 30 октября 2017 г.	8,25	Информация Банка России от 27 октября 2017 года
С 18 сентября 2017 г.	8,5	Информация Банка России от 15 сентября 2017 года
С 19 июня 2017 г.	9	Информация Банка России от 16 июня 2017 г.
С 2 мая 2017 г.	9,25	Информация Банка России от 2 мая 2017 г.
С 27 марта 2017 г.	9,75	Информация Банка России от 24 марта 2017 г.
С 19 сентября 2016 г.	10,00	Информация Банка России от 28 октября 2016 г. Информация Банка России от 16 сентября 2016 г.
С 14 июня 2016 г.	10,50	Информация Банка России от 29 июля 2016 г. Информация Банка России от 10 июня 2016 г.
С 1 января 2016 г.	11,00	Информация Банка России от 29 апреля 2016 г. Информация Банка России от 18 марта 2016 г. Информация Банка России от 29 января 2016 г. Информация Банка России от 11 декабря 2015 г.



Рис. 2. Динамика ставки рефинансирования

А так как после 31.12.2015 года значение ставки рефинансирования соответствует ключевой ставки и отдельно Банком России не устанавливается, то с 26.03.2018 года по 27.04.2018 года ставка рефинансирования также составит – 7,25%.

Совет директоров Банка России констатирует, что:

Годовая инфляция остается на устойчиво низком уровне. Инфляционные ожидания постепенно снижаются. По прогнозу Банка России, годовая инфляция составит 3-4% в конце 2018 года и будет находиться вблизи 4% в 2019 году. В этих условиях Банк России продолжит снижение ключевой ставки и завершит переход к нейтральной денежно-кредитной политике в 2018 году.

Предыдущая ключевая ставка Банка России действовала с 12.02.2018 года по 25.03.2018 года и составляла 7,50%, т.е. срок её действия составлял чуть более одного месяца.

Предыдущая неофициальная ставка рефинансирования также действовала с 12.02.2018 года по 25.03.2018 года и соответствовала ключевой ставке этого периода (7,50% годовых).

Последняя официально установленная Банком России ставка рефинансирования действовала с 14 сентября 2012 г. по 31 декабря 2015 г. и составляла 8,25% годовых.

Переход на ключевую ставку произведён Советом Директоров Банка России, что изложено в Указании Банка России от 11.12.2015 № 3894-У «О ставке рефинансирования Банка России и ключевой ставке Банка России»). А с 1 января 2016 года даже справочное озвучивание ставки рефинансирования Банком России – уже не производится.

23 марта 2018 года Совет директоров Банка России принял решение снизить ключевую ставку на 25 б.п., то есть начиная с 26.03.2018 года ключевая ставка установлена на уровне 7,25% годовых. Ставка рефинансирования (неофициальная) также составит 7,25% годовых. Это второе в этом году изменение ключевой ставки.

Принимая решение о снижении ключевой ставки/ставки рефинансирования, Совет директоров Банка России исходил из следующего:

1. Динамика инфляции. Годовая инфляция остается на устойчиво низком уровне. Она составила 2,2% в феврале 2018 года. Сохранение инфляции ниже 4% более длительное время, чем оценивалось ранее, дает основание для более быстрого завершения перехода к нейтральной денежно-кредитной политике в этом году. Факторы, которые раньше оценивались в основном как временные, под воздействием ряда структурных изменений приобретают более длительный характер. Во-первых, инвестиции в сельское хозяйство и расширение его производственного потенциала снижают зависимость урожая от погодных условий и оказывают сдерживающее влияние на рост продовольственных цен. Во-вторых, применение бюджетного правила уменьшает чувствительность внутренних экономических условий, в том числе динамики валютного курса и инфляции, к изменениям цен на нефть. Все это делает процесс стабилизации инфляции на низких уровнях более устойчивым и снижает риски ее существенных колебаний. Текущая динамика потребительских цен способствует снижению инфляционных ожиданий населения и бизнеса. Это, в свою очередь, вносит дополнительный вклад в сдерживание инфляции. Однако инфляционные ожидания населения все еще заметно превышают цель по инфляции, сохраняется их чувствительность к возможному повышению цен на отдельные группы товаров, в том числе продовольствие. Замедление годовой инфляции может продолжиться в первом полугодии, что отчасти связано с эффектом высокой базы прошлого года по продовольственной инфляции. Постепенное возвращение инфляции к целевому уровню начнется во второй половине текущего года, чему будет способствовать дальнейшее восстановление внутреннего спроса. По прогнозу Банка России, инфляция составит 3–4% в 2018 году и будет находиться вблизи 4% в 2019 году.

2. Денежно-кредитные условия. Денежно-кредитные условия продолжают смягчаться, их дезинфляционное влияние постепенно ослабевает. Основной вклад в смягчение денежно-кредитных условий внесла динамика процентных ставок. При этом реальные процентные ставки сохраняются в положительной области, что способствует привлекательности сбережений. Неценовые условия кредитования юридических лиц в основном остаются сдерживающими, банки по-прежнему консервативно подходят к отбору заемщиков и увеличению объемов кредитования. Рост ипо-

течного и потребительского кредитования пока не создает рисков превышения инфляцией 4%. Принятое решение по ключевой ставке и потенциал ее последующего снижения будут способствовать дальнейшему смягчению денежно-кредитных условий, что поддержит рост внутреннего спроса и создаст условия для приближения годовой инфляции к 4%.

3. Экономическая активность. Рост экономической активности возобновился в начале текущего года после ее снижения под влиянием временных факторов в конце 2017 года. Годовой темп прироста промышленного производства в январе—феврале вернулся в положительную область. Продолжился рост инвестиционной активности. Увеличение реальных заработных плат и расширение розничного кредитования поддерживают восстановление потребительского спроса. Взгляд Банка России на перспективы роста российской экономики в целом не изменился. Банк России несколько повысил цены на нефть в базовом сценарии прогноза. Однако это не привело к существенному пересмотру темпов экономического роста в России на среднесрочном горизонте, учитывая уменьшение чувствительности экономики к изменению цен на нефть и сохранение структурных ограничений. Темпы роста ВВП составят 1,5–2% в 2018-2020 годах, что соответствует потенциальным темпам экономического роста.

4. Инфляционные риски. Оценка Банком России набора рисков для инфляции также значимо не изменилась, за исключением рисков со стороны рынка труда. Динамика заработных плат и безработицы создает предпосылки для возможного усиления проинфляционного давления. Пока остается неопределенность в оценке продолжительности и масштаба действия данных факторов. Банк России будет уделять особое внимание ситуации на рынке труда, в том числе оценивать влияние динамики доходов и заработных плат на потребительское поведение и инфляцию. Банк России также будет отслеживать риски со стороны внешних условий, учитывая эпизоды повышенной волатильности на мировых рынках на фоне нормализации денежно-кредитной политики в других странах и усиления неопределенности в сфере торговой политики.

Следующее заседание Совета директоров Банка России, на котором будет рассматриваться вопрос об уровне ключевой ставки, запланировано на 27 апреля 2018 года.

Проанализируем динамику ставки рефинансирования начиная с 01 января 1992 года.

На начало 2018 года Банком России сохранялась ключевая ставка в 7,75% годовых, с 12.02.2018 она снижена до 7,50%, а уже на 26.03.2018 года снижена до 7,25%. На сегодня действует уже 3 ключевая ставка за 4 месяцев 2018 года.

До ноября 2013 года ставка рефинансирования была инструментом по определению ставок по банковским операциям.

