

ISSN B 2311-410X

ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА:

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

научно-практический рецензируемый журнал

№1 (27)

2018 год

Главный редактор – Горохов Александр Анатольевич, канд. техн. наук, доцент
Юго-Западного государственного университета, г. Курск, Российская Федерация

Ответственный редактор – Сторублев Максим Леонидович, канд. техн. наук,
доцент Юго-Западного государственного университета, г. Курск, Российская Феде-
рация

Журнал включает научные статьи ученых России, Украины, Казах-
стана, Узбекистана, Белоруссии. Излагается теория, методология и
практика научных исследований в сфере экономики, социологии, ме-
неджмента, юриспруденции и смежных областей знания.

Для научных работников, специалистов, преподавателей, аспиран-
тов, студентов.

ISSN B 2311-410X

УДК 330+332

ББК 65+60+67

Индексация: статьи журнала включаются в Российский индекс научного цити-
рования (РИНЦ), доступный в Интернете по адресу
http://elibrary.ru/title_about.asp?id=50301 (Научная электронная библиотека).

Адрес редакции:
305018, г. Курск,
улица Монтажников, д.12
телефон +7-910-730-82-83
e-mail: regionika@yandex.ru

Учредитель:
ЗАО "Университетская книга"
305018, г. Курск,
улица Монтажников, д.12
телефон +7-910-730-82-83
e-mail: regionika@yandex.ru

Редакционный совет

Перерва Петр Григорьевич	д-р экон. наук, профессор, декан экономического факультета НТУ «ХПИ», академик Академии экономических наук Украины, почетный профессор Мишкольцкого университета, Украина
Архиереев Сергей Игоревич	д-р экон. наук, зав. каф. общей экономической теории Национального технического университета «ХПИ», профессор ка- федры экономической теории, Харьковский национальный универ- ситет им. В.Н. Каразина, Украина
Марианн Вереш Шомоши	профессор, директор института менеджмента, зам. декана экономического факультета Мишкольцкого университета, Венгрия
Бартоли Марк	профессор, руководитель программы «Менеджмент персонала (УЧР)» университет Пьер Мендес Франс, Гренобль, Франция
Крымов Сергей Михайлович	д-р экон. наук, профессор, Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого
Плотников Владимир Александрович	д-р экон. наук, профессор, Санкт-Петербургский государственный экономический университет, Россия
Вертакова Юлия Владимировна	д-р экон. наук, профессор, зав. кафедрой региональной экономики и менеджмента, Юго-Западный государственный университет, г. Курск, Россия
Федотова Гиян Васильевна	д-р экон. наук, доцент, Волгоградский государственный технический университет, Россия
Степичева Ольга Александровна	д-р экон. наук, профессор, Тамбовский государственный университет имени Державина, Россия
Шманев Сергей Владимирович	д-р экон. наук, профессор, Орловский государственный институт экономики и торговли, Россия
Сибирская Елена Викторовна	д-р экон. наук, профессор, Орловский государственный университет, Россия
Stych Marek	PhD, Institute of Law, Administration and Economics, Pedagogical Univer- sity im. KEN of Cracow
Okulicz-Kozaryn Walery	doktor hab., MBA, profesor, I Institute of Law, Administration and Eco- nomics, Pedagogical University im. KEN of Cracow

© Юго-Западный государственный университет, Россия
© ЗАО «Университетская книга», 2018

ОГЛАВЛЕНИЕ

<i>Артеменко А.В., Абакумов Р.Г.</i> ЗНАЧЕНИЕ ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ СОЦИАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ ДЛЯ ЭФФЕКТИВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ.....	5
<i>Бахарев В.В., Бердник Ю.А., Маслова А.Э.</i> СТРАТЕГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПАО «ЛСР».....	9
<i>Бахова Я.С., Захарова Е.Н.</i> ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЭКОЛОГИЧЕСКИХ ИННОВАЦИЙ КАК ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОСТИ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ.....	15
<i>Белуха Е.А., Ю Абакумов Р.Г., Наумов А.Е.</i> МАЛАЯ АВТОМАТИЗАЦИЯ ЗДАНИЙ: ФУНКЦИИ, ПРИМЕНЕНИЕ, ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТЬ.....	21
<i>Бондарев М.В., Харченко Е.В.</i> МОДЕЛИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ГОСУДАРСТВА И БИЗНЕСА В РАМКАХ РЕГИОНАЛЬНЫХ КЛАСТЕРОВ.....	27
<i>Васильчук Е.С., Рухманова Н.А., Михеева А.В.</i> АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ТЕНДЕНЦИЙ РАЗВИТИЯ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ В РЕГИОНЕ.....	32
<i>Евграфов А.А., Истомин Г.Ю., Михайлова Ю.М.</i> НОВЫЕ ПОДХОДЫ К СТИМУЛИРОВАНИЮ СБЫТА КОМПАНИИ ООО «КОКА-КОЛА ЭЙЧБИСИ ЕВРАЗИЯ».....	40
<i>Капустина И.В., Гордеев М.Д., Джафарова Г.С.</i> АНАЛИЗ УСЛОВИЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ «БУКВОЕД».....	46
<i>Кириллова Т.В., Семенова М.Д., Монахова Ю.Д.</i> КОНКУРЕНТНЫЙ АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ТОРГОВОЙ СЕТИ «ПЯТЕРОЧКА».....	52
<i>Кирова Л.М., Макаревич М.Л.</i> ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ НЕЙРОННЫХ СЕТЕЙ.....	58
<i>Клименко Д.Игоревич, Абакумов Р.Г., Авилова И.П.</i> МОДЕЛИ ГРАДОСТРОИТЕЛЬНОГО РАЗВИТИЯ АГЛОМЕРАЦИЙ КАК ОСНОВА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВА.....	64
<i>Козлова Е.И., Новак М.А.</i> ВЛИЯНИЕ ЛЬГОТ И ПРЕФЕРЕНЦИЙ НА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В ОСОБЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОНАХ.....	70
<i>Копылова О.В., Бегенова М.Е.</i> ОЦЕНКА ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ В СЕВЕРО-КАЗАХСТАНСКОЙ ОБЛАСТИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ.....	75
<i>Красюк И.А., Свириденко Е., Кривогузов И.</i> МАРКЕТИНГОВЫЙ АНАЛИЗ КОМПАНИИ ПАО «NISSAN – САНКТ- ПЕТРЕБРУГ».....	82
<i>Крымков С.М., Оборотов С.В., Никитина М.В.</i> АНАЛИЗ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ТОРГОВОЙ СЕТИ «КАРУСЕЛЬ».....	88
<i>Кухарев Ю.С., Суровенко О.И.</i> ПООЩРИТЕЛЬНЫЕ САНКЦИИ В ПРАВООХРАНИТЕЛЬНЫХ ОРГАНАХ.....	93
<i>Лаврентьева Л.В., Яшкова Е.В.</i> ЗНАЧЕНИЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ «ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ» В ОБЩЕСТВЕННОЙ И ФИНАНСОВОЙ ЖИЗНИ.....	98
<i>Локтева А.О., Абакумов Р.Г.</i> ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ МУНИЦИПАЛЬНОЙ НЕДВИЖИМОСТЬЮ.....	104

<i>Мурадова С.Ш., Рязанова А.А., Петрищева А.С.</i> СТРАТЕГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ ДЕТСКИМИ ТОВАРАМИ.....	110
<i>Новак М.А., Козлова Е.И.</i> СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА КАК НАПРАВЛЕНИЕ КОРПОРАТИВНОГО РАЗВИТИЯ (НА ПРИМЕРЕ ПАО «НЛМК»).....	116
<i>Объедкова Л.В., Опейкина Т.В.</i> АГРАРНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ В РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И СОВРЕМЕННЫЕ ТРЕНДЫ.....	124
<i>Плакса Ю.В.</i> ДРЕСС-КОД ГЛАВНОГО БУХГАЛТЕРА: ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ И РЕКОМЕНДАЦИИ.....	131
<i>Попова А.А., Макаревич М.Л.</i> РОЛЬ ИНКОТЕРМС В МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВОЙ ПРАКТИКЕ.....	136
<i>Сазонова В.С., Титова О.В., Козлова Е.И.</i> ДИНАМИЧЕСКИЙ И СТРУКТУРНЫЙ АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЕНЕЖНЫХ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ РОССИИ.....	141
<i>Синева Н.Л., Яшкова Е.В., Плесовских Г.А., Шипулло М.С.</i> ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КАДРОВОЙ СЛУЖБЫ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ.....	148
<i>Смагина А.Ю.</i> ПРОБЛЕМЫ ИНТЕРГАРЦИИ НАЛОГОВОГО И БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В РОССИИ В УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ.....	153
<i>Сотникова Е.Ю., Абакумов Р.Г., Наумов А.Е.</i> СТРАТЕГИЯ УПРАВЛЕНИЯ УРБАНИЗАЦИЕЙ С УЧЕТОМ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ.....	161
<i>Федоров Д.Е., Бьядовский Д.А., Руденко А.Е., Демьянов А.А.</i> ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СЖИЖЕННОГО ПРИРОДНОГО ГАЗА В КАЧЕСТВЕ ИСТОЧНИКА ЭНЕРГИИ НА ОБЪЕКТАХ ИНФРАСТРУКТУРЫ РАЗЛИЧНОГО ЗНАЧЕНИЯ.....	167
<i>Филиппова Т.А., Жабунин А.Ю., Экова В.А., Шипунова И.С.</i> ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ОПЛАТЫ ТРУДА НА ПРЕДПРИЯТИИ.....	171
<i>Химинец В.В., Абакумов Р.Г.</i> СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ВЫБОРА НАИБОЛЕЕ РАЦИОНАЛЬНОГО ВАРИАНТА ПРИОБРЕТЕНИЯ ОБЪЕКТА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ.....	176
<i>Челышева Д.А., Козлова Е.И.</i> СЛИЯНИЯ И ПОГЛОЩЕНИЯ НА МИРОВОМ РЫНКЕ: ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ.....	182
<i>Ширяева Д.К., Чиркунова Е.К.</i> ВЫБОР НАИБОЛЕЕ ЭФФЕКТИВНОГО СТИЛЯ РУКОВОДСТВА ПРИ УПРАВЛЕНИИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ.....	187
<i>Яшкова Е.В., Синева Н.Л., Плесовских Г.А., Шипулло М.С.</i> ИССЛЕДОВАНИЕ СИСТЕМЫ НАСТАВНИЧЕСТВА НА ПРЕДПРИЯТИИ В НОВЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ.....	193

УДК 33.334

ЗНАЧЕНИЕ ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ СОЦИАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ ДЛЯ ЭФФЕКТИВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Артеменко Анна Викторовна, студент

(e-mail: anna.artemenko5@mail.ru)

Абакумов Роман Григорьевич, к.э.н., доцент

(e-mail: infobelinvest@mail.ru)

*Белгородский государственный технологический университет
им. В.Г.Шухова*

В данной статье раскрывается значение объектов недвижимости социальной инфраструктуры для эффективной деятельности предприятий, рассматриваются целевые группы и способы предоставления недвижимости социального назначения работникам, описаны факторы предопределяющие необходимость строительства объектов социальной инфраструктуры, рассматриваются вопросы эффективности.

Ключевые слова: недвижимость, жилье, инфраструктура предприятие, эффективность, социальная инфраструктура, факторы.

При развитии рыночных отношений происходит повышение роли инфраструктурного обеспечения как неотъемлемого фактора развития производства.

Под инфраструктурой понимается комплекс непроизводственных отраслей, обеспечивающих условия расширенного воспроизводства: дороги, связь, транспорт, образование, здравоохранение, жилье.

Для современных предприятий характерным становится явление социализации бизнеса, связанное с определенной долей социальной ответственности перед своими работниками и перед государством.

Любое предприятие представляет собой систему заинтересованных сторон, включающую в себя индивидуумов, содружества, сообщества, оказывающие воздействие на принимаемые предприятием решения и оказываемые под влиянием этих решений.

Одним из видов социальных вложений, отдача от которых носит в большинстве случаев косвенный характер и плохо поддается учёту, являются такие программы как улучшение пенсионного и жилищного обеспечения. Они направлены не только на самого работника, но и на членов его семьи.

В настоящий момент существует необходимость решения постоянно растущей потребности населения в качественном и доступном индивидуальном и жилье. Несмотря на общий рост вводимого жилья в РФ, недвижимость по-прежнему остается мало доступной для широких слоев населения.

Значительная часть государственных инвестиций направлена на решение жилищного вопроса, но данных средств недостаточно для обеспечения комфортным жильем каждого гражданина страны.

В настоящее время развитая социальная инфраструктура в области недвижимости предприятия для многих является важным фактором выбора места работы. Ключевыми критериями выбора места работы по-прежнему являются конкурентоспособная зарплата и социальный пакет, предоставляемый компанией.

Недвижимость формирует физический компонент среды обитания человека и составляет одно из фундаментальных условий его жизнедеятельности. [1]

На предприятиях действуют программы обеспечения жильем работников. Данные жилищные программы представляют собой социально-кадровый проект. Они направлены на привлечение в компанию перспективных специалистов, закрепление квалифицированных работников и специалистов редких специальностей в организации на длительный срок путем улучшения их жилищных условий. Зачастую предоставление жилья является гарантией социальной защиты работников при их переезде на новое место работы.

Объекты недвижимости, предоставляемые работодателем, рассчитаны на такие группы как:

-высококвалифицированные работники, обладающие высоким уровнем профессиональных знаний и навыков, наиболее востребованные в организации;

-молодые работники;

-работники дефицитных профессий/специальностей – по которым спрос на региональном рынке труда превышает предложение;

- приглашенные специалисты - работники, приглашенные на работу из других регионов.

Предприятия предоставляют жилье работникам следующим образом:

- в наем, в виде сдачи жилья, имеющегося в собственности;

-оформлением договора купли-продажи на льготных условиях;

-выдачей целевого займа;

-передачей в безвозмездное пользование;

-организацией строительно-жилищного кооператива с участием самого предприятия и его работников;

-дарением жилья.

Предоставляемое сотруднику жилье может принадлежать либо работодателю, либо третьим лицам. Оно может быть построенным собственными силами, либо приобретенным.

Для работника также существуют определенные критерии, влияющие на его денежные потоки и конечные решения. Главные критерии - приобретение жилья за счет собственных средств или заемных, возможность получе-

ния права на имущественный налоговый вычет, потребность во временном или постоянном жилье.

Объекты недвижимости социальной инфраструктуры предприятия требуют больших финансовых вложений.

Внутренняя политика предприятий в области социальной инфраструктуры различна и зависит от экономического положения хозяйствующего субъекта, «продвинутости» его рыночной стратегии.

В настоящее время предприятия определяют социальную политику, исходя из имеющихся у них бюджетных средств. Гарантированная социальная ответственность в предоставлении сотрудникам жилья отсутствует. Но, несмотря на имеющиеся сложности и трудности укрепления ответственности предприятий, инвестирование в социальную инфраструктуру укрепляют положение предприятия на рынке. Опыт показывает, чем теснее социальная проблема связана с деятельностью компании, тем больше ее заинтересованность в данной проблеме.

Обладание набором объектов социальной инфраструктуры зависит от многих факторов:

- сферы экономической деятельности
- масштабов и активности менеджмента организации
- формы собственности
- региона

- и других факторов, которые определяют отношения с местными органами власти, право собственности на объекты социальной инфраструктуры.

Нередко организации вступают в кооперацию с другими предприятиями или используют муниципальную базу социальной сферы. Фирма, имеющая финансовую устойчивость, перспективы на дальнейшее развитие, успешное функционирование, имеет возможность эффективно обеспечивать социальную инфраструктуру. У них появляется возможность эффективно осуществлять свою деятельность, больше вариантов реализации своих товаров и услуг.

Следует отметить такой необходимый фактор, как качество управления предприятием. Он признан одним из наиболее важных факторов эффективного функционирования социальной инфраструктуры предприятия. При рассмотрении предприятия, прошедшего полный цикл приватизации и получившего стратегического инвестора, можно заметить, что они отличаются более высоким уровнем качества управления, эффективностью содержания социальной инфраструктуры. Некоторые предприятия не проводят реструктуризацию производства, замену и совершенствование менеджмента. В них сохраняется неопределенность при принятии решений, отмечается низкое качество управления, а также почти полная неэффективность содержания социальной инфраструктуры.

Экономическая эффективность отражает результативность деятельности предприятия, отношение между получаемыми результатами производст-

венной деятельности и понесенными затратами труда и средствами производства. Она не включает понятие эффективности функционирования социальной инфраструктуры. Следовательно, изучая эффективность социальной инфраструктуры предприятия, нельзя допускать только соотношение результата и затрат. Рассмотрим понятие «эффективность» как итог в результате действия, протяженного во времени, эффекта в развитии. Эффективность – это сопоставление результата плана или проекта с его первоначальной целью.

Эффективность рассмотрим как экономичность, результативность, исполнение намеченного, задуманного, степень достижения целей и получение необходимого результата. Постараемся дать свое объяснение понятию «эффективность социальной инфраструктуры». Эффективность социальной инфраструктуры представляет собой совокупное отражение итогов использования всех ресурсов предприятия, которые были выделены на содержание и развитие объектов социальной инфраструктуры, за определенное время. По отдельным признакам эффективность функционирования социальной инфраструктуры классифицируется по возникающим последствиям (экологическая, экономическая, социальная); по месту получения эффекта (локальная, народно-хозяйственная); по уровню повторения (первичная, мультипликационная).

Социальная эффективность объектов социальной инфраструктуры представляет собой непосредственное отображение полезного конечного эффекта (удовлетворение потребностей работников в медицинском обслуживании, отдыхе, улучшении жилищных условий и т.д.), полученного в ходе функционирования социальной инфраструктуры предприятия.

Для оценки эффективности социальной инфраструктуры необходимо установление критерия экономической эффективности. Он должен быть единым для любого звена экономики – от предприятия до народного хозяйства, в общем. Таким критерием является стабильное финансирование и успешное развитие фирмы. К примеру, формой единого критерия эффективности деятельности предприятия может быть получение максимальной прибыли.

В итоге, социальная роль недвижимого имущества заключается в удовлетворении духовных, физиологических, интеллектуальных потребностей людей.

Эффективность социальной инфраструктуры проявляется в создании надлежащих условий жизнедеятельности человека и улучшения совокупной рабочей силы для увеличения производительности общественного труда и экономической эффективности производства.

Социальные и ключевые бизнес-процессы должны быть основаны на уважении к обществу, его тревогам. А это требует нового подхода к взаимоотношениям с ним. В стремлении к коммерческому успеху предприятия на первое место должны ставить моральные ценности, уважать людей и общество, охранять природу.

Крупные предприятия более активно внедряют стандарты социальной ответственности бизнеса. Складывается понимание того, что стратегически «социально ответственная деятельность» подразумевает также инвестирование в социальное развитие, которое укрепляет положение предприятия на рынке, повышает его конкурентоспособность.

Развитие социальной инфраструктуры это не только морально-психологический долг руководителей, но и достаточно прагматичное деловое решение. Социальная ответственность обеспечивает уверенность человека в завтрашнем дне, что в свою очередь формирует экономическую устойчивость хозяйствующих субъектов, политическую стабильность в обществе.

Список литературы

1. Авилова И.П., Щенятская М.А. Управление эффективностью инвестиционно-строительных проектов через качественное состояние недвижимости// Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова. 2015. № 4. С. 141-145.

Artemenko Anna, student

(e-mail отсутствие: annaartemenko95@mail.ru)

Abakumov, Roman Grigorievich, Cand. Econ. Sciences, associate Professor
(e-mail: AbakumovRG2000@mail.ru)

Belgorod Shukhov State Technological University, Belgorod, Russia

VALUE OF OBJECTS OF SOCIAL INFRASTRUCTURE PROPERTY FOR EFFECTIVE ACTIVITY OF ENTERPRISES

Abstract. *This article reveals the importance of real estate social infrastructure for the effective operation of enterprises, examines the target groups and ways to provide real estate to social workers, describes the factors that predetermine the need to build social infrastructure facilities, addresses efficiency issues.*

Keywords: *real estate, housing, infrastructure, enterprise, efficiency, social infrastructure, factors.*

УДК 339.1

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПАО «ЛСР»

Бахарев Владимир Васильевич, к.э.н., доцент

Бердник Юлия Александровна, студент

Маслова Алина Эдуардовна, студент

Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

В данной статье исследованы стратегические ориентиры развития агентства «ЛСР. Недвижимость – Северо-Запад». Выявлены и оценены условия развития предприятия и обусловленные этими изменениями потребности в его совершенствовании.

Ключевые слова: анализ, потенциал, факторы, стратегия.