Решение о совершенствовании системы инструментов денежно-кредитной политики Совет директоров Банка России принял 13 сентября 2013 года. На основании этого решения основную роль в политике банка стала играть ключевая ставка, а ставка рефинансирования – играть второстепенное значение и приводится справочно. Кроме того, Совет Директоров ЦБ постановил, что в период с 13 сентября 2013 года по 1 января 2016 ставка рефинансирования будет скорректирована до уровня ключевой ставки.

Ставка рефинансирования влияет на:

1. Проценты по рублевым банковским вкладам, облагаемые НДФЛ, согласно ст. 224 НК РФ налогом облагаются проценты, которые выше действовавшей в течение периода ставки рефинансирования на 5 процентных пунктов. По валютным банковским вкладам налогом облагаются проценты в размере более 9, без применения ставки рефинансирования.

2. Согласно ст. 212 НК РФ при получении налогоплательщиком дохода в виде материальной выгоды налоговая база определяется как исчисленной исходя из двух третей действующей ставки рефинансирования, установленной ЦБ Российской Федерации на момент получения дохода, над суммой процентов, исчисленной исходя из условий договора.

3. Ставка рефинансирования устанавливает размер пеней за просрочку уплаты различных налогов или сборов. Согласно ст. 75 НК РФ расчет производится исходя из 1/300 действующей ставки рефинансирования за каждый день просрочки.

4. При заключении договоров займа, при отсутствии условий о размере процентов, размер процентов по умолчанию определяется ставкой рефинансирования на день уплаты заёмщиком суммы долга или его части.

С 01.01.2016 года ставка рефинансирования на сайте Центрального Банка России РФ даже справочно уже не приводится, так как она теперь соответствует ключевой ставке.

Решение по корректировке ставки рефинансирования было принято 11.12.2015 года Банком России совместно с Правительством, которое предусматривает следующее:

- с 1 января 2016 года по решению Совета Директоров Банка России от 11.12.2015 года значение ставки рефинансирования приравнивается к значению ключевой ставки Банка России, определенному на соответствующую дату и далее её самостоятельное значение не устанавливается. В дальнейшем изменение ставки рефинансирования будет происходить одновременно с изменением ключевой ставки Банка России на ту же величину.

- с 1 января 2016 года Правительство Российской Федерации будет также использовать ключевую ставку Банка России во всех нормативных актах вместо ставки рефинансирования (распоряжение Премьер-министром России Д. Медведевым подписано).

Вывод: на текущий момент ставка рефинансирования имеет второстепенное значение и регулирует проценты по рублевым банковским вкладам, для начисления штрафов и процентов на денежные депозиты, при заключении договоров займа. С сентября 2013 года функции ставки рефинансирования в части регулятора инфляции, и процента, по которым ЦБ выдает кредит коммерческим банкам, переложены на ключевую ставку.

Список литературы

1. Банковское дело [Текст]: учебник/ под ред. д-ра экон. наук, проф. Г.Г. Коробовой. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Магистр: ИНФРА-М, 2016. – с.53-54.

2. Глазьев С. Ю. О целях, проблемах и мерах государственной политики развития и интеграции. Научный доклад в Российской академии наук. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.glazev.ru/upload/iblock/004/004f2f8b45abf5ac2120f40d83f3e97a.docx.

3. Зарипова, Г.М. Кредитование малого бизнеса в современных коммерческих банках России [Текст] /Г.М.Зарипова // Наука, образование и инновации: материалы Международной научно-практической конференции. Челябинск, 2016. – Ч 1 – с.115

4. Ключевая ставка и ставка рефинансирования: отличия основных инструментов денежно-кредитной политики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://financc.ru/finansy/klyuchevaya-stavka-i-stavka-refinansirovaniya-otlichiya.html>

5. Нугуманова Л. М. Инструменты денежно-кредитной политики банка России. [Текст] / Л.М. Нугуманова. // Журнал Новаинфо. – 2016. – №52-2. – С. 50-54.
6. Ставка рефинансирования ЦБ РФ на сегодня в 2017 году. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.glavbukh.ru/art/85681-stavka-refinansirovaniya-tsb-rf-segodnya2017>
7. Ставка рефинансирования ЦБ РФ на сегодня и за все годы (с 1992 по 2018 год) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://bankirsha.com/all-rates-of-refunding-of-the-central-bank-with-1992.html>

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА ЗЕРНОВЫХ КУЛЬТУР

Устименко Д.С., Костева А.А.

студентки четвертого курса, Российский государственный аграрный университет –
МСХА имени К.А. Тимирязева, Россия, г. Москва

В данной статье рассматриваются пути увеличения производства зерновых культур.

Ключевые слова: зерновые культуры, пути увеличения производства зерна, резервы увеличения производства, повышения качества зерна.

Зерновые культуры являются важнейшая в хозяйственной деятельности человека группа возделываемых растений, дающих зерно, основной продукт питания человека, сырьё для многих отраслей промышленности и корма для сельскохозяйственных животных.

Для их возделывания не мало важным фактором является природно-климатические условия. По своим природно-климатическим условиям Россия была и при определенных обстоятельствах вновь может стать великой зерновой державой. До революционная Россия по праву считалась житницей Европы. Она занимала первое место в мире по производству зерна. В 1909–1913 годах производство зерна в России превышало его производство в Аргентине, Канаде и США вместе взятых. Сельскохозяйственная продукция занимала 81 % в структуре экспорта, и почти половина сельскохозяйственного экспорта приходилась на зерно. Российский экспорт был весьма конкурентно способен из-за высокого качества зерна и его относительной дешевизны. Развитие зернового хозяйства сопровождалось укреплением инфраструктуры зернового рынка. В советский период страна постепенно утратила свое значение в качестве экспорта на мировом зерновом рынке, а с 60-х годов начала осуществлять массированный импорт зерна. Высокое и нерациональное потребление зерна, особенно в животноводстве, компенсировалось импортом. В последние годы РФ обладает достаточными, переходящими запасами зерна. В современной России зерновая отрасль по-прежнему является важнейшей в аграрной сфере по стратегической и социально-экономической значимости.

Проблема увеличения объемов производства и повышения качества зерна в аграрных предприятиях остаётся весьма острой. В стране наблюдается рост сельскохозяйственного производства. Развитие рыночных отношений повысило ответственность и самостоятельность предприятий в выработке и принятии управленческих решений по обеспечению эффективности их деятельности.

Выявление резервов увеличения производства продукции растениеводства должно осуществляться по следующим направлениям: расширение посевных площадей, улучшение их структуры и повышение урожайности сельскохозяйственных культур.

Одним из резервов повышения качества продукции растениеводства является увеличение ее товарных свойств, что позволяет продавать продукцию по более высокой цене и получать дополнительную прибыль.

Применение интенсивных технологий производства в отрасли растениеводства также благоприятно сказывается на повышении урожайности сельскохозяйственных культур и на увеличении валовых сборов.

Резервом увеличения производства продукции растениеводства является сокращение потерь, имеющих место на всех стадиях его производства и переработки. Такие потери могут составлять от 8 до 25%, особенно при дождливой погоде во время уборочных работ.

Возможные неиспользованные резервы расширения посевных площадей определяются при анализе использования земельных ресурсов.

Основным источником увеличения выхода валовой продукции, в значительной степени зависящим от организации производства в самом хозяйстве является рост урожайности зерновых культур и расширение посевных площадей.

Повышение урожайности сельскохозяйственных культур – основной путь к увеличению производства продукции растениеводства.

В системе обеспечения повышения урожайности большое значение отводится севооборотам и предшественникам. Существенным фактором, влияющим на урожайность сельскохозяйственных культур, является внедрение высокоурожайных районированных сортов и качественного семенного материала. Применение высокоурожайных сортов позволяет при прочих равных условиях получать прибавку урожая до 15 %.