Современный процесс урбанизации, набирающий свои масштабы с каждым годом, выявляет острую необходимость в доступном и комфортабельном жилье [1-3]. На рынке недвижимости Санкт-Петербурга посредниче-

скую роль между производителем товара и покупателем играет «ЛСР. Недвижимость – Северо-Запад». Роль посреднических компаний на рынке недвижимости важна и общепризнана. Основные направления совершенствования деятельности агентства недвижимости призваны удовлетворить необходимость в жилье разных категорий населения, расширяя целевую аудиторию покупателей [4-6].

Все возрастающий уровень требований потребителей, услуг риелторов к качеству строящихся домов, определяет необходимость адаптации деятельности агентства к изменяющимся условиям внешней и внутренней среды. Исследования, целью которых выступает анализ, обоснование и внедрение мероприятий по совершенствованию деятельности риэлтерских агентств, представляются своевременными и актуальными, позволяющими улучшить деятельность агентства.

Цель исследования – изучение положения фирмы на рынке, выявление конкурентных преимуществ, сильных и слабых сторон предприятия и, наконец, выработка путей совершенствования управления компанией. Задачи исследования. Во-первых, с помощью SWOT-анализа определить сильные и слабые стороны деятельности, а также максимально позитивные возможности и наиболее значимые угрозы для эффективной работы агентства по продаже недвижимости. Во-вторых, посредством PEST-анализа выявить факторы, оказывающие наибольшее влияние на деятельность компании, ее продуктивность и объем продаж. В-третьих, выявить наиболее целесообразные конкурентные стратегии для ПАО «ЛСР».

Стратегический анализ является первым и очень важным этапом разработки стратегии. В его основе лежат традиционные методики оценки текущего состояния компании, обеспечивающие определение эффективности управления и выявление уровня конкурентоспособности, основанные на SWOT-анализ деятельности агентства по продаже недвижимости. Данный анализ показал (табл. 1) выявил огромный потенциал фирмы для развития новых сегментов услуг, а также оптимизации затрат и кадрового состава [7-9]. Наибольшее негативное влияние на компанию могут оказать увеличение ставок по кредитам и курсовые колебания. Для снижения влияния негативных факторов необходимо снизить зависимость от внешних источников финансирования и провести грамотный анализ внешнеэкономической деятельности компании. Достоинствами компании является широкая известность, доверительное отношение и огромный опыт работы в риэлтерской сфере. Отрицательным образом на деятельность компании по независящим от нее факторам, оказывается высокая себестоимость продукции, относящиеся к деятельности застройщиков. Необходимо сократить сроки строительства и снизить себестоимость продукции без потери качества объекта строительства, чего можно добиться повышением слаженности работы, увеличением технологического оснащения площадки строительства.

Таблица 1 – SWOT-анализ деятельности «ЛСР»

Комплекс факторов	Содержание факторов	О оценка	W вес	Взвеш. оценка
Часть 1. Внешние стратегические факторы				
Возможности	Возможность развития новых сегментов ус-	5	0,3	1,5
	Оптимизация затрат и кадрового состава	5	0,1	0,5
	Выход на международный рынок	2	0,1	0,2
Угрозы	Агрессивная ценовая политика конкурентов	2	0,2	0,4
	Увеличение себестоимости строительства из-за роста ставок по кредитам	4	0,1	0,4
	Скачки курса основных валют	4	0,2	0,8
	Суммарная оценка	–	1	3,8
Часть 2. Внутренние стратегические факторы				
Силы	Многолетний опыт работы на рынке	5	0,3	1,5
	Развиты многие направления услуг	5	0,1	0,5
	Отработанные единые технологии, быстрое управление изменениями	4	0,2	0,8
Слабости	Текущность кадров	3	0,1	0,3
	Высокая себестоимость продукции	4	0,2	0,8
	Влияние бюрократических процессов	2	0,1	0,2
	Суммарная оценка	–	1	4,1

Для анализа внешней (макросреды) предприятия применялся PEST-анализ, направленный на выявление факторов, оказывающих наибольшее влияние на деятельность фирмы [10-16] (табл. 2). Произведенная оценка влияния политических, экономических, социальных и технологических факторов показала. Наибольшее влияние на деятельность фирмы оказывают: уровень инфляции; социальная стратификация; уровень располагаемых доходов населения; культура формирования накоплений.

Таблица 2 – PEST-анализ макросреды «ЛСР»

ПОЛИТИЧЕСКИЕ	ЭКОНОМИЧЕСКИЕ
1. Устойчивость политической власти	1. Темпы роста экономики
2. Налоговая политика	2. Уровень инфляции
3. Стремление к протекционизму	3. Уровень безработицы
4. Отраслевое законодательство	4. Уровень располагаемых доходов
СОЦИАЛЬНЫЕ	ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ
1. Темпы роста населения	1. Уровень технологического развития
2. Социальная стратификация	2. Расходы на исследования
3. Половозрастная структура населения и продолжительность жизни	3. Законодательство в области технологического оснащения отрасли
4. Культура формирования накоплений	4. Доступ к новейшим технологиям

Необходимо проведение образовательной и просветительной политики, направленной на правильное накопление капитала и его выгодное вложение, проведение обучающих тренингов по грамотному процессу покупки квартиры.

Из ныне не учитываемых факторов, в будущем на деятельность компании могут оказать влияние следующие [17-24]:

- бюрократизация и уровень коррупции;
- денежно-кредитная и налогово-бюджетная политика страны;
- отношение к работе, карьере, досугу и выходу на пенсию;
- требования к качеству продукции и уровню сервиса.

«ЛСР. Недвижимость –Северо-Запад» является одним из действующих лидеров на рынке недвижимости, являясь риелтором жилья разного класса (эконом, комфорт, бизнес, элит). Свои лидерские позиции компания удерживает долгие годы за счет соотношения цена/качество продукта и доверия со стороны потребителя, заработанного десятилетиями продуктивной работы.

Не менее важной является проблема выбора наиболее целесообразной конкурентной стратегии. Поскольку подобная задача требует учета целого ряда обстоятельств. Так, выбор наиболее подходящей конкурентной стратегии зависит от того, какими возможностями располагает функционирующее на целевом рынке предприятие.

В качестве базовой, была определена стратегия «Лидерство в издержках» – возможность компании достигать самого низкого уровня затрат. Данная стратегия имеет место исходя из наличия огромных преимуществ компании перед конкурентами – наличия собственного бизнеса по производству строительных материалов и развитой системы логистики. Тем самым для компании открываются значительные возможности в сфере снижения затрат производства. Для ПАО «ЛСР» таким товаром может выступить коммерческая недвижимость (строительство бизнес-центров и торговых площадей).

В качестве стратегии роста выделена стратегия «Внутреннего роста» – создание компанией новых продуктов и их реализация на существующих рынках существующим потребителям. Данная стратегия была выбрана так как, потребители уже знакомы с брендом компании, есть сформированный имидж и доверие, заработанное десятилетиями эффективной работы. Основным источником роста прибыли в данной стратегии является расширение товарных линий бренда [25-32].

Наступательная стратегия компании – «Проведение одновременного наступления на разных фронтах» – усиление рекламной деятельности, снижение цен, производство новых товаров, дополнительные скидки. Стратегия одновременного наступления поможет компании завоевать еще большую долю рынка. Ее выбор может быть объяснен тем, что позиция и ресурсы компании позволяют ей без убытка для основной деятельности наращивать расходы на рекламу, проводить различные скидки и льготные программы, расширять линейку своей продукции и снижать цены в периоды покупательского «бума» на основную линейку продуктов.

С помощью выявленных стратегий производственный анализ сформулированы определенные рамки, позволяющие выявить и оценить измене-

ния внешних и внутренних условий развития предприятия и обусловленные этими изменениями потребности в его совершенствовании.

Таким образом, подводя итоги исследования, можно дать следующие рекомендации. Для сохранения данных позиций и увеличения влияния на рынок, компании необходимо. Обеспечивать более тесное взаимодействие с застройщиками, и взаимодействия с потребителями. Применять современные методы исследований рынка (моделирование, прогнозирование, программно-целевое планирование и т.д.). Формировать систему обеспечения конкурентоспособности компании за счет ориентации на запросы потребителя.

Список литературы

1. Федько В.П., Дудакова И.А. Маркетинговая составляющая развития розничной торговли // Российский внешнеэкономический вестник. 2009. № 5. С. 55-64.
2. Крымов С.М., Кириллова Т.В. Методика оценки эффективности системы мерчандайзинга предприятия розничной торговли // Экономика и предпринимательство. 2016. № 10-2 (75-2). С. 621-627.
3. Кхалаф К.З., Дудаков Г.С. Организационно-экономические аспекты потребления продуктов здорового образа жизни // Экономика и предпринимательство. 2017. № 8-1 (85-1). С. 859-863.
4. Крымов С.М. Методологические основы менеджмента. Томск: Издательство ТГПУ, 2001. 110 с.
5. Крымов С.М. Социально-экономические факторы развития нефтегазового комплекса Томской области: монография. Томск: издательство ТГПУ, 2003. 282 с.
6. Крымов С.М., Рогачева Ж.С. Стратегические альянсы как инструмент развития предприятий промышленности и сферы услуг // В сборнике «Развитие сферы обслуживания на инновационной основе: методология, теория, практика»; III Международная научно-практическая конференция материалы и доклады; под общ. ред. Е.В. Сибирской. Орел, 2014. С. 50-58.
7. Кольган М.В., Крымов С.М. Организация и управление маркетингом в промышленности и других отраслях. Ростов-на-Дону: Донской государственный технический университет, 2014. 94 с.
8. Крымов С.М. Формирование организационной структуры предприятия на основе учета реляционных взаимодействий // Среднерусский вестник общественных наук. 2014. №6 (36). С. 88-92.
9. Дудакова И.А. Формирование инвестиционной политики на предприятиях машиностроительного комплекса: автореф. дисс. канд. экон. наук; ГОУ ВПО «Ростовский государственный экономический университет» (РИНХ). – Ростов-на-Дону, 2004. 27 с.
10. Месхи Б.Ч., Красюк И.А., Иванов В.Ю. Контроллинг как инструмент развития и управления производственными процессами предприятий сферы услуг и промышленности: монография. Ростов н/Д: Издательский центр ДГТУ, 2013. 133.
11. Дудаков Г.С. Использование почтоматов в дистанционной торговле // В сборнике «Инновационные научные исследования: теория и практика»; VI международная научно-практическая конференция. 2017. С. 124-127.
12. Крымов С.М., Мартынова Н.В., Магомедов М.Г. Совершенствование организации мерчандайзинга в системе маркетинговой деятельности предприятий розничной торговли: монография; Донской государственный технический университет. Ростов-на-Дону, 2013. 130 с.
13. Крымов С.М. Стратегии управления производственными предприятиями: эволюция, тенденции, перспективы (информационная модель) // В сборнике «Глобализация

экономики и российские производственные предприятия»; 13-я Международная научно-практическая конференция. Ч.1. Новочеркасск, 2015. С. 10-14.

14. Месхи Б.Ч., Крымов С.М. Модели развития предприятия как процесса взаимодействия производства и природной среды // Вестник Донского государственного технического университета. 2010. Т.10. №6 (49). С. 926-936.

15. Крымов С.М. Развитие маркетинговых процессов в деятельности организаций: информационная модель // Предпринимательство. 2010. № 4. С. 114-117.

16. Крымов С.М., Рогачева Ж.С. Модернизация предприятий на основе реализации стратегических изменений // Экономика и предпринимательство. 2014. №5-1 (46-1). С. 356-360.

17. Жуков С.В., Крымов С.М. Производственные процессы научно-консультационных услуг вуза и системы сервисной поддержки коммерциализации // Вестник ДГТУ. 2012. Т. 12. № 2-1 (63). С. 91-96.

18. Кольган М.В., Крымов С.М. Управление изменениями организационных структур на основе учета принципа версионности в информационных системах производственных предприятий // Экономика и предпринимательство. 2015. № 6-2 (59-2). С. 480-485.

19. Крымов С.М. Тенденции развития организационных структур современных предприятий // Вестник Южно-Российского государственного технического университета (Новочеркасского политехнического института). Серия «Социально-экономические науки». 2014. № 5. С. 51-57.

20. Городнова Н.В., Крымов С.М. Приоритетные направления управления рынком жилой недвижимости: социальный аспект // Интеграл. 2010. №3. С.100-101.

21. Крымов С.М., Кольган М.В. Экономико-организационные аспекты формирования информационной системы промышленного предприятия: монография. Ростов-на-Дону: ООО «ДГТУ-Принт», 2016. 122 с.

22. Красюк И.А., Медведева Ю.Ю. Роль СТМ в снижении потребительских рисков в условиях импортозамещения // Экономика и предпринимательство. 2015. № 6-2 (59-2). С. 692-696.

23. Крымов С.М., Капустина И.В. Обзор современных инструментов и методов мерчандайзинга торгового предприятия // Практический маркетинг. 2016. № 12-1 (2381). С. 76-83.

24. Krasnyuk I.A., Krymov S.M., Medvedeva Y.Y., Chernisheva A.M., Lashko S.I. Marketing Management in Retail Chains // International Journal of Applied Business and Economic Research. 2017. vol. 15. № 12. pp. 83-91.

25. Shkurkin D.V., Krasnyuk I.A., Krymov S.M., Kazantseva I.G., Zakharenko G.N. Sales Policy and Sales Marketing System // International Journal of Applied Business and Economic Research. 2017. vol. 15. № 12. pp. 203-213.

26. Городнова Н.В., Крымов С.М., Михайлов В.С., Резванов А.А. Концептуальные основы управления жилищной сферой: монография; Донской государственный технический университет. Ростов-на-Дону, 2010. 106 с.

27. Krasnyuk I.A., Bakharev V.V., Medvedeva Y.Y. Sector specific features of innovative development in the Russian economy//SHS Web of Conferences 35, 01052 (2017) DOI: 10.1051/shsconf/20173501052. ICIE-2017.

28. Krasnyuk I.A., Kirillova T.V., Kozlova N.A. Network technologies as innovative solution in commodity circulation//SHS Web of Conferences 35, 01055 (2017) DOI: 10.1051/shsconf/20173501055. ICIE-2017.

29. Дудакова И.А. Формирование инвестиционной политики на предприятиях машиностроительного комплекса: автореф. дисс. канд. экон. наук; ГОУ ВПО «Ростовский государственный экономический университет» (РИНХ). – Ростов-на-Дону, 2004. 27 с.

30. Крымов С.М. Стратегический менеджмент. М.: Академия, 2011. 208 с.

31. Кольган М.В., Крымов С.М. Организация и управление маркетингом в промышленности и других отраслях. Ростов-на-Дону: Донской государственный технический университет, 2014. 94 с.

32. Кириллова Т.В. Формы концентрации торгового капитала и создания сетевых структур в Российской Федерации // Практический маркетинг. 2017. № 2-1 (240). С. 31-37.

Bakharev Vladimir Vasilyevich, aassociate Professor, Candidate of Economic Sciences

Berdnik Yuliya Aleksandrovna, student (e-mail: eleyshikari@gmail.com)

Maslova Alina Eduardovna, student (e-mail: eleyshikari@gmail.com)

Peter the Great St.Petersburg Polytechnic University. St. Petersburg

STRATEGIC ANALYSIS OF ACTIVITY OF TRADING ORGANIZATION PJSC «LSR»

Abstract. This article investigated the strategic orientation of the Agency «LSR. Real Estate – North-West». Identified and evaluated the conditions of development of the enterprise and due to these changes, the need for its improvement.

Key words. analysis, potential, factors, strategy.

УДК 338.48

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЭКОЛОГИЧЕСКИХ ИННОВАЦИЙ КАК ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОСТИ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

Бахова Яна Сергеевна, аспирант

(yana.bahova@ms11.ru)

Захарова Елена Николаевна, д.э.н., профессор

(Zahar-e@yandex.ru)

Адыгейский государственный университет, г.Майкоп, Россия

Статья посвящена анализу роли экологоориентированных инноваций в процессе обеспечения устойчивого регионального развития. В данном контексте обоснована необходимость реализации инновационной парадигмы при формировании базиса подобного развития. В качестве одного из институциональных механизмов обеспечения устойчивого развития на региональном уровне обоснована целесообразность формирования территориальных эколого-инновационных кластеров.

Ключевые слова: региональная социально-экономическая система, устойчивое развитие региона, экологические инновации, эколого-инновационный кластер.

Экологические императивы развития социально-экономических систем в настоящее время все в большей степени обретают свойства эндогенного фактора обеспечения их устойчивости и эффективности. Во многом это обуславливается тем, что в условиях усиления волатильности внешней среды, значительную роль в которой играют и экологические факторы, необходима реализация такого подхода к решению проблем территориальных образований, который позволяет обеспечить достижение параметров,

соответствующих состоянию их устойчивого развития. К числу важнейших направлений решения указанных проблем можно отнести инновационную ориентацию процесса развития социально-экономических систем, в частности, и регионального уровня.

Необходимо отметить, что дефиниция «устойчивое развитие» была предложена в 1987 году Международной комиссией ООН по окружающей среде и развитию, концептуальная идея которой заключалась в необходимости расширения толкования понятия «развитие» на основе включения в число его аспектов таких позиций как необходимость обеспечения сохранения и улучшения ключевых параметров окружающей среды, реализация политики ресурсосбережения, необходимость действий в интересах будущих поколений. В рамках фундаментальной работы «Новая парадигма развития России в XXI веке. Комплексное исследование проблем устойчивого развития: идеи и результаты» констатируется, что под переходом к устойчивому развитию подразумевается формирование нового образа мышления и общественного сознания и реализация на данной основе комплекса социально-экономических и экологических трансформаций, что в совокупности позволит обеспечить переход человечества к новой цивилизации¹.

На региональном уровне процесс устойчивого развития можно представить в виде цепочки постоянных преобразований количественных и качественных параметров территориальных социо-эколого-экономических систем, которые направлены на создание условий для достижения динамического равновесия элементов этих систем (общества, экономики и окружающей среды), позволяющего обеспечить благосостояние как нынешнего, так и будущих поколений, проживающих на определенной территории, при соблюдении ключевых принципов ее развития, в качестве которых выступают равновесность, сбалансированность, гармоничность, стабильность и конкурентоспособность.

Таким образом, в контексте специфики регионального развития можно заключить, что сущностное содержание процесса устойчивого развития территории заключается в обеспечении удовлетворения потребностей существующего поколения ее жителей при исполнении условия ненанесения ущерба их будущим поколениям². При этом, как уже было отмечено, концепция устойчивого развития предполагает, что ключевые экологические проблемы могут быть решены только на основе активного использования инновационных достижений³.

¹Новая парадигма развития России в XXI веке. Комплексное исследование проблем устойчивого развития: идеи и результаты / под ред. В.А. Коптюга, В.М. Матросова, В.К. Левашова. – М.: Academia, 2000. – С. 55.

²Захарова Е.Н. Разработка методологии решения системных задач устойчивого развития региональных социально-экономических систем на основе когнитивных технологий и анализа симплициальных структур: дис. ... д-ра экон. наук. – Ростов-на-Дону, 2006.

³Gorelova G.V., Zakharova E.N., Gorelova I.S. Когнитивный анализ и моделирование устойчивого развития социально-экономических систем // В сб.: Когнитивное моделирование в лингвистике. Труды XII Международной конференции. – 2010. – С. 222-226.

Необходимо отметить, что в контексте общественного признания императива устойчивого развития важнейшее значение приобретают экологические инновации, которые имманентно присущи данной форме взаимодействия социально-экономической системы и окружающей среды. По мнению А. Рейда и М. Миедзински, экологические инновации можно охарактеризовать в качестве не существовавших ранее конкурентоспособных процессов, систем, услуг либо процедур, удовлетворяющих потребности людей и обеспечивающих повышение качества их жизни при минимизации потребления природных ресурсов в течение жизненного цикла в расчете на каждую единицу выпуска и снижении уровня выброса токсичных субстанций⁴. Организация экономического сотрудничества и развития определяет данную дефиницию как принципиально новые товары, услуги или технологии, целью использования которых является определение, предотвращение, ограничение минимизация либо исправление ущерба, наносимого окружающей среде.

Что касается классификации экологических инноваций, то, по мнению, Т. Карпищенко и К. Ильяшенко, их можно подразделить на технические (новые виды экологически безопасных и экологически чистых продуктов, процессов, технологий и т.д.), организационные (новые формы и методы организации хозяйственной деятельности, ориентированные на уменьшение уровня экологической опасности) и социальные (новые формы творческой и общественной деятельности, ставящие в качестве своей цели экологизацию процессов производства и потребления)⁵.

Кроме того, экологические инновации могут быть классифицированы в зависимости от того вида положительного эффекта, достижение которого они позволяют обеспечить (экономический, экологический, социальный, бюджетный, интегральный).

Различная направленность экологических инноваций позволяет с полным правом отнести их к инструментам обеспечения устойчивого развития, целевые установки которого подразумевают необходимость достижения устойчивости в экономическом, экологическом и социальном аспектах.

Свидетельством повышенного внимания общества к проблеме экологических инноваций является тот факт, что с 2010 года в рамках Европейского Союза была начата публикация так называемого «экоинновационного табло», ориентированного на оценку достижений государств-членов ЕС в сфере внедрения инноваций экологического профиля. Это табло включает

⁴Reid A., Miedzinski M. Eco-Innovation, Final Report for Sectoral Innovation // www.techopolisgroup.com/resources/downloads/661_report_final.pdf.

⁵Карпищенко Т.О., Ильяшенко К.В. Науково-методичні основи удосконалення економічного механізму розвитку еколого-інноваційної діяльності // Вісник Хмельницького національного університету – 2011. – № 2. – С. 209.

несколько групп индикаторов, отражающих деятельность в разрезе следующих направлений⁶:

1) осуществление экоинновационных вложений (величина государственных ассигнований на НИОКР в области охраны окружающей среды и энергетики, численность исследователей, занимающихся разработкой экологических инноваций, совокупный объем экологических инвестиций инновационного профиля);

2) экоинновационная деятельность (число компаний, внедривших инновации, направленных на снижение уровня материало- и энергоемкости, количество организаций, внедривших стандарт ИСО 14001);

3) результативность экоинновационной деятельности (количество патентов в области снижения негативного воздействия на окружающую среду, управления отходами и повышения энергоэффективности, число научных публикаций, посвященных тематике экологических инноваций);

4) оценка последствий для окружающей среды (изменение продуктивности использования сырья, повышение эффективности использования земельных и водных ресурсов, энергии, снижение интенсивности парниковых выбросов);

5) оценка социально-экономических последствий (параметры занятости, товарооборота, экспорта продукции, производимой в экологически ориентированных отраслях).

В настоящее время «экоинновационное табло» позволяет подразделить государства-члены ЕС на несколько групп в соответствии с результативностью деятельности в сфере реализации экологических инноваций: лидеров (Дания, Финляндия, Швеция), стран с высокими достижениями (Австрия, Бельгия, Германия, Ирландия, Испания, Словения), стран со средними достижениями (Великобритания, Италия, Люксембург, Нидерланды, Франция, Чехия), догоняющих стран (Болгария, Венгрия, Греция, Кипр, Латвия, Литва, Мальта, Польша, Португалия, Румыния, Словакия, Эстония).

В качестве наглядных примеров реализации экологических инноваций рассмотрим два направления, особенно актуальных для поддержания устойчивого развития на уровне муниципальных образований городского профиля. Такими направлениями выступают снижение уровня загрязнения городского пространства твердыми бытовыми отходами (ТБО) и нивелирование отрицательных последствий выбросов автотранспортных средств.

Так, в последнее время при выборе материала для изготовления упаковки в промышленно развитых странах присутствует целевая ориентация на его экологичность, что во многом обусловлено направленностью потребительских предпочтений. В частности, 28% покупателей, по данным компании Nielsen, при покупке продуктов питания обязательно обращают свое

⁶Europe in transition: Paving the way to a green economy through eco-innovation. Eco-Innovation Observatory. Funded by the European Commission, DG Environment. – Brussels, 2013. – P. 30.

внимание на то, используется ли рецикличная и экологичная упаковка. При этом половина «экологически ориентированных» потребителей в целях снижения нагрузки на окружающую среду готовы отказаться от использования упаковки, предназначенной для компактного хранения пищевой продукции в домашних условиях, ее транспортировки и разогрева.

Все большее внимание уделяется разработке биоразлагаемых полимерных материалов и созданных на их основе упаковок, разлагаемых под воздействием различных микроорганизмов. В настоящее время мировое производство биоразлагаемых пластиков составляет свыше 140 млн. тонн. При этом получили распространение различных технологических подходов к созданию биоразлагаемых полимеров, таких как селекция специальных штаммов микроорганизмов, осуществляющих деструкцию полимеров; осуществление синтеза биоразлагаемых полимеров биотехнологическими методами; разработка материалов, которые производятся на основе использования биологических ресурсов и т.д.

Вторым вышеотмеченным направлением реализации проектов в области экологических инноваций является снижение отрицательного воздействия автотранспорта на состояние окружающей среды. В частности, одним из инновационных направлений повышения экологических качеств транспортных средств является использование в их конструкции электропривода. При этом можно выделить такие направления создания машин с электромеханическими приводами как конструирование экологических чистых электромобилей и разработка электромеханических приводов с гибридными (комбинированными) энергосиловыми установками.

В настоящее время практически во всех регионах мира наблюдается увеличение продаж гибридных автомобилей. Наиболее продаваемым на мировом рынке легковым гибридным автомобилем является модель Toyota Prius, у которой расход топлива составляет 3,6 л на 100 км, выбросы несгоревших углеводородов СН и окислов азота NO_x были уменьшены на 90%, а углекислого газа CO₂ – на 50% по сравнению с выпускавшимися серийными моделями⁷.

При этом зарубежный опыт показывает прямую связь роста продаж гибридных автомобилей со стимулированием их владельцев со стороны государства. В частности, в Великобритании владельцев гибридных автомобилей освобождают от уплаты ежегодной пошлины в размере 2 тысяч фунтов стерлингов.

Вышеприведенные примеры позволяют наглядно продемонстрировать, что экологоориентированные инновации становятся все более востребованным инструментом формирования предпосылок для обеспечения устойчивого развития социально-экономических систем различного уровня.

⁷Филькина А.Н. Создание гибридных автомобилей как одно из направлений решения проблем экологии крупных городов // Успехи современного естествознания. – 2004. – № 11. – С. 46.

Однако необходимо отметить, что без формирования адекватного современным условиям механизма интеграции экологоориентированной инновационной деятельности в существующую систему экономических отношений добиться превращения инновационных технологий в важнейший фактор обеспечения регионального устойчивого развития не представляется возможным. Одним из направлений формирования такого механизма является создание эколого-инновационных кластеров на территории конкретных регионов.

Эколого-инновационный кластер можно представить в виде совокупности экономических институтов, занятых разработкой и реализацией продукции экологического профиля, и комплекса их взаимодействий как динамической совокупности количественных и качественных преобразований материальных ресурсов и информации, направленных на реализацию целей и задач регионального устойчивого развития.

Основные цели создания эколого-инновационного кластера состоят в координация инновационной деятельности организаций, входящих в кластер; создании партнерской сети, охватывающей все стадии реализации инновационных проектов; формировании инновационной среды, способствующей устойчивому развитию региона; продвижении продукции и услуг экологического профиля; содействии привлечению финансовых ресурсов в проекты, реализуемые участниками кластера.

Таким образом, практически полное совпадение целевых ориентиров создания эколого-инновационных кластеров и обеспечения устойчивого развития региональных социально-экономических систем позволяет обосновать возможность получения комплексного синергетического эффекта от создания подобных кластерных образований как в контексте улучшения параметров деятельности организаций, формирующих кластер, так и относительно повышения устойчивости регионального развития в целом.

УДК 69.003

МАЛАЯ АВТОМАТИЗАЦИЯ ЗДАНИЙ: ФУНКЦИИ, ПРИМЕНЕНИЕ, ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТЬ**Белуха Евгения Александровна**, студент магистратуры
(e-mail: jeine12088@gmail.com)**Абакумов Роман Григорьевич**, канд. экон. наук, доцент
(e-mail: AbakumovRG2000@mail.ru)**Наумов Андрей Евгеньевич**, канд. тех. наук, доцент
(e-mail: infobelinvest2015@mail.ru)*Белгородский государственный технологический университет
им. В. Г. Шухова*

В статье рассматривается вопрос эффективности использования систем интеллектуальных зданий в частном и коммерческом строительстве, история развития данного направления, возможности и функции систем.

Ключевые слова: интеллектуальное здание, автоматизированная система, умный офис, строительство, экономическая целесообразность.

С развитием научно-технического прогресса системы автоматизации зданий становятся все более и более популярными, в том числе с экономической точки зрения. Это связано не только с погоней за созданием идеальных условий для работы и жизни людей. Проблемы, которые решаются с использованием и развитием данной системы, лежат на много глубже и носят названия энергоэффективности и энергосбережения, а следовательно решаются вопросы экономической целесообразности.

В соответствии с Федеральным законом от 23.11.2009 N 261-ФЗ (ред. от 29.07.2017) "Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации", Федеральным законом от 30.12.2009 N 384-ФЗ (ред. от 02.07.2013) "Технический регламент о безопасности зданий и сооружений", Постановлением Правительства Российской Федерации от 25 января 2011 г. № 18 "Об утверждении Правил установления требований энергетической эффективности для зданий, строений, сооружений и требований к правилам определения класса энергетической эффективности многоквартирных домов"; Приказом Министерства регионального развития РФ от 08.04.2011 N 161 "Об утверждении Правил определения классов энергетической эффективности многоквартирных домов и требований к указателю класса энергетической эффективности многоквартирного дома, размещаемого на фасаде многоквартирного дома", каждый многоквартирный дом должен иметь класс энергоэффективности, вводятся 7 классов энергоэффективности (см.табл.).[1]

Таблица 1 - Классы энергоэффективности зданий

Обозначение класса энергоэффективности здания	Наименование класса энергетической эффективности	Величина отклонения значения удельного расхода тепловой энергии на отопление, вентиляцию и горячее водоснабжение здания от нормируемого уровня, %
Для новых и реконструируемых зданий		
A	Наивысший	менее -45
B++	Повышенные	от -36 до -45 включительно
B+	от -26 до -35 включительно	
B	Высокий	от -11 до -25 включительно
C	Нормальный	от +5 до -10 включительно
Для существующих зданий		
D	Пониженный	от +6 до +50 включительно
E	Низший	более +51

В России, как и во всем мире, развивается строительство объектов, оснащенных современными системами автоматизации и управлением инженерной инфраструктурой зданий. С активизацией строительной отрасли вырос интерес к интеллектуальным зданиям.

Умный офис высокоавтоматизированное здание - это единая система управления, которая управляет всем инженерно-техническим комплексом здания, осуществляет мониторинг состояния всех инженерных систем здания и в случае отклонения редактирует параметр, так, чтобы отклонение было устранено.

Автоматизация зданий является серьезным конкурентным преимуществом на рынке. Кроме 20-30% ежегодной экономии на энергопотреблении коммунальных платежей, владельцы зданий сокращают затраты на ремонт и восстановление работоспособности дорогостоящих инженерных систем.

По оценкам американских экспертов, интеллектуальная составляющая окупается через 3-5 лет. На российских объектах идет процесс накопления статистических данных, но первые годы эксплуатации показали экономии на коммунальных платежах более 20%.

Примерно с 2005г. спрос на высокоавтоматизированные здания ежегодно рос на 20-30% и сформировался в основном высотными объектами в крупных городах России, в том числе объектами в Москва-Сити. В связи с общим снижением объемов строительства на российском рынке сократилось и количество проектов "умных домов", однако основным сдерживающим фактором является противоречие интересов девелоперов и собственников зданий. Одни заинтересованы в удешевлении проектов на этапе строительства, вторые же все больше задумываются о снижении затрат на его дальнейшую эксплуатацию. Ведь ежегодно расходы на содержание здания увеличиваются примерно на 20 % только за счет повышения тарифов. В такой ситуации у собственников есть лишь два варианта – либо по-

стоянно поднимать арендную плату, либо автоматизировать здание и внедрять энергосберегающее оборудование.

Система автоматизации зданий осуществляет надежное управление отоплением, вентиляцией, кондиционированием воздуха и безопасностью. При этом разработки в этой области достигли уровня создания «здания с 0 энергетическим балансом», это обеспечивается за счет совершенствования систем создания микроклимата в помещениях и использования возобновляемых источников энергии. Инвестиции в эту область строительства в России пока только недавно начинали отмечаться властями в виде снижения налогов.

Комплексные автоматизированные системы можно прекрасно адаптировать для нужд офисных зданий, что в свою очередь обеспечит повышение класса и энергоэффективности здания и офиса в целом.

Оптимальное управление освещением повышает комфортность и безопасность для людей, а также способствует экономии электроэнергии, то является более значимым фактором. По данным компании OSRAM, при наличии системы освещения, зависимой от дневного света и присутствия людей в помещении экономия электроэнергии составляет до 80%. Наглядное представление энергосбережения в виде графика представлено на рис. 1.

В крупных проектах с большим числом светильников системы управления освещением в основном преследуют цели обеспечения управляемости и сбережения ресурсов. Современная система управления освещением может многое. Обычными стали следующие функции: коммутация и плавная адресная регулировка яркости светильников; поддержание постоянного заданного уровня освещённости в помещении; учёт присутствия в освещаемом помещении людей; учёт уровня естественной освещённости помещения; сценарное управление группами светильников в соответствии с предустановленными параметрами; работа по расписанию (день недели, время суток); обеспечение интерфейса управления для ПК/ПЛК, возможность интеграции её в систему диспетчеризации объекта. [2]

Жалюзи и рольставни с электрическим приводом могут открываться и закрываться как по отдельности, так и группами, централизованно или децентрализованно. Управление осуществляется вручную с помощью кнопочного переключателя радиопульта дистанционного управления, а также автоматически в зависимости от времени и/или наружного освещения. [3]

Кроме того, маркизы и внешние жалюзи автоматически поднимаются по сигналу датчика ветра или дождя, что защищает их от повреждений. Возможна комбинация с: освещением (напр., если рольставни/жалюзи опущены, то включается свет), с работой систем отопления, вентиляции и кондиционирования (напр., оказание влияния на кондиционирование с помощью затенения).

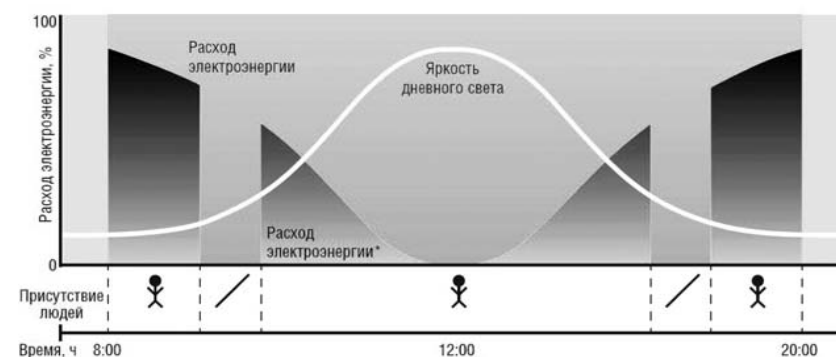


Рисунок 1 - Экономия электроэнергии, по данным компании OSRAM

Правильно установленная температура в помещении в значительной мере способствует созданию комфортной обстановки и повышению работоспособности. Такой подход позволяет повысить индивидуальный комфорт для пользователя, сократив при этом общие расходы на тепловую энергию.

Для индивидуального управления температурой в отдельных помещениях служат офисные терморегуляторы: при индивидуальном регулировании температуры регистрируется теплотребность каждого офиса и устанавливается желаемая температура (с учётом времени и других параметров), которая затем поддерживается на заданном уровне. Благодаря этому не только повышается комфорт, но и появляются дополнительные возможности энергосбережения: при понижении температуры в комнате на 1° С уже достигается сокращение расходов энергии до 6 %. В дополнение к вышеупомянутому регулированию комнатной температуры можно использовать и другие возможности, как, например, интеграцию в систему оконного контакта.

Когда окно открыто, комнатный терморегулятор может быть выставлен в режим защиты от замерзания. Этот режим гарантирует поддержку минимальной температуры + 7° С, что служит экономии энергии при открытом окне и предотвращает разморозку труб зимой. [3]

В зданиях специального назначения зачастую требуется регистрация, индикация и/или сообщение данных, поступающих от приборов самых различных секторов системы. Это может быть: состояние коммутационных элементов системы освещения; длительность работы осветительных приборов; позиция дверей, окон и ворот; статус сигнализации; позиция жалюзи, рольставней и маркиз; внутренняя и внешняя температура; режим работы и оповещение о неисправностях отопительного и кондиционерного оборудования; оповещение о неисправностях в работе лифтов; контроль уровня жидкости и сигнализация об утечке; показания счётчиков расхода газа, электричества и воды; другие различные показатели и эксплуатационные данные.

Система автоматизации зданий может выполнять и не стандартные функции, которые без использования данной системы выполнить было крайне сложно или почти невозможно: так, нажатием кнопки у входа можно, выходя из здания, отключить лишние потребители, закрыть окна и рольставни, а кроме того, понизить температуру в помещениях и включить имитацию присутствия.

Для защиты зданий в качестве предупредительных мер вполне эффективна функция имитации присутствия, благодаря которой у стороннего наблюдателя складывается впечатление, что в доме кто-то есть: в офисах неравномерно загорается свет, регулируется яркость освещения, после наступления сумерек или в разное время активируются рольставни или жалюзи.

Подключение системы к коммуникационным системам (телефония, Интернет) через соответствующие интерфейсы (шлюзы) открывает дополнительные возможности для контроля и изменения настройки подключённых приборов и систем. В случае возникновения аварийной ситуации или неисправностей (напр., ошибки или утечки) системы автоматизации зданий могут оповестить о случившемся по голосовой почте или по SMS (рис. 2). [3]



Рисунок 2 - Состав автоматизированной системы

Система "Умный офис" позволяет: повысить эффективность работы сотрудников; производить оплату труда за фактически отработанное время; предотвратить случаи хищения материальных и интеллектуальных ценностей; снизить затраты времени на взаимодействие между филиалами предприятия; обеспечить эффективное расходование электрической и тепловой

энергии; создать комфортные условия труда; сократить затраты на ремонт инженерных систем.

Оснащение системой "Умный офис", по сравнению с основными затратами на строительство и ремонт, составит очень небольшую прибавку к общему бюджету. В то же время, снижение необоснованных затрат и повышение производительности труда сделает бизнес более эффективным и производительным, а значит, и более выгодным.

Автоматизированная система – это, по сути, комплекс электронного оборудования, который управляет инженерными системами и создает комфортную среду. Реализация концепции интеллектуального здания при новом строительстве и реконструкции существующих объектов позволит добиться значительного сокращения энергопотребления и облегчит выполнение норм Ф3-261 [1] в части обеспечения необходимых классов энергоэффективности при безусловном соблюдении требований безопасности в соответствии с Ф3-384 [2].

Использование систем интеллектуальных зданий в частном строительстве менее целесообразно, из-за высокой стоимости оборудования, установки системы и большого срока окупаемости, что нельзя сказать о применении подобных систем в крупных офисных зданиях. Срок окупаемости подобных интеллектуальных систем в данном случае уменьшается и дает большую экономию ресурсов на содержание здания и соответственно повышает прибыль компании.

Список литературы

1. Федеральный закон "Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации" от 23.11.2009 N 261-ФЗ.
2. KNX [Электронный ресурс] // URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/KNX>.
3. Авилова И.П., Щенятская М.А. Управление эффективностью инвестиционно-строительных проектов через качественное состояние недвижимости// Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова. 2015. № 4. С. 141-145.
4. Авилова И.П., Жариков И.С. Методические аспекты экспресс диагностики эффективности инвестиционных процессов при реконструкции объектов недвижимости// Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова. 2016. № 1. С. 159-163.

Belukha Evgenia Alexandrovna, student

(e-mail: jeine12088@gmail.com)

Abakumov, Roman Grigorievich, Cand. Econ. Sciences, associate Professor

(e-mail: AbakumovRG2000@mail.ru)

Naumov Andrey Evgenievich PhD, technical Sciences, associate Professor

(e-mail: infobelinvest2015@mail.ru)

Belgorod Shukhov State Technological University, Belgorod, Russia

SMALL AUTOMATION OF BUILDINGS: FUNCTIONS, APPLICATIONS, ECONOMIC FEASIBILITY

Abstract. *The article examines the effectiveness of the use of intelligent building systems in private and commercial construction, the history of development of this direction, the possibilities and functions of systems.*

Key words: *intellectual building, automated system, smart office, construction, economic feasibility.*

УДК 332.1

МОДЕЛИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ГОСУДАРСТВА И БИЗНЕСА В РАМКАХ РЕГИОНАЛЬНЫХ КЛАСТЕРОВ

*Бондарев Максим Владимирович, аспирант
(e-mail: bond.maxim1@gmail.com)*

*Харченко Екатерина Владимировна, д.э.н., профессор
Юго-Западный государственный университет, г.Курск, Россия*

Кластеры – это будущее российской экономики, но для того чтобы они развивались, необходимо делать все, чтобы кластеры не были изолированы от государства и бизнеса. Статья посвящена рассмотрению кластерной модели взаимодействия власти, бизнеса и общества. В ней раскрываются условия развития кластерной модели, построение кластерного взаимодействия, рентные отношения, присущие данной модели.