Для определения резервов увеличения производства продукции растениеводства за счет использования семян более урожайных сортов культур, необходимо разность урожайности более и менее продуктивного сорта умножить на возможный прирост площади под более урожайный сорт.

Существуют и другие факторы, за счет которых можно увеличить производство растениеводческой продукции. Например, на валовой сбор продукции влияет способ и качество обработки земли, способы сева и ухода за посевами, чередование культур в полях севооборота, внесение удобрений, улучшение лугов и пастбищ и т.д.

В условиях многоукладной экономики экономическая эффективность сельского хозяйства в значительной степени зависит от уровня интенсивности производства. Важнейшими направлениями интенсификации сельского хозяйства являются применение интенсивных, ресурсосберегающих технологий производства продукции, освоение научно обоснованных севооборотов, использование перспективных сортов растений, внесение оптимальных доз минеральных и органических удобрений, средств защиты сельскохозяйственных культур.

Применение интенсивных технологий возделывания сельскохозяйственных культур в сложившихся кризисных условиях очень выгодно. Так, использование их при возделывании озимой пшеницы позволяет повысить урожайность на 35-40 %, снизить себестоимость на 4-6 %, увеличить прибыль в расчете на 1 га посевов на 50-60 %.

Важным условием интенсификации производства является соблюдение севооборотов, которые должны отвечать следующим требованиям:

– соответствовать структуре производства, почвенно-климатическим условиям, целям перспективного развития предприятия;

– обеспечивать получение стабильных урожаев при высоком качестве продукции и сохранении плодородия почв;

– позволять наиболее эффективно использовать минеральные и органические удобрения, технику, рабочую силу и другие средства производства.

Важное условие получения высоких и стабильных урожаев сельскохозяйственных культур – проведение агротехнических мероприятий в оптимальные сроки. Во многих хозяйствах из-за нехватки и изношенности техники это требование не соблюдается, что ведет к потерям урожая. Проведение уборки зерновых культур в оптимальные сроки (10-14 дней) позволяет избежать потерь 15-20% урожая.

Урожайность сельскохозяйственных культур является основным фактором, который определяет объем производства продукции растениеводства. Поэтому данному показателю уделяется большое внимание. При анализе урожайности нужно изучить динамику ее роста по каждой культуре или группе культур за продолжительный период времени и установить, какие меры принимает предприятие для повышения ее уровня.

Увеличение площади посева по одним культурам и уменьшение по другим вызывает изменение структуры посевных площадей: удельный вес одних культур увеличивается, а других уменьшается по сравнению с планом или прошлым годом.

На современном этапе развития сельского хозяйства важными задачами являются повышение урожайности, улучшение качества, обеспечение большей устойчивости производства зерна. Они решаются путем дальнейшей интенсификации отрасли на основе внедрения комплексной механизации, применения оптимальных доз минеральных удобрений, широкой мелиорации земель, улучшения сортового состава и агротехники.

Комплексная механизация зернового производства получает все большее развитие. Промышленность освоила производство зерновых сеялок, выполняющих за один проход 2-3 операции. Для возделывания и уборки зерновых культур конструкторы намечают создать более 20 новых машин. Среди них широкозахватная самоходная жатка, новые зерноочистительные агрегаты, а также модернизированные комбайны с повышенной пропускной способностью хлебной массы.

Это позволит улучшить качество обработки почвы, сева при одновременном сокращении сроков работ. Однако оптимальные сроки 5-7 дней на посевах, 10-12 на уборке хлеба и 20-25 дней на вспашке зяби, все еще не везде выдерживаются. Между тем вспашка зяби в оптимальные сроки позволяет повысить урожайность зерна на 2-4 ц/га, заметно сократить объемы весенних полевых работ,

Урожайность зерновых культур растет с применением оптимальных доз минеральных удобрений.

Применение комплексной механизации, оптимальных доз минеральных удобрений, гербицидов, высокоурожайных сортов, рациональных форм организации производства, труда и управления является необходимым условием внедрения индустриальной технологии производства зерна.

В 2017 впервые за всю историю было собрано 134 млн тонн зерна, пшеницы – почти 86 млн тонн. По сравнению с прошлым сезоном Россия поставила на внешние рынки на 36% больше зерна и на 35% больше пшеницы. По прогнозу Международного совета по зерну, в этом сезоне Россия займет первое место в мире по поставкам пшеницы на внешние рынки.

Для сохранения набранных темпов и дальнейшего развития отрасли необходимо повышать эффективность производства зерна. Решение данной проблемы, повлечет за собой новое место на мировом рынке.

Список литературы

1. Третьяк, Л.А. Экономика сельскохозяйственной организации: Учебное пособие / Л.А. Третьяк, Н.С. Белкина. – М.: Дашков и К, 2015. – 396 с.
2. Павлов Г. Возможности технического совершенствования сельского хозяйства / Г. Павлов. – М.: ИНФРА-М, 2014. – 213 с.
3. Савенко Н. М. Экономика, организация и планирование сельскохозяйственного производства: Учебное пособие / Н.М. Савенко. – М.: Колос, 2010. – 37 с.
4. Павлов О. И. Применение гербицидов в посевах зерновых культур/ О.И. Павлов. – М.: ИКФ «Экмос», 2013. – 36 с.
5. Минаков И. А., Сабетова Л. А. и др. Экономика сельского хозяйства. Учебник / И.А. Минаков М.: Колос, 2008. – 298 с.
6. <http://mcx.ru>

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИИ

Устименко Д.С., Костева А.А.

студентки четвертого курса, Российский государственный аграрный университет – МСХА имени К.А. Тимирязева, Россия, г. Москва

Основной задачей экономического развития страны является модернизация, повышение конкурентоспособности сельскохозяйственного производства. В статье рассмотрены уровень развития российского сельского хозяйства на современном этапе, актуальность повышения эффективности отечественного АПК, особенности российского сельского хозяйства.

Ключевые слова: эффективность, сельскохозяйственное производство, государственное регулирование, импортозамещение, государственная программа.

Сельское хозяйство является приоритетной отраслью российской экономики, так как оно позволяет обеспечить продовольственную безопасность страны. В настоящее время российская экономика находится в кризисном состоянии. Важной задачей для экономики России является активное развитие собственного агропромышленного комплекса, который сможет конкурировать с АПК мирового уровня [1]. Сельское хозяйство производит свыше 12% валового общественного продукта и более 15% национального дохода России, сосредоточивает 15,7% производственных основных фондов.

Низкий уровень развития российского сельского хозяйства связан с существующими проблемами:

- высокие цены на горючее, которые делают невозможным высокорентабельное производство сельскохозяйственной продукции;
- высокие процентные ставки на кредит (15–25%) из-за неуверенности в возврате кредитов;
- высокие таможенные пошлины на сельскохозяйственную технику и незащищенный внутренний рынок от демпинговых поставок продуктов питания из-за границы;
- несовершенство системы налогообложения;
- социальные проблемы сельских жителей: необходимо строительство жилья на селе, улучшение социальных условий для крестьян [2].

С точки зрения Академика РАСХН, председателя ЦС РУСО В.С. Шевелуха, «Дальнейшее развитие страны, а также достижение продовольственной безопасности и независимости государства во многом зависят от преодоления подобных препятствий. Настало время, когда нам нужно спасать не только сельхозпроизводителя,

но и потребителя продовольствия от диких скачков цен, от некачественной продукции, от разрушительной силы “саморегулирующейся экономики”. Надо признать, что реформа 90-х годов привела к обезземеливанию крестьян, искорежила землепользование, уничтожила техническую оснащенность деревни, создала чудовищную продовольственную зависимость от иностранного капитала. Село необходимо спасти от полного уничтожения. Судьба села зависит от отношения власти к крестьянину, а от его выживания зависят благополучие и безопасность всей страны».