Ключевые слова: кластерно-сетевая модель, инновационное партнерство, развитие экономики, кластер, кластерное взаимодействие, предпринимательские структуры, импортозамещение, регион.

В современном мире ничто не стоит на месте. Все меняется, совершенствуется, развивается. Другими словами - идет постоянное движение. Это относится и к экономике, как к мировой, так и к отечественной. В последнее время в экономике нашей страны, впрочем, как и в мировой экономике, идет активное развитие кластеров. Это понятно, логично и закономерно, поскольку кластерная экономика является следующим шагом, который идет после секторной экономики, последняя в свою очередь предшествовала кластерной. В наши дни именно кластерные объединения являются наиболее действенными формами слияния как финансового, так и интеллектуального капитала, гарантирующие необходимое конкурентное превосходство. За последние несколько десятилетий правительства разных государств создают различные «кластерные программы», которые реализовывают собственные преимущества национальной экономики. Создание инновационных кластеров помогает продуктивному объединению высокоинтеллектуальных и материальных ресурсов как внутри, так и за пределами кластера. Проблема заключается в том, что в каждой стране есть свои нюансы в создании и развитии кластерных объединений, то есть, в каждом государстве свой климат, своя среда.

Первые кластерные объединения появились в США, почти век назад. Отличительная особенность данных кластеров в том, что практически все

они появились стихийно. Сами по себе стихийно созданные кластеры стали развиваться, конкурировать сначала с местными компаниями, а потом дошли и до мирового уровня. Становясь лидерами во многих компонентах: технологии, качество навыков работников предприятий, интеллектуальная собственность и т.д. Но особенность сущности американских кластеров в том, что государству и не нужно было придумывать какие-то программы взаимодействия с ними, правительству достаточно было просто не вмешиваться в кластерные объединения. А сегодня американское правительство активно сотрудничает со своими национальными кластерами, оставляя заявки на госзаказы, что кластеры успешно и выполняют. Ярким примером госзаказа являются обувные фирмы «LaCrosse», «Danner», «New Balance» и «American Apparel» производящие обувь как для обычных людей, так и военную обувь по заказу правительства США [4, с. 28].

Относительно отечественных разработок в данной области можно отметить, что вопросами кластеризации занимаются как в теоретическом (Ю.Г. Лаврикова, Н.В. Смородинская, Т.П. Данько, О.В. Фомичев, Д.А. Ялов, А.А. Мигранян, А.Н. Праздничных, И.В. Пилипенко, В.П. Третьяк, И.С. Ферова, Г.Р. Хасаев, П.Г. Щедровицкий, Т. Цихан и др.), так и в практическом плане. Так, в июне 2012 года Председателем Правительства РФ был утвержден перечень 25 территориальных инновационных кластеров, были созданы соответствующие институты развития, оказывающие инфраструктурную и финансовую поддержку НИОКР: ГК «Внешэкономбанк», ОАО «Роснано», ОАО «Российская венчурная компания», Фонд развития Центра разработки и коммерциализации новых технологий (Сколково), Российский фонд технологического развития, Фонд содействия развитию малым формам предприятий в научно-технической сфере и др.

Что касается отношений кластерных объединений с другими странами, то они гораздо сложнее и деликатнее. В других странах, например, в Германии, Франции, России кластеры преимущественно создавались не стихийно, а искусственно, что значительно усложнило связь кластера с государством и бизнесом.

С одной стороны, перед государством стоит цель – создание высокотехнологичных, инновационных предприятий, желательно как можно в максимально короткие сроки и максимальной отдачей. Но с другой стороны, государство не желает ошибиться и потерять вложенные средства в данные «кластерные программы». Соответственно, возникает проблема взаимодействия между кластерами, государством и бизнесом. Необходимо искать пути решения, где все стороны останутся в выигрыше, как кластеры, так и государство и бизнес.

Кластеры могут оказывать влияние на конкурентоспособность, так как:

- повышают производительность труда на уровне фирм и отраслей;
- создают возможности для инновационного и производственного роста;

■ стимулируют и облегчают формирование нового бизнеса, поддерживают инновации и расширение кластера.

Основой кластеров являются трудовые ресурсы, основная часть которых привлекается наукоемкими компаниями с внутреннего российского рынка. Основными источниками финансирования бизнеса в кластерах являются собственные средства компаний, гранты и госзаказ, венчурный капитал.

Основными конкурентными преимуществами российских кластеров можно считать соотношение цены и качества, а также эксклюзивность выпускаемой продукции, являющиеся отражением двух основных типов бизнес-стратегии: минимизации издержек и специализации. Все исследуемые типы конкурентных преимуществ можно объяснить следующими факторами. Это конкурентные преимущества, связанные с производством продукции и ее послепродажным обслуживанием; деловые связи и эксклюзивность продукции (причем в отсутствие одного из преимуществ используется другое); система продвижения товаров на рынок (ценовая и маркетинговая стратегии, используемые как альтернативные); развитая система анализа и планирования.

Взаимодействие власти, бизнеса и общества в рамках модели региональных и муниципальных кластеров дает всем участникам очевидные преимущества. Для населения - это рост благосостояния и улучшение возможностей решения социальных задач через социальные программы, финансируемые из бюджета федерального, регионального и муниципального уровней, ориентированные на обеспечение социального благополучия, социальную стабильность, достижение достойного уровня жизни населения.

В целом феномен кластеризации связан с такими объективными процессами социально-экономического развития, как глобализация и ИКТ-революция, способствующими переходу от индустриального типа экономики к постиндустриальному. Таким образом, индустриальный рост экономики, обусловленный увеличением объема производимой продукции за счет повышения конкуренции и реализации эффекта масштаба, преобразуется в постиндустриальный, основанный на кооперации и партнерстве.

Отмечу, что созданные в отечественной экономике в 2017 году территориальные инновационные кластеры [7] были отобраны на конкурсной основе путем оценки следующих показателей территорий - заявителей: научно-технический и образовательный потенциал кластера, его производственный потенциал, качество жизни и развитость инфраструктуры, уровень организационного развития кластера [8, с. 16]. На рассмотрение в Министерство экономического развития было подано 94 конкурсных заявки от 49 субъектов РФ. Результатом отбора явились 25 территориальных кластеров, структурированных в шесть отраслевых направлений: «Ядерные и радиационные технологии», «Производство летательных и космических аппаратов, судостроение», «Фармацевтика, биотехнологии и медицинская промышленность», «Новые материалы», «Химия и нефтехимия», «Информационные технологии и электроника». Данное обстоятельство подтвер-

ждает наличие некой зависимости деятельности участников кластера от приоритетов социально-экономического развития, определяемых органами государственной власти. При этом, как отмечает директор Департамента инновационного развития Министерства экономического развития Российской Федерации А.Е. Шадрин, «регионы-победители характеризуются высоким качеством проектного управления, убедительной динамикой привлечения инвестиций последних лет. Мы сознательно сделали ставку на лидеров и рассчитываем на результативность этого подхода» [6]. В результате отобранные органами власти кластеры, в основном, локализованы на территориях с высокоразвитым уровнем производственного и научно-технического потенциала.

Отметим, что изначально Правительством РФ [2] предполагалось создание трех типов кластеров:

- территориально-производственных, ориентированных на высокотехнологичные производства в приоритетных отраслях экономики с концентрацией таких кластеров в урбанизированных регионах;
- территориально-производственных на слабоосвоенных территориях, ориентированных на глубокую переработку сырья и производство энергии с использованием современных технологий;
- туристско-рекреационных на территориях с уникальными природными ресурсами и природными ландшафтами, а также богатым историко-культурным наследием.

Фактически были созданы лишь два типа кластеров - высокотехнологичные и территориально-производственные. При этом в течение 2016-2017 гг. кластеры, входящие в программу, получили 98 млрд рублей из бюджетов различного уровня, а также 362 млрд рублей внебюджетных инвестиций. В 2015 году субсидии Министерства экономического развития РФ составили 1,3 млрд рублей, в 2016 году они увеличились до 2,5 млрд рублей, однако в 2015 году в связи с сокращением бюджетных расходов уменьшились вдвое. Как отмечает директор Департамента социального развития и инноваций Минэкономразвития России А. Шадрин, «около 70 % средств, выделяемых в рамках субсидий, направляется на развитие инфраструктуры кластеров» [8]. Таким образом, несмотря на поддержку кластеров со значительной инновационной составляющей, финансовая поддержка государства направляется, в основном, в базовую физическую инфраструктуру - транспортную, энергетическую и жилищно-коммунальную.

Кластер зачастую заинтересован объединять в себе как можно больше организаций, так как среди них больше обмен информацией и квалифицированными рабочими, сырьем, и тем самым больше синергетический эффект. Другими словами, сам кластер от этого только выигрывает. Чем больше кластер, тем больше людей необходимо, чтобы он функционировал. Соответственно, появление новых рабочих мест, и это влечет за собой большую занятость населения, что в свою очередь выгодно государству. Когда кластер предоставляет новые рабочие места и может предоставить

их еще больше, то правительство заинтересованно в поддержке для развития кластера в виде субсидий разного рода. Что очень полезно как правительству, так и самому кластеру. В свою очередь, если кластер успешный или перспективный, то инвесторам привлекательно вложить деньги в кластерное объединение, а кластерам, в свою очередь, будет полезно принять финансирование со стороны инвесторов.

Интересы каждого из участников взаимодействия понятны, но не менее важно создать механизм управления кластерными формами и их отношения с государством и бизнесом. Американская модель отношений между кластером, бизнесом и государством нам мало подходит, поскольку в США большинство кластеров создавалось стихийно, кластеры сами подстраивались под среду. В отличие от тех стран, которые сами создавали свои национальные кластеры, которым необходимо выстроить свою модель, регулирующую отношения между кластером, бизнесом и правительством.

В любом случае, начало создания кластеров положено. Со временем будет налажен механизм в «деловом треугольнике сотрудничества», а именно: бизнес-государство-кластер.

Список литературы

1. Брюханова Н.В., Выродова Ю.В. Адаптивная экономика: сущность и методы ее формирования. // Интеллектуальные ресурсы - региональному развитию. – 2015. Т. 1. - №1. – С. 21-26.
2. Макаров А.Н. Импортзамещение как инструмент индустриализации экономики региона: инновационный аспект (на примере Нижегородской области) // Российский внешнеэкономический вестник. 2017, № 5. С.36-40.
3. Меньшенина Н.Г. Кластерное образование в региональной экономике. – Екатеринбург: Изд-во Уральского государственного экономического университета, 2016.
4. Глухова М. Кластеры: нужны ли они российской экономике? [Электронный ресурс] // Промышленник России. – 2012. – № 10. – URL: <http://www.promros.ru/magazine/2012/oct>
5. Акинфеева Е.В. Формирование и развитие региональных кластеров [Электронный ресурс]. – URL: <http://riep.ru/upload/iblock/103/103a3a3fa5e5a0dca75838b37af5a83d.pdf>
6. Миролюбова Т.В., Карлина Т.В., Ковалева Т.Ю. Закономерности и факторы формирования и развития региональных кластеров: монография. – Пермь: Изд-во Перм. нац. исслед. политехн. ун-та, 2013. – 283 с.
7. Киршхофер А. Социальная ответственность корпораций в Германии // Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены. 2015. № 3.
8. Супян Н. Транснациональные корпорации в начале XXI в.: экономическая мощь и социальная ответственность (опыт Германии) // Человек и труд. 2017. № 5.

Bondarev Maxim Vladimirovich, graduate student

(e-mail: bond.maxim1@gmail.com)

Southwest state university, Kursk, Russia

Ekaterina Vladimirovna Kharchenko, Doctor of Economics, Professor

Southwest state university, Kursk, Russia

MODEL OF INTERACTION OF STATE AND BUSINESS THROUGH REGIONAL CLUSTERS

Abstract: *Clusters are the future of the Russian economy, but in order for them to develop, everything must be done to ensure that clusters are not isolated from the state and business. The article considers the cluster model of interaction between government, business and society. It reveals the conditions for the development of the cluster model, the construction of cluster interaction, rent relations inherent in this model.*

Key words: *cluster-network model, innovation partnerships, economic development, cluster interaction, business structures, import substitution, region.*

УДК 339.37

АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ТЕНДЕНЦИЙ РАЗВИТИЯ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ В РЕГИОНЕ

Васильчук Евгений Степанович, к.э.н., доцент

(e-mail: vas_ev91954@mail.ru)

Рухманова Надежда Анатольевна, к.э.н., доцент

(e-mail: ruh_nad_an@mail.ru)

Михеева Анна Владимировна, магистрант

(e-mail: anna_miheeva94@mail.ru)

Ивановский филиал Российского экономического университета
им. Г.В. Плеханова

В статье рассматриваются особенности развития розничной торговли в Ивановской области. Проводится структурный анализ основных тенденций развития розничной торговли в регионе. Отмечается роль кластерной региональной политики в развитии торговли непродовольственными товарами. Проводится анализ факторов влияющих на развитие розничной торговли в регионе.

Ключевые слова: розничная торговля, регион, тенденции развития, факторы, региональная политика.

Представленный в данной статье материал является частью исследования потребительского рынка региона проведенным Ивановским филиалом РЭУ им. Г.В. Плеханова по заказу Департамента экономического развития и торговли Ивановской области. Целью исследования являлось выявление основных закономерностей развития ключевых составляющих потребительского рынка региона: розничной торговли, сферы общественного питания, бытового обслуживания населения и ряда других сфер, связанных с обслуживанием населения.

Розничная торговля играет важнейшую роль в социально-экономическом развитии региональной экономики, обеспечив в 2015 году 25,1% валовой добавленной стоимости (по виду деятельности «Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования»), что существенно выше других составляющих ВРП [1]. При этом 27,6 % оборота розничной тор-

говли Ивановской области обеспечивают субъекты малого предпринимательства, что выше средних показателей по РФ (22,9%) и ЦФО (25,3%).

Обеспечивая обратную связь между потребителями и производителями, сфера торговли способствует более качественному удовлетворению потребностей населения и, соответственно, развитию производственной сферы. Кроме того, активно внедряя новые формы и методы обслуживания потребителей (электронная коммерция, мерчандайзинг и т.д.), она стимулирует потребительский спрос, ускоряет денежный оборот, способствует развитию смежных отраслей национальной экономики [2].

Отличительной особенностью предприятий розничной торговли региона является их более существенный вклад, по сравнению с соседними регионами и средними цифрами по РФ, в наполнении бюджетов всех уровней. Если доля поступлений налоговых платежей и сборов в бюджетную систему РФ в 2016 году от организаций розничной торговли в целом по РФ составляет 3,0%, по ЦФО – 4,6%, то по Ивановской области – 5,6% (6,5% в 2014 году). Для сравнения: в соседних областях - Костромской области – 4,5%, во Владимирской – 3,9%, а в Ярославской - 2,1%. Если рассматривать в целом все виды деятельности, связанные с розничной и оптовой торговлей, торговлей автотранспортными средствами и т.п. (согласно принятой статистической методологии учета), то данный показатель составил по Ивановской области 18,3%, а по Костромской, Владимирской и Ярославской областям, соответственно, 12,9%, 12,7% и 7,4% [1]. Такие существенные отличия связаны в первую очередь с базовой направленностью развития региональной экономики, и позиционирования области как межрегионального торгово-текстильного кластера. Данная направленность была выделена в Стратегии развития Ивановской области и была обусловлена следующими факторами:

- исторически мощной базой текстильной и швейной промышленности в области, наличием квалифицированных трудовых ресурсов;
- наличием базы подготовки квалифицированных специалистов в сфере швейного производства, конструирования швейных изделий;
- стремлением увеличить добавленную стоимость, сосредоточив усилия на дальнейшем производстве швейных изделий, как из собственных тканей, так и дешевых импортных (Китай, Турция, Пакистан и т.п.);
- снижением уровня безработицы путем развития малого бизнеса в сферах, не требующих больших капитальных вложений (торговля, швейное производство).

В рамках реализации Стратегии в области был построен ряд крупных оптово-розничных торговых комплексов с ориентацией на предпринимателей из других регионов [2,4]. Такая политика дала положительные результаты, обеспечив высокие темпы развития розничной торговли (таблица 1).

Таблица 1 - Динамика оборота розничной торговли Ивановской области в 2010-2016 г.г. (в фактически действующих ценах, млрд. рублей) [3]

Показатель	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Оборот розничной торговли	71,0	90,9	115,5	127,4	143,7	148,1	147,4
Темпы роста, в %% к базовому периоду	100	128,0	162,7	179,4	202,4	208,6	207,0
Темпы роста, в %% к предшествующему периоду	100	128,0	127,1	110,3	112,8	103,1	99,3
Оборот РТ непродовольственными товарами	34,4	46,2	62,0	62,6	75,6	73,6	73,4
Темпы роста, в %% к базовому периоду	100	134,3	180,2	182,0	220,0	214,0	213,4
Темпы роста, в %% к предшествующему периоду	100	134,3	134,2	101,0	120,8	97,4	99,7

Как видно из таблицы 1, темпы роста оборота непродовольственными товарами существенно превышали общий рост розничной торговли в регионе. Наиболее высокие темпы роста наблюдались в 2011-2012 г.г. – в период, когда все основные торговые комплексы стали активно функционировать. Существенное замедление темпов роста оборота непродовольственными товарами в 2013 было связано со следующими факторами: замедлением темпов роста реальных доходов населения; ростом цен на продовольственные товары, что обусловило перераспределение потребительских расходов населения; увеличением доли малого бизнеса в сфере торговли в основном за счет дробления бизнеса для использования более выгодных налоговых режимов.

Таблица 2 - Индексы физического объема оборота розничной торговли Ивановской области 2010-2016 г.г. (в %% к предыдущему периоду) [1,3]

Показатель	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Индекс физического объема оборота розничной торговли (в %% к предыдущему году)	112,2	117,1	120,4	103,7	103,7	86,8	92,7
Индекс физического объема оборота розничной торговли продуктами питания (в %% к предыдущему году)	н/д	110,8	114,7	110,8	92,7	90,4	91,9
Индекс физического объема оборота розничной торговли непродовольственными товарами (в %% к предыдущему году)	117,4	125,8	127,4	97,1	114,9	83,3	91,4

Таблица 3 - Динамика индексов цен (декабрь к декабрю) в % [3]

Показатель	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Индекс потребительских цен на потребительском рынке	108,8	112,2	104,6	107,5	106,9	113,7	114,6	106,0
Индекс потребительских цен на продовольственные товары	102,8	116,9	102,9	109,3	109,0	118,2	112,7	105,0
Индекс потребительских цен на непродовольственные товары	112,0	106,5	107,5	104,8	104,3	108,7	116,7	107,1
Денежные доходы на душу населения	9343	11 124	13 006	16 015	18 123	20 409	22 556	23 679
Темпы роста в % к предшествующему периоду	100	119,1	116,9	123,1	113,2	112,6	110,5	105,0
Реальные доходы населения, в % к предшествующему периоду	98,3	109,7	104,9	115,7	104,9	102,8	93,8	97,3

Таблица 4 - Изменения в структуре оборота розничной торговли Ивановской области в 2010-2016 г.г. на душу населения и доходах населения (в фактически действующих ценах, рублей) [3]

Показатель	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Оборот розничной торговли	66 734	86 035	109 822	121 813	138 185	143 349	143 568
Темпы роста, в % к предшествующему периоду	100	128,9	127,6	110,9	113,4	103,7	100,1
Оборот розничной торговли непродовольственными товарами	32356,4	43715	58999	59835	72644	71254	71489
Темпы роста, в % к предшествующему периоду	100	135,1	135,0	101,4	121,4	98,0	100,3
Оборот розничной торговли продовольственными товарами	34377,6	42320	50823	61978	65541	72095	72079
Темпы роста, в % к предшествующему периоду	100	123,1	120,1	121,9	105,7	110,0	100,0
Денежные доходы на душу населения, тыс. руб.	119,1	116,9	123,1	113,2	112,6	110,5	105,0
Темпы роста в % к предшествующему периоду	109,7	104,9	115,7	104,9	102,8	93,8	97,3
Реальные доходы населения, в % к предшествующему периоду	119,1	116,9	123,1	113,2	112,6	110,5	105,0

Аномальным на первый взгляд выглядит резкий рост оборота непродовольственных товаров в обороте розничной торговли в 2014 году. Причиной такого роста являлось падение курса рубля и удорожание импортных товаров. Так как падение курса наблюдалось в течение нескольких месяцев, то население старалось купить многие потребительские товары заранее, создавая ажиотажный спрос. Это полностью соответствует закону спроса и изменению одной из детерминант спроса – потребительским ожиданиям.

В свою очередь, это отразилось на обороте непродовольственными товарами в 2015 году. Данные тенденции прослеживаются более наглядно при анализе индексов физического объема оборота розничной торговли региона (табл.2).

При сравнении данных таблиц 1 и 2 видно, что если оборот розничной торговли в текущих ценах за весь рассматриваемый период (за исключением 2016 года) имел положительную динамику, то в сопоставимых ценах ситуация с 2015 года резко ухудшилась. В кризисные годы наблюдалось резкое падение реальных объемов продаж как в целом по рынку, так и по продовольственным и непродовольственным товарам. Соответственно, следуя экономической логике, в рассматриваемые периоды должны были расти цены на товары, что наглядно представлено в табл. 3.

Все это привело к снижению реальных доходов населения и существенным сдвигам в структуре розничной торговли.

Для более наглядного представления сложившихся тенденций на рынке розничной торговли Ивановской области рассмотрим изменения в структуре оборота розничной торговли на душу населения, в сопоставлении с изменениями в доходах населения.

За анализируемый период отмечаются несколько более высокие темпы роста товарооборота на душу населения, по сравнению с аналогичными показателями в целом по областному рынку. Как уже отмечалось в ранее проведенных исследованиях [2,4,5] это является результатом активного функционирования межрегиональных торговых центров – Текстиль Профи, Текстиль Макс, РИО. Значительную долю покупателей в этих центрах составляют предприниматели и жители не только соседних областей, но других регионов Центрального, Приволжского, Северо-Западного, Южного федеральных округов. Все это отражается на общих результатах и не соответствует тенденциям изменения реальных доходов населения.

В работе также был проведен сравнительный анализ тенденций развития торговли в регионе с данными в целом по РФ, ЦФО и близлежащими областями: Владимирской, Костромской и Ярославской.

За весь рассматриваемый период розничная торговля в Ивановской области развивалась более высокими темпами как по сравнению с соседними областями, так и в целом по РФ и ЦФО. С одной стороны, это было обусловлено более низкими стартовыми позициями, а с другой стороны, развитием торгово-текстильного кластера.

Таблица 5 - Сравнительная характеристика динамики оборота розничной торговли на душу населения (%) [3]

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Российская Федерация	100	115,6	129,2	142,8	156,0	162,7	167,0
ЦФО	100	116,5	128,4	141,0	157,7	161,7	165,6
Владимирская обл.	100	121,3	147,7	165,3	184,3	198,3	204,4
Ивановская обл.	100	128,9	164,6	182,5	207,1	214,8	215,1
Костромская обл.	100	118,2	130,5	142,9	156,6	178,4	196,3
Ярославская обл.	100	122	138,1	159,0	181,1	194,6	195,9

Другой важной составляющей, характеризующей состояние торговли в регионе, является развитие сетевой торговли. В таблице 6 представлена сравнительная характеристика развития сетевой торговли в Ивановской области, соседних областях и в целом по РФ и ЦФО.

За последние шесть лет доля торговых сетей в обороте розничной торговли региона выросла на 5,5 п.п. и в целом выше, чем в РФ, ЦФО, но ниже чем в соседних Владимирской и Костромской областях. Это опять подтверждает тезис, что основным драйвером роста в розничной торговле Ивановской области является ее развитие в рамках крупных оптово-розничных торговых комплексов текстильной и швейной направленности, для которых сетевая торговля не является характерной.

Таблица 6 - Сравнительная характеристика развития сетевой торговли [3]

Субъекты	Доля оборота розничных торговых сетей в общем объеме оборота розничной торговли, %					
	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Российская Федерация	18,4	20,5	21,9	22,9	25	27,2
ЦФО	20,8	21,2	23,2	23,8	26,3	27,3
Владимирская область	29,3	29	30,7	32,1	33,4	36,8
Ивановская область	22,3	21,9	23,4	24,4	27,2	28,8
Костромская область	12,7	16,9	19,7	21,9	24,8	30,0
Ярославская область	18,7	19,1	20,4	20,4	21,8	22,5

Другим важным критерием в развитии розничной торговли является обеспеченность населения торговыми площадями современных форматов (гипермаркеты и супермаркеты). Статистика по данному показателю ведется с 2011 года. Сравнительные данные по обеспеченности населения торговыми площадями современных форматов представлены в таблице 7.

Наиболее высокие темпы роста обеспеченности населения торговыми площадями современных форматов за рассматриваемый период наблюдаются во Владимирской области – 172,1%.

И на первый взгляд в Ивановской области ситуация на рынке области с данным показателем вполне благополучна – прирост торговых площадей

составил 45,6%. Однако, это на 26,7% меньше, чем в целом по РФ, на 48,4% меньше, чем по Центральному Федеральному округу и составляет лишь 43,2% от уровня, достигнутого в соседней Костромской области. По обеспеченности населения торговыми площадями современных форматов Костромская область в ЦФО уступает только г. Москва и Московской области (соответственно, 446,7 и 432,1 м² на 1000 жителей).

Таблица 7 - Обеспеченность населения торговыми площадями современных форматов (м² на 1000 жителей) [3]

Показатель	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Российская Федерация	128,1	144,9	160,9	188,8	199,8	219,5
Темпы роста, в % к 2011 г.	100	113,1	125,6	147,4	156,0	171,3
ЦФО	198,5	203,8	222	274,1	280,6	311,9
Темпы роста, в % к 2011 г.	100	102,7	111,8	138,1	141,4	157,1
Ивановская область	110,6	105,8	129,3	150,1	162,5	161,0
Темпы роста, в % к 2011 г.	100	95,7	116,9	135,7	146,9	145,6
Владимирская область	106,4	113,6	76,8	116,3	132,8	183,1
Темпы роста, в % к 2011 г.	100	106,8	72,2	109,3	124,8	172,1
Костромская область	227,4	363,4	359,7	383,8	364,6	372,2
Темпы роста, в % к 2011 г.	100	159,8	158,2	168,8	160,3	163,7

Таким образом, обеспеченность населения торговыми площадями современных форматов также подтверждает ранее сделанные выводы о базовой направленности развития розничной торговли в регионе.

По результатам проведенного исследования можно сделать следующие выводы:

1. стратегическое позиционирование области как межрегионального торгово-текстильного кластера способствовало более динамичному развитию торговли непродовольственными товарами;

2. падение реальных доходов населения региона в 2015-2016 году и изменение структуры потребительских расходов в пользу продуктов питания привело к сокращению физического объема продаж непродовольственных товаров;

3. обеспеченность населения торговыми площадями современных форматов в области существенно уступает средним показателям по РФ, ЦФО и в соседних областях, что снижает эффективность функционирования розничной торговли.

Список литературы

1. Торговля в России. 2017. Стат.сб./Росстат.- М., 2017.-233 с.
2. Васильчук Е.С. Роль розничной торговли в экономическом развитии региона//Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования.- 2017. №1 (19).- с.49-54.
3. Единая межведомственная информационно-статистическая система (ЕМИС). URL: www.Fedstat.ru/indicator/data.do?id=31448&referrerTupe=0&referreid=12932294 (Дата обращения 17.02.2018)

4. Васильчук Е.С., Рухманова Н.А. Инвестиционная привлекательность и ее роль в реиндустриализации экономики региона//Иновационная экономика: перспективы развития и совершенствования.- 2015. №1 (6).- с.29-34.

5. Васильчук Е.С., Богомолов Е.А., Тетерина Н.В. Тенденции и перспективы развития рынка розничной торговли Ивановской области// «Региональная экономика и потребительский рынок: современное состояние и тенденции развития». Сборник материалов научно-практической конференции. Иваново, 2016, с.231-236.

Vasilchuk Evgenii Stepanovich, Cand. of Econ. Science, associate professor, Ivanovo branch of Plekhanov Russian University of Economics.

Rukhmanova Nadezhda Anatolevna, Cand. of Econ. Science, associate professor, Ivanovo branch of Plekhanov Russian University of Economics.

Miheeva Anna Vladimirovna, graduate student of 2 course

ANALYSIS AND EVALUATION OF TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF RETAIL TRADE IN THE REGION

Abstract. In the article features of development of retail trade in the Ivanovo area are considered. A structural analysis of the main trends of development of retail trade in the region is carried out. The role of cluster regional policy in the development of trade in non-food goods is noted. An analysis of factors affecting the development of retail trade in the region is being conducted.

Keywords: retail trade, region, development trends, factors, regional policy.

УДК 339.1

НОВЫЕ ПОДХОДЫ К СТИМУЛИРОВАНИЮ СБЫТА КОМПАНИИ ООО «КОКА-КОЛА ЭЙЧБИСИ ЕВРАЗИЯ»

Евграфов Аркадий Анисимович, к.в.н., профессор

Истомин Георгий Юрьевич, студент

Михайлова Юлия Михайловна, студент

Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

Данная статья посвящена анализу существующих и внедряемых практик стимулирования сбыта компании ООО «Кока-Кола ЭйчБиСи Евразия». Выявлены особенности реализации продукции через основные каналы сбыта и рассчитаны доли компании по каждой категории.

Ключевые слова: сбыт, дистрибуция, каналы, FMCG.

Компания «Кока-Кола ЭйчБиСи Евразия» обозначила своё присутствие в России и СНГ с 1980 года в Москве, где являлась официальным партнером Олимпийских игр. Начиная с 1992 года, в стране появляются первые заводы по производству газированных напитков и питьевой воды. В настоящий момент компания обладает 13 заводами, включая 2 завода ЗАО «Мултон», расположенными в 7 федеральных округах страны, которые занимаются производством сладких газированных напитков, соков, нектаров, сокосодержащих напитков, воды, энергетических напитков и холодных чаев.

Традиционно на рынке безалкогольных напитков имеются два крупнейших игрока. The Coca-Cola Company и PepsiCo, имеющих в своём портфеле брендов схожие виды SKU (табл. 1). Их суммарная рыночная доля в России составляет 64,5% в натуральном выражении.

Таблица 1 – Сравнение торговых марок The Coca-Cola Company и PepsiCo

Категория товара	The Coca-Cola Company	PepsiCo
Сладкие газированные напитки	Coca-Cola, Coca-Cola Zero, Sprite, Fanta, Schweppes	Pepsi, Pepsi light, 7up, Mirinda, Evervess
Соки, нектары, сокосодержащие напитки	Добрый, Моя Семья, Rich, Pulpy	Любимый, Фруктовый Сад, J7, Я
Энергетические напитки	Burn, Monster	Adrenaline Rush
Питьевая вода	BonAqua	Aqua Minerale
Холодный чай	Nestea	Lipton

Отметим, что отсутствует сегментация торговых марок во всех категориях, кроме «соки, нектары, сокосодержащие напитки». Остальные SKU относятся к среднеценовому сегменту с целью максимизации продаж и поддержания узнаваемости торговой марки [1-5]. В отличающейся категории существует следующая ценовая диверсификация (табл. 2). С целью удовлетворения потребностей максимального количества потребителей

компания использует [6-11] наиболее рациональные каналы сбыта и дистрибуции (табл. 3).

Таблица 2 – Ценовая сегментация соков, сокосодержащих напитков и нектаров компании «The Coca-Cola Company»

Торговая марка	Ценовой сегмент
Моя Семья	Экономический
Добрый	Среднеценовой
Pulpy	Среднеценовой
Rich	Премиальный

Таблица 3 – Основные каналы сбыта компании и их значение

Канал	Основная информация	Значение канала
Modern Trade	Современная торговля представлена сетевыми ритейлерами, начиная от национальных «гигантов» (X5 RG, Магнит, Ашан, Лента, Дикси, Spar, 7Я и др.) и заканчивая местными розничными магазинами	Благодаря каналу осуществляется наибольший объем реализации при невысоких инвестициях в сетях локальных ключевых клиентов, и с уровнем инвестиций выше среднего в национальных ключевых клиентах
Fragmented Trade	Традиционная торговля остается значимым каналом благодаря высокой прибыли и низкому уровню капитальных вложений	Канал продает небольшие объемы, с низким уровнем инвестиций, также упаковка является более маржинальной для компании
Immediate Consuption	Канал немедленного потребления представлен крупными сетями и мелкими местными клиентами в сфере общественного питания, гостиничном бизнесе и др. («МетроПресс», «Макдоналдс» и пр.)	Объем реализации сравнительно низкий, однако с помощью него поддерживается высокий гудвилл
Wholesale Channel	Оптовый канал определяется большими объемами поставок и высокими капитальными вложениями	Канал продает средний по компании объем, с высоким уровнем инвестиций

Кока-Кола ЭйчБиСи Евразия настроена на удовлетворение потребностей всех потребителей в различных ситуациях, с которыми клиент может столкнуться. Именно поэтому под каждую из наиболее распространенных ситуаций компания разработала основные виды упаковок, среди которых основные: стеклянная и жестяная 0,33 л, пластиковые 0,5 л (наиболее популярна), 1, 1,25 и 2 л для газированных напитков и воды; жестяная банка 0,33 и 0,5 л для энергетических напитков; 0,2, 0,33, 0,5, 1 и 2 л для соков, нектаров и сокосодержащих напитков.

Компания различает следующие поводы потребления [12-15].

1. Работа – обеспечение потребностей любого человека во время часов работы для утоления жажды – размещение корпоративного холодильного оборудования в офисных помещениях, учреждениях и на предприятиях;

2. Дом, семья – регулярное семейное потребление напитков, преимущественно реализуется через форматы современной торговли;

3. Отдых – отдельная специфическая категория, реализуется в основном через каналы немедленного потребления, такие как заправки, места отдыха и др.

Учет всех вышеупомянутых факторов в совокупности с эффективной реализацией продукции через ключевые каналы сбыта позволит реализовать большее количество продукции в натуральном и стоимостном выражении, а также повысить валовую прибыль от продаж. Динамика доли рынка в натуральном выражении по категориям товаров представлена в табл. 4. Как видно из таблицы, у компании наблюдается рост во всех сегментах, за исключением питьевой воды, так как на этом рынке наблюдается существенный рост ценовой конкуренции, обеспечивающий новому игроку Borjomi наивысшую долю.

Таблица 4 – Доля продукции компании Coca-Cola HBC Russia в общей доле категории в 2015-2016 годах

Производитель	Доля рынка в 2015г., %	Доля рынка в 2016г., %	Изменение доли рынка в 2016г. к 2015г., %
Сладкие газированные напитки			
Coca-Cola HBC Russia	43,2	44,6	+1,3
PepsiCo	21,6	19,9	-1,7
Соки, сокосодержащие напитки и нектары			
Мултон	30,3	31,6	+1,4
Лебедянь	19,4	16,2	-3,3
ВиммБилльДанн	16,6	18,0	+1,4
Энергетические напитки			
Coca-Cola HBC Russia	9,4	10,6	+1,2
PepsiCo	51,1	47,0	-4,2
Red Bull	20,6	18,5	-2,1
Питьевая вода			
Coca-Cola HBC Russia	6,9	5,7	-1,2
PepsiCo	12,8	10,8	-1,9
Borjomi	18,4	20,9	+2,5
Холодный чай			
Coca-Cola HBC Russia	35,6	39,0	+3,4
PepsiCo	58,5	54,2	-4,3

Лидерство в категории сладких газированных напитков обеспечивается за счет эффективной работы отдела продаж, рационализации ценовой политики компании и активизации работы маркетингового отдела. Внедрение новых разновидностей продукции сыграло так же существенную роль в борьбе за потребителя.

Увеличение доли в категории энергетических напитков вызвано появлением в ассортименте новой премиальной марки «Monster», усилением

влияния акционных материалов на потребителя и др. На фоне структурного кризиса в сегментах соков, сокосодержащих напитков, нектаров и холодных чаев Coca-Cola HBC Russia показывает рост за счет непрерывного процесса производства и поставок. Можно сделать вывод, компания Кока-Кола является ключевым игроком рынка безалкогольных напитков. Во всех категориях, за исключением воды, происходит рост, как в натуральном выражении, так и относительно предыдущего периода. Если прибегнуть к анализу целевой аудитории [17-25], то ключевым потребителем для компании является человек в возрасте от 19 до 30 лет со средним доходом. Более наглядную возрастную структуру потребителей продукции Coca-Cola HBC Russia можно увидеть на рис. 1.

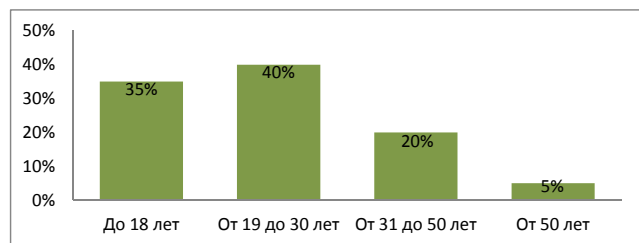


Рисунок 1 – Возрастная структура потребителей продукции Coca-Cola

Таким образом, подводя итоги исследования, можно заключить.

1. Coca-Cola HBC Russia является крупнейшим игроком рынка безалкогольных продуктов, доли во всех категориях (за исключением воды) в разрезе рынка.

2. Ближайший конкурент PepsiCo по некоторым категориям имеет большие доли в натуральном выражении, однако показывает негативную динамику абсолютно во всех категориях.

3. Компания Coca-Cola имеет диверсифицированный портфель напитков в большинстве категорий товаров, а в сегменте соков, сокосодержащих напитков и нектаров имеет дифференциацию брендов по ценовой ориентации, что позволяет ей не только минимизировать убытки от происходящего кризиса, но и увеличивать свою долю на FMCG-рынке;

4. Практика использования различных каналов сбыта в совокупности с реализацией новых инициатив в маркетинге и мерчандайзинге позволяет эффективно подстраиваться под изменение поведения потребителей и максимально удовлетворять их потребности [26-28].

Список литературы

1. Истомин Г.Ю., Боровкова В.А. Влияние краудфандинга на развитие современной торговли // В сборнике «Фундаментальные и прикладные исследования в области управления, экономики и торговли»; сб. тр. научн. и учеб.-практ. конф. Ч. 3. СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2017. 524 с.

2. Лямин Б.М., Истомин Г.Ю., Михайлова Ю.М. Особенности распределения продукции на рынках товаров повседневного спроса // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2017. №4 (22). С. 126-131.

3. Капустина И.В., Истомин Г.Ю., Михайлова Ю.М. Тенденции развития рынка товаров повседневного спроса в России // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2017. №4 (22). С. 91-96.

4. X5 Retail Group. О компании. – <https://www.x5.ru/ru/Pages/About>.

5. Крымов С.М., Евграфов А.А. Формирование маркетинг-контроллинга в организационной структуре складского хозяйства предприятия оптовой торговли // Практический маркетинг. 2016 № 12-1 (238-1). С. 68-75.

6. Федько В.П., Дудакова И.А. Маркетинговая составляющая развития розничной торговли // Российский внешнеэкономический вестник. 2009. № 5. С. 55-64.

7. Крымов С.М., Кириллова Т.В. Методика оценки эффективности системы мерчандайзинга предприятия розничной торговли // Экономика и предпринимательство. 2016. № 10-2 (75-2). С. 621-627.

8. Кхалаф К.З., Дудаков Г.С. Организационно-экономические аспекты потребления продуктов здорового образа жизни // Экономика и предпринимательство. 2017. № 8-1 (85-1). С. 859-863.

9. Крымов С.М. Маркетинговые аспекты сервисизации экономики // Актуальные проблемы теории и практики маркетинга: коллективная монография; Донской государственный технический университет. Ростов-на-Дону, 2010. 123 с.; С. 5-22.

10. Крымов С.М. Организация в системе менеджмента. Томск: Издательство ТГПУ, 2002. 88 с.

11. Гладкова Ю.В., Крымов С.М. Управление производственной деятельностью предприятий малого бизнеса на основе инновационного развития: монография; Донской государственный технический университет. Ростов-на-Дону, 2013. 158 с.

12. Крымов С.М., Аникина Н.А. Гудвилл как инструмент управления стоимостью компании // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Экономика и менеджмент. 2010. №26 (202). С.68-72.

13. Крымов С.М. Управление персоналом организации: концепции личных стратегий // В сборнике «Проблемы и пути социально-экономического развития: город, регион, страна, мир»; V Международная научно-практическая конференция; под общ. ред. В.Н. Скворцова; отв. ред. Н.М. Космачева. Санкт-Петербург: изд-во Ленинградского государственного университета им. А.С. Пушкина, 2015. С. 254-259.

14. Месхи Б.Ч., Красюк И.А., Иванов В.Ю. Контроллинг как инструмент развития и управления производственными процессами предприятий сферы услуг и промышленности: монография. Ростов н/Д: Издательский центр ДГТУ, 2013. 133.

15. Дудаков Г.С. Использование почтоматов в дистанционной торговле // В сборнике «Инновационные научные исследования: теория и практика»; VI международная научно-практическая конференция. 2017. С. 124-127.

16. Крымов С.М., Мартынова Н.В., Магомедов М.Г. Совершенствование организации мерчандайзинга в системе маркетинговой деятельности предприятий розничной торговли: монография; Донской государственный технический университет. Ростов-на-Дону, 2013. 130 с.