Главным парадоксом сложившейся ситуации в сельском хозяйстве России является то, что при наличии достаточных запасов природных и техногенных ресурсов для производства продовольствия внутри страны в объеме полной потребности фактическое его производство составляет только половину необходимого. Вторая половина продуктов питания завозится из-за рубежа. В результате проводимых ошибочных, навязанных нашей стране извне аграрных и других реформ Россия потеряла свою продовольственную безопасность и подошла к черте наступающего голода и общенациональной катастрофы.

В настоящее время вопросы повышения эффективности отечественного АПК приобретают всё большую актуальность. С одной стороны, это обусловлено наличием почвенно-климатического потенциала для производства собственного сельскохозяйственного сырья и производственного потенциала для его переработки. С другой стороны, сложные внешнеполитические условия, связанные с введением в отношении России рядом зарубежных стран различных политических и финансово-экономических санкций, подталкивают к укреплению собственной продовольственной безопасности России [3]. Сказанное в полной мере относится к одной из важнейших сфер сельского хозяйства – животноводству. Все беды животноводства списывают на спад поголовья, а сельхозпредприятия выполняют для крестьян не экономическую, а больше социальную роль. Есть мнение, что животноводство, как и земледелие, в российских условиях – дело рискованное по определению. Но дело не только в затратах, а еще и в нерациональном использовании ресурсов, устаревшем оборудовании и технологиях. Например, производительность труда в российском животноводстве минимум вдвое ниже, чем в развитых западных странах. Молочным хозяйствам мешает работать и диспропорция между реальной стоимостью сырого молока и закупочными ценами на него молокозаводов. Сегодня налицо ценовой диктат торговли над переработчиком, а переработчика – над сельхозпроизводителем.

Повышение эффективности сельского хозяйства, интенсификация животноводства, увеличение объемов производства продукции животноводства возможны только в условиях устойчивого производства высококачественных и разнообразных кормов. В современных условиях повышение темпов развития общественного животноводства во многом зависит от ускорения научно-технического прогресса, интенсивного внедрения достижений науки и техники, передового опыта, постоянного совершенствования методов организации производства, труда, управления, производственных отношений, т. е. от всей системы ведения животноводческих отраслей [4].

Установление рациональной организации кормопроизводства на современном этапе зависит от решения большого числа технологических, организационных и социально-экономических проблем. Важность и срочность решения этих проблем обуславливаются обострением существовавших и ранее в отрасли животноводства диспропорций между наличием и потребностями животноводства в кормах [5].

Зерновое производство традиционно является основой всего продовольственного комплекса и наиболее крупной отраслью сельского хозяйства. Россия располагает отличными условиями для производства зерна твердых и сильных сортов пшеницы в Поволжье, на Южном Урале, на Северном Кавказе. За счет хлебопродуктов удовлетворяется 35-38% дневной потребности человека в пище, 40-50% – в белке и углеводах. С учетом расхода зерна на производство продуктов животноводства его удельный вес в энергетическом содержании пищевого рациона населения составляет 50-60% [6].

Необходимо перейти от слов к делу в регулировании государственной поддержки сельского хозяйства по конкретным направлениям деятельности.

В США и абсолютном большинстве стран мира неизменно применяют финансовую поддержку фермеров и других собственников земли. Основными инструментами являются льготные кредиты, выдача субсидий на научные исследования, компенсация потерь от стихийных бедствий, оплата новой техники и новых технологий и др. В США применяется до 30 различных видов материально-технической поддержки фермерских и других хозяйств. В России из федерального бюджета на эти цели выделено всего 2 млрд руб., но и те используются неэффективно. За счет бюджетных средств покрываются убытки производителей сельскохозяйственной техники, а продавать такую технику они обязуются с небольшой скидкой с цены, которую сами же и устанавливают [7]. В развитых и развивающихся странах помощь фермерам со стороны государства составляет до 90%. В среднем она удерживается в мире на уровне 50% от общих затрат на производство сельскохозяйственной продукции. Правительство России может и должно взять на себя решение главного финансового вопроса: за счет регулирования цен полностью решить проблему ликвидации диспаритета на сельскохозяйственную и промышленную продукцию. Это коренной вопрос и главный механизм выравнивания экономических условий сельскохозяйственного производства.

Ученые России десятки лет доказывают и убеждают правительство страны в необходимости решиться на такой шаг. Ф. Рузвельт в годы великого кризиса (1929–1933) решил эту проблему в законодательном порядке. Она оказалась главной для восстановления продовольственного обеспечения страны.

Всем, кто бывает в деревнях и селах сегодняшней России, бросаются в глаза крайняя запущенность деревни, сельского хозяйства, всей инфраструктуры, нищета и безысходность, убожество жилья, разрушение животноводческих комплексов, дорог и производственных построек. Особенно тяжелая картина сложилась в районах Центральной Нечерноземной зоны, в Сибири и на Дальнем Востоке. Многие дороги, школы, лечебные, бытовые и культурные учреждения на селе пришли в упадок. Особых признаков их масштабного восстановления и развития не наблюдается. Приводятся в порядок лишь единичные точечные объекты, взятые под контроль лишь на 5% от общего количества таких объектов в отрасли.

Исторический опыт убедительно подтвердил, что многочисленные попытки решения старых и новых проблем села – укрупнение и разукрепление хозяйств, внедрение новейших систем земледелия и мелиорации, технологическое перевооружение сельскохозяйственных предприятий, направление на село руководителей и специалистов из промышленных предприятий, введение хозрасчета и других организационно-технологических мер методом «главного звена» – положительно сказались лишь на отдельных показателях работы аграрных предприятий в пределах ограниченных территорий. Масштабные, общегосударственные показатели развития

сельского хозяйства страны оставались низкими или очень низкими. За длительный период в послевоенное время лишь дважды – после Сентябрьского Пленума ЦК КПСС (1953) и выполнения Продовольственной программы (1980–1985), когда для сельского хозяйства были выделены инвестиции в размере 25% от общих капиталовложений в народное хозяйство страны, происходил заметный рост темпов валового производства продукции сельского хозяйства. Мобилизационные планы и комплексное использование значительно возросших объемов инвестиций дали заметные положительные результаты.

Необходимо четко представлять, что сельское хозяйство отличается от других секторов и отраслей национальной экономики двумя особенностями.

Во-первых, это абсолютно немонапольная отрасль. В классике агропромышленный комплекс делится на три сферы: производство сельскохозяйственной техники, удобрений, техническое обслуживание; животноводство и растениеводство и, наконец, пищевая и перерабатывающая промышленность. Такого количества хозяйствующих субъектов ни в одном секторе национальной экономики нет.

Во-вторых, в значительной степени успех в агропромышленном комплексе зависит от агроклиматического фактора, в значительной степени неподвластного человеку, и от так называемых биологических циклов. Если у вас сегодня родилась телочка, то спустя 18 месяцев она станет телкой случного возраста – к ней можно будет подвести бычка. Она станет нетелью – нужно ждать еще девять месяцев; потом она станет коровой и даст первую товарную продукцию – молоко. Пройдет года три для того, чтобы она стала окупать затраты. В связи с этим, допустим, у вас упали цены на молоко – и вам его некуда девать. Но если корову раз не подоить – ее нужно везти на мясокомбинат, где ее лишат жизни за тридцать секунд. И это после трех лет трудов.