17. Крымов С.М. Стратегии управления производственными предприятиями: эволюция, тенденции, перспективы (информационная модель) // В сборнике «Глобализация экономики и российские производственные предприятия»; 13-я Международная научно-практическая конференция. Ч.1. Новочеркасск, 2015. С. 10-14.

18. Месхи Б.Ч., Крымов С.М. Модели развития предприятия как процесса взаимодействия производства и природной среды // Вестник Донского государственного технического университета. 2010. Т.10. №6 (49). С. 926-936.

19. Крымов С.М. Развитие маркетинговых процессов в деятельности организаций: информационная модель // Предпринимательство. 2010. № 4. С. 114-117.

20. Крымов С.М., Рогачева Ж.С. Модернизация предприятий на основе реализации стратегических изменений // Экономика и предпринимательство. 2014. №5-1 (46-1). С. 356-360.

21. Жуков С.В., Крымов С.М. Производственные процессы научно-консультационных услуг вуза и системы сервисной поддержки коммерциализации // Вестник ДГТУ. 2012. Т. 12. № 2-1 (63). С. 91-96.

22. Кольган М.В., Крымов С.М. Управление изменениями организационных структур на основе учета принципа версионности в информационных системах производственных предприятий // Экономика и предпринимательство. 2015. № 6-2 (59-2). С. 480-485.

23. Крымов С.М. Тенденции развития организационных структур современных предприятий // Вестник Южно-Российского государственного технического университета (Новочеркасского политехнического института). Серия «Социально-экономические науки». 2014. № 5. С. 51-57.

24. Городнова Н.В., Крымов С.М. Приоритетные направления управления рынком жилой недвижимости: социальный аспект // Интеграл. 2010. №3. С.100-101.

25. Крымов С.М., Кольган М.В. Экономико-организационные аспекты формирования информационной системы промышленного предприятия: монография. Ростов-на-Дону: ООО «ДГТУ-Принт», 2016. 122 с.

26. Красюк И.А., Медведева Ю.Ю. Роль СТМ в снижении потребительских рисков в условиях импортозамещения // Экономика и предпринимательство. 2015. № 6-2 (59-2). С. 692-696.

27. Крымов С.М., Капустина И.В. Обзор современных инструментов и методов мерчандайзинга торгового предприятия // Практический маркетинг. 2016. № 12-1 (2381). С. 76-83.

28. Кириллова Т.В. Формы концентрации торгового капитала и создания сетевых структур в РФ // Практический маркетинг. 2017. № 2-1 (240). С. 31-37.

*Evgrafov Arkady Anisimovich, Professor, Candidate of Military Sciences
(e-mail: office@imet.spbstu.ru)*

Istomin G.Y., student (e-mail: istomin.george@gmail.com)

Mikhailova Y.M., student (e-mail: julietami66@gmail.com)

Peter the Great St. Petersburg Polytechnic University. St. Petersburg

NEW WAYS TO STIMULATE SALES OF THE «COCA-COLA HBC EURASIA, LTD»

Abstract. This article is devoted to analysis of existing practices and implement sales promotion of the company «Coca-Cola HBC Eurasia, Ltd». Peculiarities of the sale of products through the major distribution channels and the calculated share of the company for each category.

Key words. sales, distribution channels, FMCG.

УДК 339.1

АНАЛИЗ УСЛОВИЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ «БУКВОЕД»

Капустина Ирина Васильевна, к.э.н., доцент

Гордеев Максим Дмитриевич, студент

Джафарова Гульнара Сабиг кызы, студент

Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

В данной статье рассмотрены особенности развития, условия деятельности книготорговой сети «Буквоед» с учетом факторов макро- и микросреды. Используются процедуры PEST и SWOT-анализа.

Ключевые слова: Внешняя и внутренняя среда, анализ, факторы, оценка.

Компании существуют в тесном единстве с внешним окружением, которое играет важную роль в ее жизни, так как служит источником ресурсов, необходимых для поддержания деятельности. Компания получает энергию, информацию, человеческие ресурсы из внешней среды, преобразует их в услуги и передает во внешнюю среду. Она находится в процессе постоянного обмена с внешней средой, обеспечивая тем самым возможность существования и развития [1-6]. Исследуем условия деятельности компании «Буквоед» (г. Санкт-Петербург), исходя из факторов микро и макросреды мегаполиса.

Внешняя среда оказывает разнообразное влияние на книготорговую компанию «Буквоед», которое может проявляться в различных формах, предоставляя благоприятные условия развития, возможности для эффективного функционирования, либо создания угрозы для ее существования.

Внешняя среда многочисленна и неоднородна по своему составу. Она включает большое количество компонентов, которые оказывают различное по степени, характеру и периодичности влияние на компанию. Сюда входит политическая, экономическая, социально-демографическая, технологическая и другие составляющие, со стороны которых компания испытывает воздействие. Происходящие во внешней среде изменения, возрастание ее сложности и неопределенности усиливают это воздействие [7-15].

Можно выделить две составляющие внешней среды, по-разному влияющие на компанию: макроокружение является частью внешней среды, общей для всех компаний и непосредственное окружение [16-20].

Наиболее известным методом анализа макросреды является PEST-анализ. Проведем данный анализ экспертным путем. Задача экспертов состоит в оценке степени влияния и вероятности влияния различных факторов внешней среды на компанию, табл. 1. На основе представленных данных можно сделать выводы.

1) Изменение законодательства позволяет воспользоваться благоприятными возможностями для завоевания ниш на рынке, расширение сферы деятельности.

Таблица 1 – PEST-анализ книготоргового рынка Санкт-Петербурга

№	Факторы	Вес (доля 1)	Вли - яние	Вероятн. из- менения фак- тора			Сред. оценка	Вероятн. влияния			Сред. веро- ятн.	Средне взвеш. оценка
				1	2	3		1	2	3		
Политические												
1	Лояльность мест- ных властей	0,067	+	4	3	3	3,33	4	3	3	3,33	3,266
2	Изменение зако- нодательства	0,094	+	5	5	4	4,67	3	3	2	2,67	2,573
3	Изменения поло- жения РФ на еждународной арене	0,087	–	5	5	3	4,33	5	5	4	4,67	-4,579
Экономические												
1	Нестабильный курс рубля	0,081	–	4	5	3	4,00	5	5	4	4,67	-4,586
2	Снижение дохо- дов населения	0,101	–	5	5	5	5,00	5	5	4	4,67	-4,566
3	Увеличение арендной ставки	0,094	–	5	5	4	4,67	4	5	3	4,00	-3,906
Социально-демографические												
1	Квалифициро- ванный персонал	0,054	+	3	3	2	2,67	4	2	3	3,00	2,946
2	Доверительное отношение к из- вестному бренду	0,067	+	3	3	4	3,33	4	3	3	3,33	3,266
3	Повышение культурного уровня населе- ния	0,074	+	4	3	4	3,67	3	4	4	3,67	3,593
Технологические												
1	Каналы элек- тронных продаж (Интернет)	0,094	+	5	4	5	4,67	5	4	5	4,67	4,573
2	Ускоряющиеся технологические перемены	0,087	–	5	4	4	4,33	5	4	3	4,00	-3,913
3	Автоматизация деятельности торговых пред- приятий	0,101	+	5	5	5	5,00	5	4	4	4,33	4,233

2) Изменения положения РФ на международной арене оказывают отрицательное влияние, поскольку РФ с недавнего времени входит в санкционный список стран, изменился курс рубля по отношению к другим валютам, что мешает компании покупать зарубежные книги по старой (докризисной) цене.

3) Экономическая нестабильность рубля, снижение доходов населения и увеличение арендной ставки – угрозы для книготорговой компании «Буквоед».

4) Социально-демографический фактор оказывает положительное для компании влияние, за счет квалифицированного персонала и стремления к повышению культурного уровня населения укрепляется доверительное отношение к известному бренду «Буквоед».

5) В технологических факторах фигурируют каналы электронных продаж (интернет-магазин) и автоматизация деятельности торговых предприятий. Это оказывает положительное влияние за счет их стремительного развития, но ускоряющиеся технологические перемены влияют отрицательно, так как книготорговая компания «Буквоед» не успевает за технологическим развитием.

Для того, чтобы получить оценку сил предприятия и ситуации на рынке, используется SWOT-анализ. Данный анализ позволит определить сильные и слабые стороны предприятия (внутренний анализ), а также возможности и угрозы, исходящие из его ближайшего окружения (внешней среды) [21-26].

Для оценки воздействия сил на компанию «Буквоед», положения на рынке были выделены сильные стороны, слабости, возможности и угрозы (табл. 2).

Таблица 2 – SWOT-анализ компании «Буквоед»

Силы:	Слабости:
1. Репутация хорошего книжного магазина	1. Потребители уверены в завышении цен
2. Квалифицированный персонал в отрасли	2. Не ассоциируется с местом, где можно купить что-либо помимо книг
3. Наличие поисковых терминалов	3. Ограниченное пространство
4. Удобные часы работы магазина	4. Отсутствие уникальной продукции
Возможности:	Угрозы:
1. Появление новых товаров на рынке	1. Сильная конкуренция интернет магазинов
2. Повышение культурного уровня населения	2. Стихийное развитие рынка
3. Доверие потребителей к известным брендам	3. Снижение реальных доходов населения
4. Потребность в не книжных ассортиментных группах	4. Производители продают свой товар без посредников

Расширенная матрица SWOT-анализа представлена в табл. 3.

Итоговая оценка хозяйствующего субъекта по всем квадрантам определена по формуле: $O = O_1 + O_2 + O_3 + O_4 = 15 - 17 + 9 - 24 = -17$. Отрицательный итог указывает, положение хозяйствующего субъекта в целом неблагоприятно.

На основе приведенного выше анализа можно сделать общие выводы и сформулировать рекомендации [27-32] для книготорговой сети «Буквоед».

Таблица 3 – Расширенная матрица SWOT-анализа

		Возможности				Сводн. оценка	Угрозы				Сводн. оценка
		1.	2.	3.	4.		1.	2.	3.	4.	
Силы	1.	1	2	2	2	15	1	1	1	1	9
	2.	0	0	2	0		2	1	0	1	
	3.	2	0	1	0		0	0	0	0	
	4.	0	0	2	0		1	0	0	0	
		Возможности				Сводн. оценка	Угрозы				Сводн. оценка
		1.	2.	3.	4.		1.	2.	3.	4.	
Слабости	1.	-1	-1	-1	-1	-17	-2	-1	-2	-2	-24
	2.	-2	-1	-1	-1		-2	2	-1	-2	
	3.	-2	0	0	0		-2	0	0	-1	
	4.	-2	-2	0	-2		-2	-2	-1	-2	
Итоговая оценка:						-17					

1. Усилить слабые стороны:

- демонстрировать новым клиентам, что в «Буквоеде» доступные цены;
- увеличить свободное пространство в магазинах сети во избежание тесноты, часто возникающей во время сезонных акций, предпраздничного периода;

- расширить ассортимент уникальной продукции.

2. Использовать возможности:

- способствовать введению в моду культуры чтения книг.

3. Устранить угрозы:

- нивелировать влияние сильных конкурентов, улучшив собственный интернет-магазин и его доступность;
- сотрудничать с производителями и поставщиками уникальной продукции для расширения ассортимента.

Список литературы

1. Официальный сайт компании «Буквоед». – <http://www.bookvoed.ru/>
2. Krasnyuk I.A., Bakharev V.V., Medvedeva Y.Y. Sector specific features of innovative development in the Russian economy//SHS Web of Conferences 35, 01052 (2017) DOI: 10.1051/shsconf/20173501052. ICIE-2017.
3. Krasnyuk I.A., Kirillova T.V., Kozlova N.A. Network technologies as innovative solution in commodity circulation//SHS Web of Conferences 35, 01055 (2017) DOI: 10.1051/shsconf/20173501055. ICIE-2017.
4. Krasnyuk I.A., Krymov S.M., Medvedeva Y.Y., Chernisheva A.M., Lashko S.I. Marketing Management in Retail Chains // International Journal of Applied Business and Economic Research. 2017. vol. 15. № 12. pp. 83-91.
5. Shkurkin D.V., Krasnyuk I.A., Krymov S.M., Kazantseva I.G., Zakharenko G.N. Sales Policy and Sales Marketing System // International Journal of Applied Business and Economic Research. 2017. vol. 15. № 12. pp. 203-213.
6. Федько В.П., Дудакова И.А. Маркетинговая составляющая развития розничной торговли //Российский внешнеэкономический вестник. 2009. № 5. С. 55-64.

7. Крымов С.М., Кириллова Т.В. Методика оценки эффективности системы мерчандайзинга предприятия розничной торговли //Экономика и предпринимательство. 2016. № 10-2 (75-2). С. 621-627.

8. Кхалаф К.З., Дудаков Г.С. Организационно-экономические аспекты потребления продуктов здорового образа жизни // Экономика и предпринимательство. 2017. № 8-1 (85-1). С. 859-863.

9. Крымов С.М. Методологические основы менеджмента. Томск: Издательство ТГПУ, 2001. 110 с.

10. Крымов С.М. Социально-экономические факторы развития нефтегазового комплекса Томской области: монография. Томск: издательство ТГПУ, 2003. 282 с.

11. Крымов С.М., Рогачева Ж.С. Стратегические альянсы как инструмент развития предприятий промышленности и сферы услуг // В сборнике «Развитие сферы обслуживания на инновационной основе: методология, теория, практика»; III Международная научно-практическая конференция материалы и доклады, под общ. ред. Е.В. Сибирской. Орел, 2014. С. 50-58.

12. Кольган М.В., Крымов С.М. Организация и управление маркетингом в промышленности и других отраслях. Ростов-на-Дону: Донской государственный технический университет, 2014. 94 с.

13. Крымов С.М. Формирование организационной структуры предприятия на основе учета реляционных взаимодействий //Среднерусский вестник общественных наук. 2014. №6 (36). С. 88-92.

14. Дудакова И.А. Формирование инвестиционной политики на предприятиях машиностроительного комплекса: автореф. дисс. канд. экон. наук; ГОУ ВПО «Ростовский государственный экономический университет» (РИНХ). – Ростов-на-Дону, 2004. 27 с.

15. Месхи Б.Ч., Красюк И.А., Иванов В.Ю. Контроллинг как инструмент развития и управления производственными процессами предприятий сферы услуг и промышленности: монография. Ростов н/Д: Издательский центр ДГТУ, 2013.133.

16. Дудаков Г.С. Использование почтоматов в дистанционной торговле // В сборнике «Инновационные научные исследования: теория и практика»; VI международная научно-практическая конференция. 2017. С. 124-127.

17. Крымов С.М., Мартынова Н.В., Магомедов М.Г. Совершенствование организации мерчандайзинга в системе маркетинговой деятельности предприятий розничной торговли: монография; Донской государственный технический университет. Ростов-на-Дону, 2013. 130 с.

18. Крымов С.М. Стратегии управления производственными предприятиями: эволюция, тенденции, перспективы (информационная модель) //В сборнике «Глобализация экономики и российские производственные предприятия»; 13-я Международная научно-практическая конференция. Ч.1. Новочеркасск, 2015. С. 10-14.

19. Месхи Б.Ч., Крымов С.М. Модели развития предприятия как процесса взаимодействия производства и природной среды //Вестник Донского государственного технического университета. 2010. Т.10. №6 (49). С. 926-936.

20. Крымов С.М. Развитие маркетинговых процессов в деятельности организаций: информационная модель // Предпринимательство. 2010. № 4. С. 114-117.

21. Крымов С.М., Рогачева Ж.С. Модернизация предприятий на основе реализации стратегических изменений //Экономика и предпринимательство. 2014. №5-1 (46-1). С. 356-360.

22. Жуков С.В., Крымов С.М. Производственные процессы научно-консультационных услуг вуза и системы сервисной поддержки коммерциализации //Вестник ДГТУ. 2012. Т. 12. № 2-1 (63). С. 91-96.

23. Кольган М.В., Крымов С.М. Управление изменениями организационных структур на основе учета принципа версионности в информационных системах

производственных предприятий // Экономика и предпринимательство. 2015. № 6-2 (59-2). С. 480-485.

24. Крымов С.М. Тенденции развития организационных структур современных предприятий // Вестник Южно-Российского государственного технического университета (Новочеркасского политехнического института). Серия «Социально-экономические науки». 2014. № 5. С. 51-57.

25. Городнова Н.В., Крымов С.М. Приоритетные направления управления рынком жилой недвижимости: социальный аспект // Интеграл. 2010. №3. С.100-101.

26. Крымов С.М., Кольган М.В. Экономико-организационные аспекты формирования информационной системы промышленного предприятия: монография. Ростов-на-Дону: ООО «ДГТУ-Принт», 2016. 122 с.

27. Красюк И.А., Медведева Ю.Ю. Роль СТМ в снижении потребительских рисков в условиях импортозамещения // Экономика и предпринимательство. 2015. № 6-2 (59-2). С. 692-696.

28. Крымов С.М., Капустина И.В. Обзор современных инструментов и методов мерчандайзинга торгового предприятия // Практический маркетинг. 2016. № 12-1 (2381). С. 76-83.

29. Капустина И.В., Барсукова Б.В., Иванов Е.Л. Социальное питание, его организация и потребности в контексте продовольственной безопасности Санкт-Петербурга // Вестник образования и развития науки Российской академии естественных наук. 2015. № 3. С. 94-101.

30. Шишкин В.В., Капустина И.В., Кудрявцева Г.В. Инерционность торговых предприятий как свойство экономических функциональных систем // Международный научный журнал. 2012. №3. С. 25-29.

31. Панкова Н.В., Капустина И.В. Модернизация социально-экономического пространства: роль и взаимовлияние регионализации и глобализации как разнонаправленных процессов глобального развития: монография; под ред. Н. В Панковой, Л. Н. Борисоглебской, Е. С. Юдниковой. СПб, 2010. 265 с.

32. Бахарев В.В. Анализ антикризисных программ операторов торговых центров // Наука Красноярья. 2016. № 3 (36). С. 106-117.

Kapustina Irina Vasilyevna Associate Professor, Candidate of Economic Sciences
(e-mail: ivk65@list.ru)

Gordeev Maxim, student (e-mail: gordeev.md8@gmail.com)

Dzhafarova Gulnara, student

Peter the Great St. Petersburg Polytechnic University. St. Petersburg

DESCRIPTION OF CONDITIONS OF ACTIVITY OF THE COMPANY «BOOKVOED»

Abstract. This article describes the features of the context of the activities of bookselling network «Bookvoed» factors macro- and microenvironment. The procedures used PEST and SWOT analysis.

Keywords. External and internal environment, analysis, factors, evaluation

УДК 339.1

КОНКУРЕНТНЫЙ АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ТОРГОВОЙ СЕТИ «ПЯТЕРОЧКА»

Кириллова Татьяна Викторовна, к.э.н., доцент

Семенова Мария Дмитриевна, студент

Монахова Юлия Дмитриевна, студент

Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

Данная статья посвящена оценке и анализу конкурентоспособности магазина «Пятёрочка». В результате сравнения ведущих розничных продуктовых сетей, были выявлены факторы, способствующие эффективному экономическому развитию предприятия.

Ключевые слова: конкурентоспособность, торговля, показатели эффективности деятельности, розница.

Конкурентоспособность предприятия определяется перспективами использования конкурентных преимуществ, как признаков, которых нет у других участников рынка. Исследованию ключевых преимуществ субъектов рынка посвящён конкурентный анализ, который позволяет апробировать успешный опыт наиболее развитых организаций в исследуемом сегменте рынка. Сложность анализа заключается в выявлении из всего комплекса факторов, воздействующих на деятельность предприятий, приоритетных характеристик, воздействие которых оказывает определяющее влияние на экономическое развитие. Обращение авторов к данной проблеме, с позиции торговой сети X5 RetailGroup, определяет актуальность темы исследований [1-10].

На сегодняшний день X5 RetailGroup является одной из ведущих сетей в российской розничной торговле. Это произошло в 2006 году, после того, как «Пятёрочка» объединилась с сетью магазинов «Перекресток».

Сравним ключевые показатели эффективности деятельности X5 RetailGroup. Стоит отметить, что в сетевой розничной торговле ключевыми показателями эффективности являются: выручка; сопоставимые продажи (LFL); посещаемость; средний чек; валовая маржа; рост торговых площадей.

Для наиболее эффективного анализа разобьём X5 RetailGroup по его составляющим. Это также следует сделать для сопоставимости данных и наиболее успешного проведения анализа.