Обратимся к государственной политике регулирования цен. Основная прибыль оседает в сфере переработки и дистрибуции. Хозяйствам нужны не столько прямые дотации, сколько последовательная ценовая политика и доступные, долгосрочные кредиты, чтобы развивать и модернизировать производство. В настоящее время общая сумма кредиторской задолженности составляет около 2 трлн руб., а выручка от реализации сельскохозяйственной продукции при рентабельности 3-4% – около 3 трлн руб. Очевидно, что в такой ситуации предприятиям самостоятельно решить проблему погашения задолженности невозможно. Нужны специальные экономические меры по сдерживанию высоких кредитных ставок. Можно было бы для тех отраслей, которые получают федеральную бюджетную поддержку, в том числе и на приобретение оборудования и техники, выдавать кредиты по учетной ставке Банка России, увеличенной на 2-3% [6].

К тому же с каждым годом в России возрастает доля импортных продуктов питания, при этом в развитых странах (США и государства ЕС) объемы производства сельского хозяйства примерно на 30% превышают потребности населения в продуктах питания – эта разница и поступает на российский рынок. Согласно знаменитой пирамиде потребностей А. Маслоу, данная тенденция представляет угрозу жизни и здоровью человека. При анализе конкурентоспособности сельского хозяйства необходимо отметить тот факт, что размер торговой наценки составляет 40%, в то время как в мире он колеблется от 8 до 12% [8].

Основными конкурентными преимуществами сельского хозяйства являются природные ресурсы, квалификация кадров, уровень технологии и качества производства сельскохозяйственной продукции, материальные и финансовые ресурсы,

наличие государственной поддержки и характер конкуренции. Главным препятствием для развития конкуренции отечественного сельского хозяйства является тот факт, что значительная часть выручки остается у посредников, сами же сельхозтоваропроизводители реализуют продукцию по низким ценам, и вход на рынок для фермеров практически закрыт. Известно, что во всех отраслях экономики прибыль концентрируется в отдельных частях цепочки создания стоимости продукции. По этой причине любое предприятие стремится занять место в тех сферах, где прибыль выше. Именно поэтому сегодня в России приоритетна посредническая деятельность, а не производство продукции.

Конкурентоспособность сельского хозяйства – это положение сельхозпроизводителей на внешнем и внутреннем рынках в определенных условиях развития экономики, политики, общества и т. д. Целью повышения конкурентоспособности любой отрасли является увеличение уровня и качества жизни населения. Основой повышения конкурентоспособности сельского хозяйства является инновационный путь развития. При этом необходимо отметить тот факт, что в России в сельском хозяйстве используется на практике около 4% всех научных разработок, в то время как в развитых странах этот показатель достигает 50% [9].

Фактором повышения конкурентоспособности сельского хозяйства служит плодородие земли. Стоит отметить, что в России осталось только 8% плодородных земель, которые соответствуют мировым стандартам.

Наиболее характерными негативными процессами в Новосибирской области являются эрозия почв, переувлажнение и заболачивание земель, засоление, зарастание кормовых угодий кустарником и мелкоколесьем. Возрастающие негативные воздействия на почвенный покров приводят к снижению плодородия почв и, следовательно, к снижению урожайности сельскохозяйственных культур. Общая площадь эрозионно и дефляционно опасных почв земель сельскохозяйственных угодий Новосибирской области составляет 7,8%, в том числе пашни – 13,6%. Эрозия является одним из наиболее опасных видов деградации, вызывающих разрушение почв и утрату их плодородия, приводящих к загрязнению водоемов, заилению малых и больших рек [10].

Таким образом, в сложившейся обстановке экономических ограничений политика Российской Федерации направлена на становление и укрепление АПК для обеспечения продовольственной безопасности страны и реализации политики импортозамещения.

Экономические санкции стали катализатором активного роста конкурентоспособности сельского хозяйства, стимулом для дальнейшего развития инновационной деятельности в АПК и предотвращения возможного дефицита на отечественном рынке сельскохозяйственной продукции. Для реализации намеченных целей Правительством Российской Федерации разработан ряд государственных программ и мероприятий. Основной программой поддержки по развитию сельского хозяйства является «Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы», утвержденная Правительством Российской Федерации в июле 2012 года.

Список литературы

1. Слепцова Е.В., Софронова С. Перспективы развития аграрного сектора России в условиях санкций // Экономика и бизнес. – 2016. – № 2. – С. 115-117.

2. Санду И.С., Демишкевич Г.М., Рыженкова Н.Е. Формирование инновационной системы АПК: организационно-экономические аспекты: науч. изд. – М.: ФГБНУ «Росинформагротех», 2013. – 216 с.
3. Санду И.С., Полухин А.А. Технико-технологическая модернизация сельского хозяйства России // Экономика сельского хозяйства России. – 2014. – № 1. – С. 5-9.
4. Косолапов В.М., Трофимов И.А., Трофимова Л.С. Кормопроизводству – сбалансированное развитие // АПК: Экономика, управление. – 2013. – № 7. – С. 28-36.
5. Гаг А.В., Пичугин А.П., Гончарова И.В., Цынтуева В.В., Самохвалова А.А. Экономическая эффективность рационального использования трудовых ресурсов в кормопроизводстве // Вестник НГАУ. – 2016. – № 1. – С. 146-150.
6. Махметова Э.Д. Основные проблемы развития рынка зерна российской Федерации и Новосибирской области // Вестник НГАУ. – 2015. – №4. – с. 207-211.
7. Кулик Г. Наипервейшая задача – увеличение производства зерна // АПК: экономика, управление. – 2014. – № 7. – С. 3-12.
8. Винокуров Г.М., Тренченков П.В., Монгуш Ю.Д. Государственная поддержка сельскохозяйственных предприятий в России и Зарубежных странах // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2014.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ КАЧЕСТВА В АНАЛИЗЕ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ОРГАНИЗАЦИИ

Халилова А.З.

магистрант, Ярославский государственный университет им. П.Г. Демидова,
Россия, г. Ярославль

Маматова Л.А.

доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита, канд. экон. наук,
Ярославский государственный университет им. П.Г. Демидова, Россия, г. Ярославль

Статья посвящена анализу понятия трудового потенциала предприятий, а также качественной характеристике эффективности труда. С понятием качества труда неразрывно связана система менеджмента ISO и всеобщее управление качеством TQM. Используя международные стандарты качества повышается эффективность функционирования трудовых ресурсов.

Ключевые слова: анализ, трудовой потенциал, качественные характеристики труда, международные стандарты качества, ISO, TQM.

В условиях непрерывной эволюции современной социально-экономической системы особое внимание уделяется изучению потенциальных возможностей развития экономики предприятий. Можно выделить несколько основных факторов, от которых зависит их успешное функционирование. В кадровой политике одной из крупных корпораций записано: «Для бизнеса – люди, товары, деньги, информация и время являются ценными активами и ресурсами. Даже если остальные элементы остаются неизменными, если люди меняются, результаты будут отличаться» [4]. Это высказывание в полной мере проявляет актуальность развития трудового потенциала предприятий, а также важность его аналитического исследования.

В основе данной работы лежит понятие «потенциал». С латинского оно переводится как «совокупность имеющихся средств». Этот термин широко применяется в различных сферах и поэтому не имеет однозначного определения. Например, в философии понятие потенциала тесно связано с терминами «возможность» и «действительность». В психологии распространен термин «потенциал личности», который определяет способность человека умножать свои внутренние возможности. Вообще,

понятие «потенциал личности» может трактоваться по-разному. Например, Виктор Франкл полагал, что потенциал проявляется, когда человек чувствует стремление познать смысл жизни [6]. А Абрахам Маслоу, носитель гуманистических идей в психологии, утверждал, что поиск скрытых ресурсов личности связан с потенциалом [2].