В табл. 1 представлены сравниваемые показатели брендов X5 RetailGroup, ПАО «Магнит», ПАО «Дикси групп». Для сопоставимости данных были взяты данные следующих брендов: Пятёрочка, Магнит формата дискаунтер, Дикси. Указанные выше организации основываются на дифференциации бизнеса. Из табл. 1 видно, что наиболее успешным явля-

ется Магнит. Хотя и сопоставимые продажи приблизительно одинаковые, все-таки Пятерочка отстает от своих конкурентов.

Таблица 1 – Анализ ведущих продуктовых ритейлеров

Ключевые показатели эффективности	Пятерочка			Магнит			Дикси		
Год	2014	2015	2016	2014	2015	2016	2014	2015	2016
Прирост выручки, %	8,1	9,6	25,1	26,6	23,8	28,2	37,2	42,2	26,9
Сопоставимые продажи (LFL), %	10,2	4,2	13,3	5,25	3,7	13,85	3	3,9	13,5
Прирост посещаемости, %	11,7	7,2	13,4	20,2	17,7	17	12	14	15
Средний чек, руб.	234,8	240	265	195,5	205	225	253	272	323
Валовая маржа, %	23,6	24,4	24,5	26,53	28,51	28,88	27,7	30,7	30,5
Прирост торговых площадей, %	19,6	18,7	24	20,7	16,9	15,6	62	24	21

Прирост выручки у компаний в 2016 году примерно одинаковый и находится на достаточно высоком уровне, что говорит о высокой эффективности работы дискаунтеров всех представленных компаний. Однако темпы роста как у Магнита, так и у Дикси выше темпов роста выручки Пятерочки, что в перспективе может негативно сказаться на доле компании в общем обороте розничной торговли. Для наглядности представим данные показатели в виде лепестковой диаграммы (рис. 1).

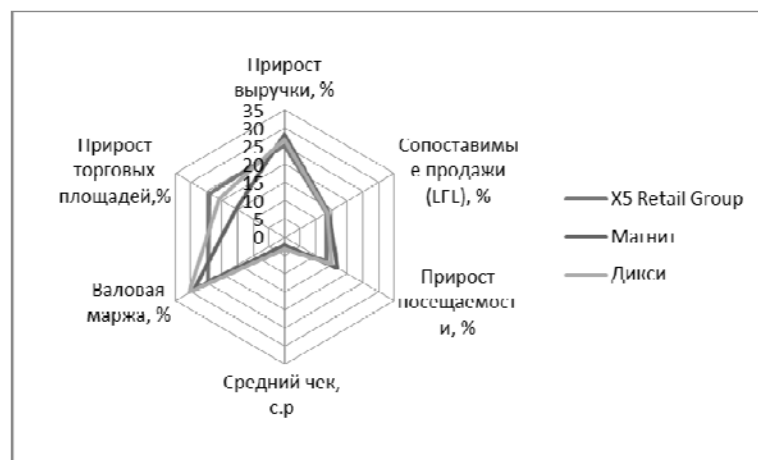


Рисунок 1 – Бенчмаркинг магазинов формата дискаунтер (2016 год)

Прирост посещаемости в 2016 году находится также на высоком уровне, однако среди анализируемых дискаунтеров данный показатель самый низ-

кий у Пятерочки. Стоит отметить, что самое большое число магазинов данного формата у Магнита, что дает возможность привлекать больше потенциальных клиентов, однако данный показатель за анализируемый период снижается, а у Дикси – увеличивается. В одном регионе присутствия магазины Дикси расположены в непосредственной близости с магазинами Магнита, таким образом, Дикси «переманивает» клиентов Магнита, за счет более привлекательных акций и качества обслуживания. Также, Магнит в основном имеет стратегию входа на периферийные рынки, что позволяет забирать неосвоенные доли покупателей. А в Москве располагается большое количество магазинов Дикси, в большей степени, чем Магнит, однако, стоит отметить, что и Дикси нацелен на расширение географии присутствия за счет захвата неосвоенных периферийных рынков.

Самый маленький средний чек у Магнита, самый большой – у Дикси. Большой средний чек у Дикси связан с наличием у данного магазина большого числа акций, по которым покупатели могут приобрести дорогостоящую продукцию по низкой цене. Рассмотрев данный показатель в динамике, можно утверждать, что средний чек имеет тенденцию к росту, как и вследствие инфляции, так и роста объема каждой покупки.

Валовая маржа – это промежуточный показатель прибыли, позволяющий дать количественную оценку результату деятельности предприятия – если он покрывает постоянные затраты и дает дополнительную прибыль – значит, бизнес работает эффективно. Также по валовой марже можно определить торговую надбавку, следовательно, и о преимуществе в издержках, т.к. организации себе могут позволить определенную торговую надбавку, которая бы покрывала все оставшиеся издержки, при этом получала бы приемлемую прибыль. Самая маленькая валовая маржа – у Пятерочки, самая высокая – у Дикси. Данный показатель имеет тенденцию к росту.

Для понимания факторов, влияющих на данные показатели, рассмотрим стратегические ориентиры компаний [11-16]. Главным отличием стратегий развития компаний заключается в том, что Дикси и Магнит нацелены на расширение географии присутствия собственных магазинов, а для X5 RetailGroup приоритетом является развитие сети, главным образом, в Москве и ключевых российских регионах.

X5 RetailGroup нацелен на инновационные технологии, во многом с позиции приоритетного развития таких форматов, как гипермаркет и дискаунтер. В основном за счет того, что показатель LFL у данных форматов наиболее высокий.

Сеть Магнит развивается преимущественно в регионах. Большое внимание уделяется собственной логистике: от инвестиций в распределительные центры и автопарк до осуществления операций по прямому импорту. Компания активно привлекает акционерный капитал на фондовом рынке с тем, чтобы поддерживать уровень долга на приемлемом для себя уровне. Успешное развитие «Магнита» эксперты объясняют кадровой политикой (у них есть система мотивации; сеть, в отличие от конкурентов, не использу-

ет заемный труд, количество линейного персонала на квадратный метр у них меньше); работой с собственными торговыми марками (получает максимальную выручку от их продажи среди конкурентов); грамотно построенной логистикой (самый большой среди конкурентов автопарк).

На основании проведенного анализа был сформирован перечень рекомендаций [17-23], внедрение которых позволило бы повысить эффективность работы всей сети X5 RetailGroup в целом.

1. Увеличение доли рынка:

- органический и неорганический рост. Осуществление органического роста за счет открытия новых магазинов. Осуществление неорганического роста за счет сделок по слияниям и поглощениям;

- приоритетное развитие в таких экономических районах, как Северо-Западный экономический район, Центральный экономический район и Центрально-Черноземный экономический район;

- расширение географии присутствия, путем открытия новых магазинов на незанятых территориях конкурентами, либо на территориях, где слабо развиты сети конкурентов;

- поглощение наиболее эффективных франчайзинговых магазинов в регионах.

2. Мультиформатная стратегия развития:

- создание мультиформатных филиалов в регионах присутствия;
- приоритетное развитие форматов «гипермаркет» и «дискаунтер»;
- возобновление деятельности проекта Е5.

3. Операционная эффективность:

- оптимизация ассортимента товаров в соответствии с запросами потребителей;

- интеграция приобретаемых сетей в существующие форматы группы;

- подготовка достаточного кадрового резерва для новых объектов;

- привлечение высокопрофессиональных специалистов из ведущих международных сетей. Повышение уровня качества рабочей силы путем отказа от услуг аутсорсинговых компаний и привлечение собственных трудовых ресурсов с образованием не ниже полного общего для основного персонала, работающего в торговом зале. Так же для повышения эффективности работы персонала необходимо увеличить заработную плату как минимум до уровня заработной платы основных конкурентов.

4. Рентабельность:

- а) рост сопоставимых продаж, превосходящий конкурентов за счет инвестирования в цены, рекламу, ристайлинг и оптимизации ассортимента;

- б) поддержание рентабельности на высоком уровне за счет:

- оптимизации дистрибуционной и логистической деятельности;
- увеличения доли собственных торговых марок в ассортименте магазинов;

- развития категории высоко маржинальных продуктов в ассортименте магазинов (свежие продукты, полуфабрикаты, салаты);

- контроля над операционными расходами.

Таким образом, перспективы развития торговой сети «Пятерочка», как и всей группы X5 RetailGroup, достаточно благоприятны. Однако для достижения высоких экономических результатов, необходимо повышение эффективности работы по целому ряду представленных направлений.

Список литературы

1. Федько В.П., Дудакова И.А. Маркетинговая составляющая развития розничной торговли // Российский внешнеэкономический вестник. 2009. № 5. С. 55-64.

2. Крымов С.М., Кириллова Т.В. Методика оценки эффективности системы мерчандайзинга предприятия розничной торговли // Экономика и предпринимательство. 2016. № 10-2 (75-2). С. 621-627.

3. Кхалаф К.З., Дудаков Г.С. Организационно-экономические аспекты потребления продуктов здорового образа жизни // Экономика и предпринимательство. 2017. № 8-1 (85-1). С. 859-863.

4. Крымов С.М. Методологические основы менеджмента. Томск: Издательство ТГПУ, 2001. 110 с.

5. Крымов С.М. Социально-экономические факторы развития нефтегазового комплекса Томской области: монография. Томск: издательство ТГПУ, 2003. 282 с.

6. Крымов С.М., Рогачева Ж.С. Стратегические альянсы как инструмент развития предприятий промышленности и сферы услуг // В сборнике «Развитие сферы обслуживания на инновационной основе: методология, теория, практика»; III Международная научно-практическая конференция материалы и доклады, под общ. ред. Е.В. Сибирской. Орел, 2014. С. 50-58.

7. Кольган М.В., Крымов С.М. Организация и управление маркетингом в промышленности и других отраслях. Ростов-на-Дону: Донской государственный технический университет, 2014. 94 с.

8. Крымов С.М. Формирование организационной структуры предприятия на основе учета реляционных взаимодействий // Среднерусский вестник общественных наук. 2014. №6 (36). С. 88-92.

9. Дудакова И.А. Формирование инвестиционной политики на предприятиях машиностроительного комплекса: автореф. дисс. канд. экон. наук; ГОУ ВПО «Ростовский государственный экономический университет» (РИНХ). – Ростов-на-Дону, 2004. 27 с.

10. Месхи Б.Ч., Красюк И.А., Иванов В.Ю. Контроллинг как инструмент развития и управления производственными процессами предприятий сферы услуг и промышленности: монография. Ростов н/Д: Издательский центр ДГТУ, 2013. 133.

11. Дудаков Г.С. Использование почтоматов в дистанционной торговле // В сборнике «Инновационные научные исследования: теория и практика»; VI международная научно-практическая конференция. 2017. С. 124-127.

12. Крымов С.М., Мартынова Н.В., Магомедов М.Г. Совершенствование организации мерчандайзинга в системе маркетинговой деятельности предприятий розничной торговли: монография; Донской государственный технический университет. Ростов-на-Дону, 2013. 130 с.

13. Крымов С.М. Стратегии управления производственными предприятиями: эволюция, тенденции, перспективы (информационная модель) // В сборнике «Глобализация экономики и российские производственные предприятия»; 13-я Международная научно-практическая конференция. Ч.1. Новочеркасск, 2015. С. 10-14.

14. Месхи Б.Ч., Крымов С.М. Модели развития предприятия как процесса взаимодействия производства и природной среды //Вестник Донского государственного технического университета. 2010. Т.10. №6 (49). С. 926-936.

15. Крымов С.М. Развитие маркетинговых процессов в деятельности организаций: информационная модель // Предпринимательство. 2010. № 4. С. 114-117.

16. Крымов С.М., Рогачева Ж.С. Модернизация предприятий на основе реализации стратегических изменений //Экономика и предпринимательство. 2014. №5-1 (46-1). С. 356-360.

17. Жуков С.В., Крымов С.М. Производственные процессы научно-консультационных услуг вуза и системы сервисной поддержки коммерциализации //Вестник ДГТУ. 2012. Т. 12. № 2-1 (63). С. 91-96.

18. Кольган М.В., Крымов С.М. Управление изменениями организационных структур на основе учета принципа версионности в информационных системах производственных предприятий //Экономика и предпринимательство. 2015. № 6-2 (59-2). С. 480-485.

19. Крымов С.М. Тенденции развития организационных структур современных предприятий // Вестник Южно-Российского государственного технического университета (Новочеркасского политехнического института). Серия «Социально-экономические науки». 2014. № 5. С. 51-57.

20. Городнова Н.В., Крымов С.М. Приоритетные направления управления рынком жилой недвижимости: социальный аспект //Интеграл. 2010. №3. С.100-101.

21. Крымов С.М., Кольган М.В. Экономико-организационные аспекты формирования информационной системы промышленного предприятия: монография. Ростов-на-Дону: ООО «ДГТУ-Принт», 2016. 122 с.

22. Красюк И.А., Медведева Ю.Ю. Роль СТМ в снижении потребительских рисков в условиях импортозамещения //Экономика и предпринимательство. 2015. № 6-2 (59-2). С. 692-696.

23. Крымов С.М., Капустина И.В. Обзор современных инструментов и методов мерчандайзинга торгового предприятия // Практический маркетинг. 2016. № 12-1 (2381). С. 76-83.

Kirillova Tatiana Viktorovna, Associate Professor, Candidate of Economic Sciences (e-mail: kirillova_tan@rambler.ru).

Semenova Mariia, student (e-mail: marids_77@mail.ru)

Monahova Julia, student (e-mail: y-monahova@list.ru)

Peter the Great St.Petersburg Polytechnic University. St. Petersburg

KONKURENTY ANALYSIS ACTIVITIES AND INNOVATIVE TECHNOLOGIES OF THE TRADE NETWORK «PYATEROCHKA»

Abstract. This article is devoted to the estimation and the analysis of competitiveness of the shop «Pyaterochka». As a result of comparison of the leading retail grocery chains, the factors promoting the effective economic development of the enterprise were revealed.

Key words. Competitiveness, trade, performance indicators, retail.

ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ НЕЙРОННЫХ СЕТЕЙ

Кирова Людмила Мироновна, студент

(e-mail: KirovaLucie23@gmail.com)

Макаревич Марина Леонидовна, к.ист.н., доцент

(e-mail: makarevichm@mail.ru)

*Санкт-Петербургский политехнический университет
имени Петра Великого, г.Санкт-Петербург, Россия*

В данной статье рассмотрены возможности практического использования нейронных сетей, в том числе юридической деятельности. Намечены возможности правового регулирования вопросов, связанных с использованием искусственного интеллекта.

Ключевые слова: нейронная сеть, искусственный интеллект, правовое регулирование, юристы, Юриспруденция.

Понятие нейросети сегодня встречается очень часто, но далеко не все правильно понимают его значение. Многим и сегодня симбиоз техники и человеческой нервной системы кажется недостижимым. Вместе с тем, ученые уже давно ведут исследования в области нейросетевых технологий. Начало было положено еще в 40 - х годах XX века.

Изначально искусственный интеллект (научно корректное название – "глубокие нейронные сети") базируется на биологических исследованиях работы человеческого головного мозга и ученые пытаются его создать «по человеческому образу и подобию». Нейронная сеть – это область исследования искусственного интеллекта, основанная на попытке воссоздать модель мозга человека в рамках компьютерной программы, можно сказать, что нейронная сеть – это базовая основа искусственного интеллекта. Сам же искусственный интеллект (ИИ) можно определить как область компьютерной науки, занимающуюся автоматизацией разумного поведения. [4]

Сегодня, с распространением эры интернета, можно считать, что все компьютеры физически связаны между собой. Нейронная сеть может самостоятельно обучаться и исправлять свои ошибки, можно сказать, что нейросеть способна учиться на своем же опыте и использовать его для максимально эффективной работы. Чтобы понять принципиальную возможность применения нейронных сетей в сфере общественной жизни, нужно обратить внимание и понять видимые особенности их функционирования. Следует сказать, что уже на сегодняшний момент программисты и ученые не могут объяснить, что и как происходит внутри искусственного разума. Однако это в той же мере касается и работы разума человеческого, в котором ещё очень много загадок.

У нейронных сетей имеется интересная «способность» – менять свое состояние в ответ на воздействие внешней окружающей среды. Именно это свойство вызывает интерес в изучении сетей. Необходимо заметить, что нейронные сети способны реагировать на воздействие от внешних раздра-

жителей не совсем прямолинейно. Это означает, что система способна сквозь различные помехи выделять и обрабатывать только нужную информацию. Такое умение имеет ключевое значение для системы нейронных сетей во время работы в реальных условиях. Данная особенность как раз и отличает данную систему от обычного компьютера, в котором, как известно, применяется принцип обобщенности, то есть система не способна адаптироваться к внешнему воздействию, а лишь выполняет те операции, которые заложены в ней программистом.

В системах нейронных сетей наблюдается еще одна интересная для внимания особенность. Дело в том, что нейронные сети способны на основе искаженных входных данных на выходе воспроизводить идеальную сущность того, что было предоставлено на входе в искаженном виде. Эта удивительная способность искусственных нейронных сетей очень любопытна с точки зрения философии, ведь, как известно, стремление к совершенству – это одна из потребностей, а также особенность, присущая человеку [7].

Задачи, которые ставят перед ИИ, часто оказываются за пределами возможностей человека, есть много узких сфер, в которых человек уже не конкурент ИИ. Машина даже лучше человека определит по фотографии младенца, мальчик это или девочка. Нейронные сети получили сейчас распространение во множестве наук, сфер знаний и прикладной деятельности.

Совершенно очевидна эффективность данных методов в экономике, медицине, фундаментальных науках и пр. В отношении того, как эффективно ИИ может заменять человеческие профессии и самого человека существуют разные, зачастую противоположные точки зрения: от сценариев машинного апокалипсиса до оптимистичных сценариев полной подконтрольности роботов человеку и выхода цивилизации на новый качественный виток развития. Однако монополизация искусственным интеллектом всех сфер человеческой жизни – уже давно не футурологические идеи, а экономические расчеты. Робот с точки зрения работодателя выгоднее человека: он все делает быстрее и дешевле. Тем более, что современный ИИ еще и умеет обучаться.

По мнению экспертов, под угрозой вымирания сегодня находится почти любая профессия, которая связана с повторяемым алгоритмом действий. Некоторые должности исчезнут вовсе, другие же будут вынуждены модернизироваться, чтобы соответствовать новым реалиям технологичного мира. Однозначно профессиями, которые в скором времени уйдут в небытие, признаны: водители, рабочие конвейеров, охранники, продавцы и кассиры, бухгалтерские, банковские специальности, консультанты, переводчики, программисты, солдаты, строители, турагенты, космонавты, врачи, учителя, фармацевты, журналисты и другие.

Что касается юристов, то предполагается, что надобность в высококвалифицированных юристах отпадет ещё не скоро, но и в юриспруденции методы нейронных сетей также показывают свою эффективность. Юристы

участвуют и в разработке законов, принимаемых голосованием, и в работе советов директоров предприятий, и в избирательных компаниях, и в заседаниях судов.

Результатом работы ИИ в юриспруденции уже являются удобные справочные юридические онлайн – базы, создается «Электронное правительство», включающее в себя электронное взаимодействие на разных уровнях функционирования общества и государства, а вслед за этим постепенно начинает формироваться электронное правосудие.

В настоящий момент рассматриваются предложения департамента проектной деятельности правительства РФ, выдвинутые в ноябре 2017 года, о создании самообновляемых «электронных кодексов», а также системы, которая начнет предсказывать исход типовых дел.

В этой связи уместно вспомнить о недавней победе в Великобритании робота CaseCruncher Alpha над сотней лучших лондонских юристов, прогнозы которого по исходам судебных дел на треть опередили прогнозы столь сильной команды [2].

В России главной новостью юридической сферы, про данным агентства Интерфакс, в 2016 году стал запуск «Сбербанком» робота-юриста, оформляющего иски и заявления. Несмотря на поднятый ажиотаж, данные о результатах внедрения и эффективности пока отсутствуют, или являются закрытыми)

Особую проблему представляет российское судопроизводство по делам о нарушении авторских прав, в частности, о публичном воспроизведении музыки без лицензии в торговых центрах, кафе и ресторанах. До последнего времени требовалось заключение музыковеда, вместе с которым предъявляется видеозапись самого правонарушения. Сейчас в суде у правообладателя примут и данные из приложения Shazam, которое ещё недавно не принималось всерьез. Однако экспертиза Shazam оказалась быстрее музыковедческой, при этом её можно столь же быстро перепроверить с помощью ещё одного приложения – Яндекс. Музыка.