Потенциал труда представляет собой совокупность демографических, социально-экономических, а также психологических характеристик и качеств трудоактивного населения, которые воплощаются или могут быть воплощены в результате приложения определенных усилий в процессе труда и общественной деятельности.

Стоит заметить, что большая часть исследователей, например, Ю.Г.Одегов и П.В.Журавлев [3] подразумевают под термином «трудовой потенциал» часть характеристик, сформированных на основе природных данных, образования, воспитания, жизненного опыта, имеющихся профессиональных навыков и умений. Такой подход позволяет рассматривать трудовой потенциал как категорию ресурсов, которую можно использовать для достижения заданной цели или для решения каких-либо задач. Недостаточная разработанность категориального аппарата и отдельных его понятий, приводит к взаимному недопониманию исследователей и дополнительным сложностям в их научных трудах.

Отличие понятия «трудовой потенциал» от понятий «рабочая сила» и «трудовые ресурсы» состоит в том, что трудовой потенциал – это персонифицированная рабочая сила, рассматриваемая в совокупности своих качественных характеристик. Данное понятие позволяет оценить степень использования потенциальных возможностей как отдельно взятого работника, так и их совокупности. Таким образом, трудовой потенциал – это те возможности, которые могут быть мобилизованы и приведены в действие в процессе труда, которые образуют физические границы человеческого потенциала [3].

Трудовой потенциал имеет качественные и количественные характеристики. Последние отражают численность трудоспособного населения по полу, возрасту или регионам, качественные – по уровню профессионального образования, квалифицированному составу, производственному опыту и т.д.

Качественный аспект трудового потенциала рассматривается нами как совокупность различных качеств, определяющих трудоспособность людей. Во-первых, это качества, связанные со способностью и склонностью работника к труду, состоянием здоровья, выносливостью, типом нервной системы и т.д., всем тем, что отражает его физический и психологический потенциал. Во-вторых, это объем общих и специальных знаний человека, его трудовых навыков и умений, обуславливающих способность к труду определенного качества. В-третьих, учитывается уровень сознания и ответственности, социальной зрелости, идейной убежденности, интересов, потребностей и т.д. [5]. Кроме того, трудовой потенциал зависит от качества трудовой жизни, составляющими которой являются как характеристики рабочего места, так и его непосредственного окружения.

Качество труда можно характеризовать с двух сторон: со стороны сложности труда и со стороны величины, показывающей соотношение между затратами и результатами труда. Во втором случае понятие качества труда тесно связано с понятием его эффективности. Для численной характеристики качества труда используют соответствующие показатели. Совокупность показателей качества даёт сводную оценку качества труда. Особенность таких показателей качества состоит в том, что для каждого рода деятельности они свои.

С понятием качества труда неразрывно связана система менеджмента ISO серии 9000, а именно, стандарт ISO 9001 [7]. ISO 9000 – серия международных стандартов, содержащих термины и определения, основные принципы менеджмента качества, требования к системе менеджмента качества организаций и предприятий, а также руководство по достижению устойчивого успеха. Стандарт ISO 9001 содержит набор требований, предъявляемых к системам менеджмента качества организаций. Анализ качества труда должен основываться на результатах, полученных в ходе контроля систем менеджмента качества, на их соответствие требованиям ГОСТ Р ИСО 9001-2015 «Системы менеджмента качества. Требования». Стандарт нацелен на повышение удовлетворенности потребителей посредством эффективного применения системы менеджмента качества, включая процессы постоянного ее улучшения. Иные стандарты ориентируют менеджмент качества на удовлетворение потребностей всех заинтересованных сторон, что приводит к успеху деятельности в целом.

Главным во внедрении менеджмента качества труда как социальной составляющей всеобщего управления качеством (англ. Total Quality Management, TQM) считается необходимость совпадения целей сотрудников с целями предприятия, формирование соответствующего мировоззрения сотрудников, когда за качество отвечают все. Смещение главных усилий в сфере качества в сторону человеческих ресурсов, то есть упор на отношение работников к делу, культуру производства, на стиль руководства. К числу фундаментальных характеристик TQM можно также отнести непрерывное повышение компетентности сотрудников предприятия, концентрация внимания не на выявлении, а на предупреждении несоответствий [1].

TQM на уровне предприятия направляет предпринимательство на удовлетворение текущих и потенциальных запросов потребителей, возводит качество в ранг цели, а также призывает к оптимальному использованию всех ресурсов организации.

Одним из важнейших принципов эффективного функционирования организации является коллективное управление – стиль руководства, при котором активная роль в решении производственных вопросов принадлежит рядовым рабочим. Эффективность коллективного управления и, следовательно, деятельности групп во многом предопределена соблюдением следующих принципов, таких как делегирование полномочий, доверие руководителей подчиненным и их совместная деятельность. Руководство должно исходить из того, что каждый может иметь полезные идеи, а комбинирование различных идей поможет найти оптимальное решение. Руководство должно признавать заслуги коллектива и поддерживать в нём корпоративный дух.

Ориентация в анализе на принципы международных стандартов позволит выявить степень реализации качественного потенциала трудовых ресурсов, а также принять ряд мер по развитию трудового потенциала организации в будущем.

Список литературы

1. Лapidус В.А. Концепция всеобщего качества (TQM) как национальная идея России [Электронный ресурс] URL: http://www.elitarium.ru/konceptcija_vseobshhego_kachestva_tqm/ (Дата обращения: 27.11.2017)
2. Маслоу А. Мотивация и личность. – СПб.: Евразия, 2009. – 411 с.
3. Одегов Ю.Г., Журавлев П.В. Управление персоналом. – М.: Финстатинформ, 2007. – 877 с.
4. Профиль компании Komatsu Ltd [Электронный ресурс] URL: <http://www.komatsu.com/CompanyInfo> (Дата обращения: 27.11.2017)
5. Ростовская Ю.Н. Управленческий учет и учет персонала: Курс лекций. – Екатеринбург 2015
6. Франкл В. Человек в поисках смысла. – М.: Прогресс, 2011. – 368 с.

7. ISO – Международная организация по стандартизации [Электронный ресурс] URL: <https://www.iso.org/ru/home.html> (Дата обращения: 27.11.2017).

АНАЛИЗ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОЛОЖЕНИЯ СУБЪЕКТА РФ НА ПРИМЕРЕ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

Шабалина К.А.

магистрант, Самарский государственный экономический университет,
Россия, г. Самара

Просветова А.А.

доцент кафедры финансов и кредита, к.э.н., доцент,
Самарский государственный экономический университет, Россия, г. Самара

В данной статье рассматривается положение субъекта РФ в бюджетной системе страны. В ней анализируются доходы и расходы бюджета Самарской области за 2015-2017 гг., проводится сравнение с другими регионами. В ходе проведённого анализа выявляются основные проблемы слабой бюджетной обеспеченности регионов.

Ключевые слова: бюджетная обеспеченность, бюджетная система, финансовая поддержка, бюджет, консолидированный бюджет, межбюджетные отношения, межбюджетные трансферты.

Бюджетная система в России состоит из трёх уровней. Бюджеты бюджетной системы в России оказывают друг другу финансовую поддержку в форме межбюджетных трансфертов. Финансовая помощь может оказываться в любом направлении, однако, на практике имеет место только оказание помощи нижестоящим бюджетам. Бюджет субъекта Российской Федерации занимает промежуточное положение в бюджетной системе Российской Федерации.

В таблице (таблица) представлено соотношение поступлений в бюджеты Самарской области.

Анализ доходов бюджета Самарской области в 2015 году показал, что собственные доходы для консолидированного бюджета Самарской области (включая территориальные государственные внебюджетные фонды) были утверждены на уровне 74,81% всех доходов, для консолидированного бюджета – 86,60% и для бюджета субъекта – 84,14%. По итогу 2015 года было исполнено 72,02%, 83,69%, 80,63% соответственно.

Безвозмездные поступления были утверждены на уровне 25,19% для консолидированного бюджета субъекта (включая территориальные государственные внебюджетные фонды), 13,40% для консолидированного бюджета субъекта и 15,86% для бюджета субъекта. Было исполнено 27,98%, 16,31% и 19,37% соответственно.

В ходе анализа доходов и расходов бюджета Самарской области в 2016 году было выявлено, что в консолидированном бюджете Самарской области (включая территориальные государственные внебюджетные фонды) собственные доходы составляют только 75,53%. Однако, в бюджете Самарской области налоговые и неналоговые доходы составили 85,19%, а в консолидированном бюджете субъекта 87,59%. При этом было утверждено 75,18%, 84,56% и 87,12% соответственно.

Безвозмездные поступления были утверждены на уровне 24,82% для консолидированного бюджета субъекта (включая территориальные государственные внебюджетные фонды), 12,88% для консолидированного бюджета субъекта и 15,44% для бюджета субъекта. Было исполнено 24,47%, 12,41% и 14,81% соответственно.

В 2017 году собственные доходы были утверждены на уровне 74,32% для консолидированного бюджета Самарской области (включая территориальные государственные внебюджетные фонды), 86,07% для консолидированного бюджета и 83,38% для бюджета субъекта. Было исполнено 75,36%, 87,35% и 84,55% соответственно.

Безвозмездные поступления были утверждены на уровне 25,68% для консолидированного бюджета Самарской области (включая территориальные государственные внебюджетные фонды), 13,93% для консолидированного бюджета и 16,62% для бюджета субъекта. Исполнено 24,64%, 12,65% и 15,45% соответственно.

Данные расчёты показывают, что существенную долю поступлений в бюджеты субъекта занимают безвозмездные поступления. Это значит, что собственных (налоговых и неналоговых) доходов бюджетов недостаточно.

Таблица

Поступление доходов в бюджеты Самарской области

Наименование показателя	Утверждено		Исполнено	
	Собственные	Безвозмездные	Собственные	Безвозмездные
Бюджет субъекта в 2015 году	84,14%	15,86%	80,63%	19,37%
Консолидированный бюджет субъекта в 2015 году	86,60%	13,40%	83,69%	16,31%
Консолидированный бюджет субъекта и ТГВФ в 2015 году	74,81%	25,19%	72,02%	27,98%
Бюджет субъекта в 2016 году	84,56%	15,44%	85,19%	14,81%
Консолидированный бюджет субъекта в 2016 году	87,12%	12,88%	87,59%	12,41%
Консолидированный бюджет субъекта и ТГВФ в 2016 году	75,18%	24,82%	75,53%	24,47%
Бюджет субъекта в 2017 году	83,38%	16,62%	84,55%	15,45%
Консолидированный бюджет субъекта в 2017 году	86,07%	13,93%	87,35%	12,65%
Консолидированный бюджет субъекта и ТГВФ в 2017 году	74,32%	25,68%	75,36%	24,64%

Анализ расходов бюджета Самарской области за 2015-2017 гг. показал, что среди расходов в целом можно выделить следующие основные направления: национальная экономика, образование, здравоохранение, социальная политика. При этом в консолидированном бюджете субъекта РФ (включая ТГВФ) приоритетными являются здравоохранение и образование. В консолидированном бюджете субъекта РФ главная роль отводится образованию и социальной политике. В бюджете субъекта РФ приоритетами выступают социальная политика и образование.

Далеко не последнее место среди расходов бюджета занимают межбюджетные трансферты бюджетам бюджетной системы РФ. Из бюджета субъекта на поддержание муниципалитетов выделяются значительные средства. Это подтверждает и анализ доходов бюджетов муниципальных образований.

В 2015 году большую часть доходов бюджета Волжского района Самарской области (59,18% всех доходов бюджета) составили безвозмездные перечисления. Достаточно большую часть доходов формирует налог на доходы физических лиц (22,43% всех доходов), но этого мало для развития муниципального района.

Средний доход на душу населения составляет 11 490 рублей.

В бюджете Иса克林ского района Самарской области в 2017 году налоговые и неналоговые доходы составили 87 261 549,51 рублей (33,54% всех доходов), безвозмездные перечисления – 172 944 797,13 рублей (66,46% всех доходов). Среди налоговых доходов наибольший вес имеет налог на доходы физических лиц – 34 934 249,20 рублей (13,43% всех доходов).

Доходы на душу населения составляют 21 040,38 рублей. Без финансовой помощи со стороны государства доходы на душу населения составляли бы всего лишь 7 056 рублей.

Это говорит о том, что муниципальные бюджеты находятся в сильной зависимости от вышестоящих бюджетов, что они очень слабо обеспечены собственными финансовыми ресурсами.

Из этого следует вывод, что муниципальные районы не могут нормально выполнять возложенные на них обязательства без финансовой поддержки со стороны субъекта федерации. Доходы муниципальных образований более чем наполовину состоят из безвозмездных перечислений от бюджетов бюджетной системы Российской Федерации, что негативно влияет на всю бюджетную систему в целом.

По данным Министерства управления финансами Самарской области регион получил 134 212 513 тыс. руб., 151 801 898 тыс. руб. и 158 946 403 тыс. руб. собственных доходов в 2015, 2016 и 2017 году соответственно. Среди регионов Приволжского федерального округа это является хорошим показателем: Самарская область занимала в 2015 году и в 2016 году третье место по поступлению налоговых и неналоговых доходов после Башкортостана и Татарстана, а в 2017 году удержала свою позицию.

При расчёте собственных доходов на душу населения регион улучшает свои позиции. В 2015 году они составляют 41 863 тыс. руб., в 2016 году – 47 394 тыс. руб., в 2017 году – 49 764 тыс. руб. Самарская область в течение трёх лет занимает второе место после Республики Татарстан по поступлению налоговых и неналоговых доходов в консолидированные бюджеты в рейтинге регионов Приволжского федерального округа.

По поступлению средств из федерального бюджета в рейтинге регионов Приволжского федерального округа Самарская область занимала 3 место в 2015 году, 4 место в 2016 году и 2017 году, получив при этом 24 792 376 тыс. руб., 19 896 804 тыс. руб. и 21 688 071 тыс. руб. в 2015, 2016 и 2017 году соответственно.

При расчёте на душу населения в 2015 году область опускается на 12 место из 14, в 2016 году и 2017 году – на 13 место среди регионов Приволжского федерального округа.

Данный анализ показывает, что ситуация с поступлением средств из федерального бюджета при расчёте на душу населения улучшается. Это можно было бы

считать положительной тенденцией, если бы Самарская область действительно не нуждалась в помощи со стороны государства.

В 2015 и 2016 гг. в региональном бюджете был выявлен дефицит, в дальнейшем ситуация стабилизировалась: в 2017 году выявляется профицит бюджета. Это говорит о том, что субъекту необходимо получать больше средств из федерального бюджета для улучшения экономики региона, чтобы иметь возможность увеличить поступления собственных средств в региональный бюджет для улучшения социально-экономического положения региона.

При этом Самарская область имеет достаточно хороший потенциал самостоятельно улучшить своё положение и освободиться от зависимости от федерального бюджета.

Таким образом, в Самарской области не так остро стоит проблема бюджетной обеспеченности, однако всё же имеет место. Доля собственных доходов региона с каждым годом растёт, но их пока недостаточно для выполнения возложенных расходных обязательств. При этом субъект несёт огромные потери на межбюджетные трансферты для нижестоящих бюджетов, доходная часть каждого из которых более чем наполовину состоит из безвозмездных перечислений из бюджета субъекта Российской Федерации.

Из проведённого анализа можно сделать вывод о том, что существуют две основные проблемы слабой бюджетной обеспеченности в субъекте РФ:

- 1) Субъект не имеет возможности самостоятельно обеспечить себя финансовыми ресурсами для выполнения своих функций;
- 2) Субъект расходует свои финансовые ресурсы на помощь другим бюджетам бюджетной системы РФ.

При этом эти две проблемы взаимосвязаны и имеют место не только на уровне субъекта РФ, но и во всей бюджетной системе РФ в целом. Причиной является нерациональное распределение доходов и расходов, закреплённое в законодательстве РФ (1, с. 67).

Список литературы

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации» от 31.07.1998 N 145-ФЗ (ред. от 28.12.2016) // СПС КонсультантПлюс.
2. Шабалина К.А., Просветова А.А. Бюджетная обеспеченность субъекта РФ // Наука в цифрах. 2018. №1 (6). С. 66-68.
3. Данные Министерства управления финансами Самарской области.

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ МАЛЫХ ГОРОДОВ И ПОСЕЛЕНИЙ ПУТЕМ СОЗДАНИЯ КРЕДИТНЫХ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ КООПЕРАТИВОВ

Шелкоплясова Н.И.

канд. истор. наук, доцент, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (Тульский филиал), Россия, г. Тула

Никишина Н.И.

студентка, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (Тульский филиал), Россия, Тула

В данной статье приводится определение кредитных потребительских кооперативов. Исследуются различные особенности их деятельности, а также их роль на социальное и экономическое

развитие как малых городов, так и различных типов поселений с их жителями. Акцентируется внимание на кредитной кооперации в поддержке сектора заемно-сберегательных услуг в России.

Ключевые слова: кредитные потребительские кооперативы, малые города и поселения, некоммерческая организация, кредитные кооперации, КПК.

К концу 2015 года по данным с официального сайта Банка России действовало около 3395 кредитных потребительских кооперативов (КПК). Из них 668 КПК находились в стадии ликвидации и около 45 в стадии реорганизации с последующим прекращением деятельности [4]. К сегодняшнему моменту КПК действуют на территории 54 регионов России и объединяют между собой около 20000 участников. Только в Волгоградской области числится 905 КПК [3].

Производственные кооперативы функционируют прежде всего для того, чтобы развивать производство, малый бизнес и фермерства, а также для удовлетворения потребностей жителей страны в займах. КПК, на мой взгляд, являются одним из важнейших факторов развития малых городов, а также разных типов поселения с их жителями. Далее разберемся, чем же это обусловлено.

Важной спецификой кредитных производственных кооперативов является то, что они действуют на приличном расстоянии от городов, а именно в маленьких поселениях, работая с минимальным количеством людей и денег. Эта особенность примечательна тем, что деньги не выходят за рамки района, в котором функционируют КПК. Жителям маленьких городов, особенно деревень и поселков в России чрезвычайно трудно получить банковский кредит. Это обуславливается тем, что их доход, а следовательно и прожиточный минимум гораздо ниже, чем в городах-миллионниках. Именно в этом случае у них появляется возможность получить кредит в кооперативе. Можно сказать, что КПК является той самой нитью помощи малоимущему населению.

Кредитные потребительские кооперативы не только объединяют, но и преобразуют временно свободные средства людей в капитал в местах, где нет выборов банков или кредитных учреждений, а также включают имеющиеся средства в оборот. Консолидация участников кредитного кооператива происходит либо по профессиональному, либо по географическому признаку, и при вступлении в кредитный кооператив его участники становятся пайщиками и дольщиками, вкладывая свои денежные средства, а в дальнейшем при желании получая эти средства в виде займа.

Еще одним немаловажным свойством является то, что участники в большинстве случаев знают друг друга, то есть неисполнение своих обязательств отпадает, а значит возможность финансовых потерь сводится к минимуму. Участники КПК сами принимают решения, каким именно он должен быть, а также какие услуги и при каких ситуациях будет предоставлять, лично выбирают руководителей и контролируют их деятельность, принимают важные для себя и кооператива решения, в свою очередь КПК почти никак не реагируют на финансовые кризисы.

Функционирование кредитного кооператива сконцентрировано прежде всего на удовлетворение потребностей участников в целях (рисунок).

Кредитные кооперативы являются важным фактором улучшения малого бизнеса прежде всего в небольших городах и поселениях. И в результате проведения опросов формируем выводы (таблица) [2, с. 273].



Рис. Цели функционирования кредитных потребительских кооперативов

Таблица

Результаты опросов малого предпринимательства

% предпринимателей	Мнение предпринимателей
26%	нет возможности предоставить гарантию по кредиту
25%	цена кредита завышена
10,9%	даже маленький размер кредита слишком велик

Перечисленные потребности повышают роль кредитных потребительских кооперативов в улучшении рынка кредитных услуг, а также развития регионов. Все-таки социальное и экономическое развитие КПК в разных регионах характеризуется следующим образом:

1. КПК оказывать поддержку в формировании вспомогательного и достаточно сильного источника инвестиций в экономику.
2. КПК решает или, по крайней мерей, ослабевает актуальные социальные проблемы, которые связанные с поддержанием малоимущего населения, удовлетворению первоочередной необходимости граждан в получении важных для жизни товаров.
3. КПК оказывает поддержку в создании новых рабочих мест.

Следовательно, кредитные производственные кооперативы – это важнейшие институты гражданского общества в России, у которых внутренняя организация выработана на основе демократических мировоззрений. Специфической особенностью является более высокая степень интегрированности в социальную и экономическую среду, и они представляют немаловажную причину ее преобразований. Кредитные производственные кооперативы подкрепляют кредитные отношения, деятельность которых сравнительно прозрачна. Это и есть основой доверия пайщиков. В свой черед сокращение и закрытие кредитных рынков, увеличение недоверия у вкладчиков, прежде всего связанные с финансовым кризисом, дали стимул для развития КПК в России. В настоящее время небанковское микрофинансовое подразделение и кредитная кооперация играют важную роль в поддержании сектора заемно-сберегательных услуг, а также экономического развития малых городов и поселений.

Список литературы

1. О кредитной кооперации: Федеральный закон от 18.07.2009 N 190-ФЗ. URL: <http://base.garant.ru/12168343/> (дата обращения: 11.03.2018 г.).
2. Гюнтер И.Н., Шеховцов В.В., Степаненко И.А. Кредитный потребительский кооператив как альтернативная система займов и личных сбережений // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2016. №4.
3. Официальный сайт Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Волгоградской области. URL: <http://volgastat.gks.ru/> (дата обращения: 11.03.2018 г.).
4. Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации. URL: <http://www.cbr.ru> (дата обращения: 11.03.2018 г.).

Подписано в печать 08.06.2018. Гарнитура Times New Roman.
Формат 60×84/16. Усл. п. л. 9,76. Тираж 500 экз. Заказ № 188
ООО «ЭПИЦЕНТР»
308010, г. Белгород, пр-т Б. Хмельницкого, 135, офис 1
ООО «АПНИ», 308000, г. Белгород, Народный бульвар, 70а