Российская юридическая компания «Право.ру» использует технологии ИИ, чтобы рассчитать временную продолжительность дела и судебного процесса и предсказать его исход. При этом в систему заложены все судебные решения по похожим и аналогичным делам, анализируя которые, программы выдают свой результат. Также ещё в 2016 году у этой же компании появился бот, которому можно задать юридический вопрос через мессенджер Telegram, причем он примет и поймет как текстовое сообщение, так и голосовое. Далее Pravogubot анализирует вопрос, тему, учитывает местоположение клиента и результатом его работы является открытие для клиента чата с подходящим, подобранным ботом, специалистом. [6]

В США планируют допустить ИИ и до зала судебного заседания. Разработанная учеными университета Мэриленд система Dage умеет разоблачать лживые показания. Распознавание построено на анализе мимики, го-

лоса и жестов подсудимого и свидетелей. Достоверность Darg сейчас достигает 92%.

Однако более значимым на сегодняшнем этапе является анализ достоверности письменных доказательств и материалов по делу, которые наиболее важны для судей, выносящих решение. Всем известны реалии, что в суд часто предоставляют документы, подписанные задним числом, либо и вовсе поддельные документы и подписи на них, быстрое распознавание таких фактов гораздо эффективнее поможет установить ложь при исследовании и оценке доказательств [5].

Однако при всем этом ещё не придумали, как сделать ИИ точным на 100%, уровень ошибок, допускаемых ИИ, ещё высок, хотя и ниже, чем у экспертов. Специалисты в нейро - программировании говорят пока о практической невозможности довести эффективность нейронных сетей до 100% в силу трудоемкости всех предварительных процессов работы с ней, таких, как предварительный сбор данных и обучение сети. По этой причине и Shasam пока не сможет пробить свой потолок, поскольку уже случились прецеденты судебных ошибок, возникших из – за того, что программа ошибается пока в 20-25% случаев. Заодно это ставит вопрос о моральной и юридической ответственности разработчиков и применителей ИИ за допущенные им ошибки. Однако разрешение использовать данные приложения Shasam как доказательство в суде - это не столько шаг к внедрению ИИ во все судебные процессы, сколько реакция правовой системы на происходящие изменения.

Вполне знакомыми для правоохранительной системы становятся и расследования дел о краже криптовалюты.

Недалек тот день, когда вокруг нас повсеместно будут использоваться персональные помощники с ИИ, совершать от нашего имени действия правового характера и под это будут адаптироваться все правоприменительные и правоохранительные системы. А дальше встанет вопрос и о субъектности этих помощников.

Первым вызовом на пути признания субъектности и правосубъектности ИИ является технология блокчейн или право производить платежи.

На закрытой экспертной дискуссии клуба «Валдай» и АО «РВК» «Юриспруденция: что ждёт право в эпоху роботов и искусственного интеллекта?» Владислав Шершульский, директор по технологической политике Microsoft, говоря о правовом регулировании вопросов правосубъектности искусственного интеллекта, выделил два основных подхода. «Согласно первому, основную роль играют индустрия и учёные, опора делается на существующее регулирование и принцип «минимального вмешательства» в развитие новых отраслей и сервисов, а также создание и поддержку саморегулирующихся организаций поставщиков и потребителей. Второй же предполагает ведущую роль законодателей и государственных органов в создании специальных институтов по регулированию и поддержке развития искусственного интеллекта и робототехники, «превентивное регули-

рование» через систему рамочных нормативных актов и выработку стандартов» [8].

Таким образом, можно с уверенностью констатировать, что во всем мире уже полным ходом идет настоящая legaltech революция. Она, безусловно, сделает юридические услуги доступнее и коренным образом изменит саму работу юристов. Речь идёт о роботизации таких процессов, как управление затратами на приобретение доступа к информации, поиск правильной внешней экспертизы для получения доказательной юридической базы и определение соответствия документов нормативным требованиям. Иными словами, ИИ возьмет на себя то, что приносит юристам наименьшее профессиональное удовлетворение, позволяя им креативно заниматься бесчисленными новыми вызовами, которые возникнут с приходом ИИ в юриспруденцию.

Следовательно, юристам необходимо уделить серьезное внимание процессам правового регулирования ИИ, разрабатывая законодательную базу, необходимую, как для определения статуса ИИ, возможных сфер его применения, учитывая этические, экономические, политические и другие аспекты, связанные с использованием ИИ.

Список литературы

1. Джабраилов ШВ., Розалиев В.Л., Орлова Ю.А. Подходы и реализации компьютерной имитации интуиции // Интернет-журнал Науковедение / -2017. – Т.9. - №2. – С.85.
2. Кузнецов В. ИИ победил лучших лондонских юристов. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://hi-news.ru/> Дата обращения: 05.02.2018.
3. Мирхайдаров А.А. Нейронные сети как помощник - ассоциативный поиск информации, электронные секретари и автономные агенты в интернете, фильтрация и блокировка спама, автоматическая рубрикация сообщений из новостных лент, адресные реклама и маркетинг для электронной торговли, распознавание captcha // Новая наука: от идеи к результату. – 2017. - №1-2. – С.166-168.
4. Об интеллекте- Хокинс Джефф [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://www.i-autograph.com> Дата обращения 03.02.2018.
5. Рыжкова А. Бот рассудит. Как искусственный интеллект вживляют в судебную практику // Русский репортер. – 2018. - №1-2. – С.34-35.
6. Роботы – правоведы. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://pravo.ru> Дата обращения 04.02.2018
7. Шувалов Н.В., Хрусталева А.О., Замуруев И.Н., Нейронные сети // Аллея науки. – 2017. - №5. – С.159-165.
8. Правовые основы бизнеса. наука и практика/ Мохоров Д.А., Демидов В.П., Мохорова А.Ю., Макаревич М.Л., Доровская Ю.В.// Монография / Санкт-Петербург, 2015.
9. Вопросы правового регулирования деятельности транснациональных корпораций/ Антонова П.А., Макаревич М.Л.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2017. № 1 (19). С. 12-18.
10. Проблемы повышения ответственности транснациональных корпораций в области соблюдения прав работников/ Макаревич М.Л., Антонова П.А.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2017. № 1 (19). С. 199-204.
11. Правовой статус офшорных компаний/ Макаревич М.Л., Саранчина С.А.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2017. № 1 (19). С. 194-198.

12. Правовые аспекты процедуры медиации в современной России/ Макаревич М.Л., Овчинникова А.С.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2017. № 1 (19). С. 211-219.

13. Правовое положение иностранцев в России и правовое положение российских граждан за границей/ Краева З.В., Макаревич М.Л.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2017. № 1 (19). С. 220-224.

14. Международное сотрудничество России в сфере регулирования трудовых отношений: проблемы и перспективы/ Голубенко Я.А., Макаревич М.Л.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2017. № 2 (20). С. 43-48.

15. Проблемы трудоустройства инвалидов на предприятиях торговли/ Макаревич М.Л., Митрофанова М.И., Митрофанов А.А.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2017. № 3 (21). С. 68-72.

Kirova Lyudmila Mironovna, student

(e-mail: Kirovalucie23@gmail.com), e-mail:

Peter the Great St.Petersburg Polytechnic University, Saint-Petersburg, Russia

Makarevich Marina Leonidovna, *(e-mail: makarevichm@mail.ru)*

Cand.Hist.Sci., associate professor

Peter the Great St.Petersburg Polytechnic University, Saint-Petersburg, Russia

LEGAL ASPECTS OF THE USE OF NEURAL NETWORKS

Abstract: *This article discusses the use of neural networks in legal regulation what are the problems of legal regulation in this area.*

Keywords: *neural network, artificial intelligence, legal regulation, lawyers, Jurisprudence, legal character.*

УДК 347.13

МОДЕЛИ ГРАДОСТРОИТЕЛЬНОГО РАЗВИТИЯ АГЛОМЕРАЦИЙ КАК ОСНОВА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВА

Клименко Дмитрий Игоревич, *студент магистратуры*
(e-mail: sqwez@mail.ru)

Абакумов Роман Григорьевич, *канд. экон. наук, доцент*
(e-mail: AbakumovRG2000@mail.ru)

Авилова Ирина Павловна, *канд. экон. наук, профессор*
(e-mail: infobelinvest2015@mail.ru)

Белгородский государственный технологический университет
им. В. Г. Шухова

В статье рассматриваются основные аспекты градостроительного регулирования и территориального планирования как элемент устойчивого социально-экономического развития субъектов и государства в целом.

Ключевые слова: модель градостроительного развития, регулирование градостроительной деятельности, полицентризм, моноцентризм, лучевая и рассеянная модели.

В настоящее время в России происходит формирование принципиально новой модели градостроительного регулирования, основанной на Градостроительном кодексе РФ. Для комплексного развития и освоения территорий, для улучшения социально-экономической и хозяйственной деятельности населения страны необходимо уделить особое внимание изучению основных тенденций и закономерностей градостроительного развития и территориального планирования. За счет грамотного планирования и рационального управления территориальными единицами происходит создание наиболее благоприятных условий для жизни и деятельности населения как одного из важнейших звеньев устойчивого развития государства в целом.[1]

Реализация научно-технического потенциала государства – процесс долгий, требующий значительных усилий в процессе перехода на принципиально новый, инновационный путь экономического развития. Это позволит активизировать и запустить механизмы научно-технического прогресса, повысить конкурентоспособность отечественных предприятий, добиться высоких показателей в сфере социально-экономической деятельности и градостроительной политике в частности.

Социально-экономическое и градостроительное развитие территорий – это непрерывный и постоянно совершенствующий процесс изменения городской планировочной структуры, связанный с раскрытием потенциала каждой территории и улучшения качества жизни населения. В свою очередь, инновационный путь социально-экономического развития изменяет

основные потребительские запросы в области градостроительной деятельности и возникает потребность корректирования существующей градостроительной политики. Корректирование осуществляемой в настоящее время градостроительной политики занимает значительный промежуток времени, основываясь на детальных отчетах местных профильных организаций, государственных уполномоченных органов и статистических данных. В частности, необходимым и обязательным условием является оценка текущего состояния и прогнозирование результатов деятельности в условиях изменяющейся экономической и политической ситуации в стране и мире по следующим показателям:

- 1) экономические;
- 2) научно-технические;
- 3) социальные;
- 4) экологические.

В настоящее время существует несколько основных моделей развития городов, однако каждая из них имеет свои особенности, достоинства и недостатки. Для полного понимания необходимо охарактеризовать и проанализировать каждую методику. На рис. 1 представлены основные модели градостроительного развития.



Рисунок 1 - Модели градостроительного развития

Моноцентрическая модель градостроительного развития представляет собой вертикальную иерархическую систему, где центральный район предоставляет основные услуги для удаленных районов. Такая модель характеризуется возведением компактных жилых районов, объектов хозяйственной и промышленной деятельности, транспортных сетей и инфраструктурных объектов. Социально-экономическая деятельность ограничивается центральным местом, что приводит к миграционному оттоку. Таким образом, моноцентрическая модель имеет ряд недостатков и последствий, влияющих на социально-экономическое развитие городских территорий, например, создание «отчужденных» зон, деградирующих территорий, спальных районов с недостаточно развитой инфраструктурой, а также интенсивный транспортный поток в рабочие и праздничные дни. Данная градостроительная модель преобладает в бывших советских республиках, а также крупных и малых городах современной России

Таблица 1 - Основные достоинства и недостатки моделей градостроительного развития

№ п/п	Название модели	Достоинства	Недостатки
1	Моноцентрическая	Основные инфраструктурные объекты сосредоточены в центральной части территориальной единицы	Высокая концентрация населения в данной части, маятниковая миграция, формирование «спальных» районов
2	Полицентрическая	Комплексное развитие каждой из территориальных единиц, высокий уровень местного самоуправления, обеспечение равных условий для жителей каждого из районов	Достаточно трудоемкий и затратный процесс для формирования данной модели «с нуля» и децентрализации существующего района
3	Лучевая	Освоение территорий за счет распределения небольших поселений вдоль существующей транспортной сети, разгрузка центральной части, расширение мегаполиса	Маятниковая миграция, значительные финансовые затраты для создания новых районов
4	Рассеянная	Равномерное распределение поселений, ресурсов, создание фермерских хозяйств как альтернативы крупным производствам	Отсутствие эффективной и действенной нормативно-правовой базы для поддержки территориальных единиц

Полицентрическое развитие городских территорий берет свое начало в период стремительной индустриализации, котораяхватила западные страны в 19 веке. Главная отличительная особенность данной модели – сетевая территориальная структура, когда каждый из районов или территориальных единиц являются равноправными, но в то же время независимые центры могут дополнять и сотрудничать друг с другом. Если моноцентрическая модель представляет собой вертикальную систему, то полицентрическая модель показывает пример горизонтальной территориальной системы в плане формирования равноправных агломерационных структур.

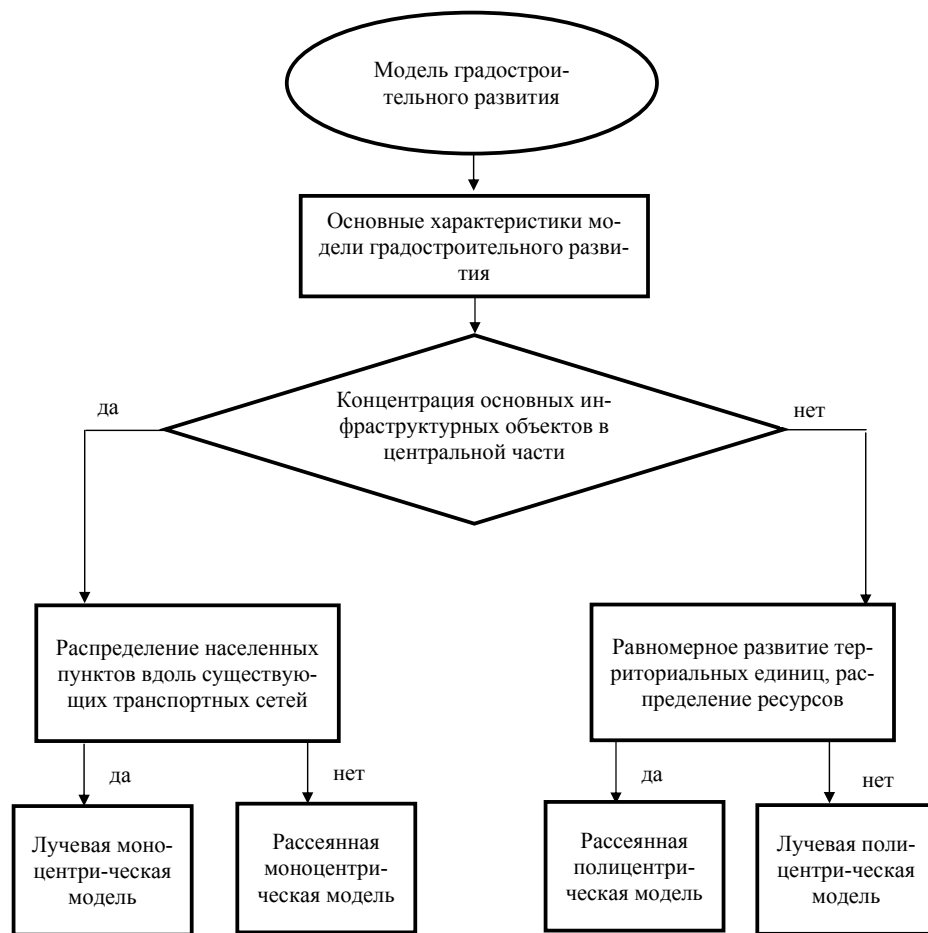


Рисунок 2 - Алгоритм определения модели градостроительного развития

Лучевая модель представляет собой развитие территориальных единиц вокруг главного поселения (более крупного города) вдоль транспортных магистралей. Как правило, каждая из этих агломераций может быть связана с центром, но не с другими территориальными единицами. Лучевая планировочная модель характерна для крупных мегаполисов с хорошо развитой дорожно-транспортной сетью. Застройка отдельных микрорайонов и поселков ведется там, где стоимость квадратного метра недвижимости в разы ниже, чем в городе, но за счет транспортной доступности пользуется большой популярностью. К недостаткам такой системы можно отнести маятниковую миграцию местных жителей и зависимость социально-

экономического благополучия местных жителей от общей экономической ситуации мегаполиса. [2]

Рассеянная модель представляет собой равномерное распределение населенных пунктов с инфраструктурой, достаточной для минимального обеспечения нужд местного населения, а также являющихся центрами производства какого-либо вида продукции. Т.е. к данной модели можно отнести сельские поселения и фермерские хозяйства, производящие с/х продукцию для ее дальнейшей реализации. Как правило, данная форма наиболее распространена в таких странах, как США, Канада, Австралия. Отличительной особенностью рассеянной модели является рациональное освоение земель, развитие натурального хозяйства, создание экологически чистых продуктов. Однако для этого требуется хорошо проработанная нормативно-правовая база для регулирования деятельности таких территориальных единиц с целью поддержать и защитить от влияния крупных производств.

В табл. приведены основные достоинства и недостатки моделей градостроительного развития.

Однако при более детальном изучении лучевой и рассеянной моделей градостроительного развития можно сделать вывод о том, что каждая из вышеперечисленных моделей может относиться как к моноцентрической, так и к полицентрической системе в зависимости от характеристик. Т.о. данные модели нужно рассматривать не как самостоятельную модель, а подвид. Например, если каждая из территориальных единиц равнозначны и связаны друг с другом – так характеризуется полицентрическая система. Однако в зависимости от строения и расположения прилегающих агломераций дается более подробная характеристика о конкретном виде градостроительной планировочной модели. На рис. 2 представлен алгоритм определения модели градостроительного развития.

Одним из главных условий устойчивого социально-экономического развития государства является формирование благоприятных условий для развития субъектов и местных жителей. С течением времени и в условиях изменения экономической и социальной политики государства одним из важных условий является грамотное управление градостроительной деятельностью территориальных единиц. В зависимости от местоположения и хозяйственной деятельности населения выбирается такая модель градостроительного развития, которая позволит максимально оптимизировать доступные ресурсы и добиться максимальной эффективности от их использования. В современных условиях рыночной экономики и политической деятельности России наиболее перспективной моделью развития является полицентризм. Однако для того, чтобы внедрить данную модель в градостроительную политику существующих территориальных единиц и районов, требуются значительные финансовые затраты. Учитывая тот факт, что большинство российских городов, за исключением крупнейших мегаполисов, имеют устоявшуюся моноцентрическую модель, для измене-

ния которой потребуются не только финансовые, но и значительные временные ресурсы.

Список литературы

1. Наумов А.Е., Щенятская М.А. Практические аспекты использования метода анализа иерархий для политикритериального сравнительного анализа портфельных альтернатив // Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова. 2017. № 1. С. 223-227.

2. Щенятская М.А., Авилова И.П., Наумов А.Е. Оценка финансово-экономических рисков инвестиционно-строительного проекта при дефиците исходных данных // Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова. 2016. № 1. С. 185-189.

Klimenko Dmitry Igorevich, student

(e-mail: sqweeze@mail.ru)

Abakumov, Roman Grigorievich, Cand. Econ. Sciences, associate Professor

(e-mail: AbakumovRG2000@mail.ru)

Avilova Irina Pavlovna, Cand. Econ. Sciences, Professor

(e-mail: infobelinvest2015@mail.ru)

Belgorod Shukhov State Technological University, Belgorod, Russia

MODELS OF PLANNING DEVELOPMENT OF AGGLOMERATIONS AS A BASIS SOCIAL-ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE STATE

Abstract. The article considers the main aspects of town planning regulation and territorial planning as an element of sustainable social and economic development of subjects and the state as a whole.

Key words: model of urban development, regulation of urban development, polycentrism, monocentrism, radiation and scattered models

УДК 332.1

**ВЛИЯНИЕ ЛЬГОТ И ПРЕФЕРЕНЦИЙ
НА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В ОСОБЫХ
ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОНАХ**

Козлова Елена Ивановна, к.э.н., доцент

(e-mail: kozlova.e.i@kzlv.com)

Новак Максим Андреевич, к.э.н., доцент

Липецкий государственный технический университет, г.Липецк, Россия

(e-mail: ferz235@mail.ru)

В статье раскрываются особенности такого инструмента развития региональной экономики как особая экономическая зона (ОЭЗ). Обосновывается положение, что реализация инструментария ОЭЗ как региональной «точки роста» является одним из важнейших условий, обеспечивающим переход региональной социально-экономической системы на новый качественный уровень развития.

Ключевые слова: инвестиционный потенциал региона, особая экономическая зона, льготы, экономический эффект.

Для улучшения состояния отечественной экономики и преодоления отставания нашей страны от передовых государств необходима разработка новых и развитие уже существующих мер, способствующих диверсификации экономики, переводу промышленности на инновационный уровень, а так же привлечения в отечественную экономику прямых инвестиций. Одной из мер реализации поставленной цели является создание и развитие свободных экономических зон, так как их деятельность непосредственно связана с привлечением инвестиций и развитием производства.

Свободные экономические зоны – это территории с льготным режимом предпринимательской деятельности, создаваемые для решения разнообразных проблем: стимулирования экономического развития отдельных регионов и государства в целом, привлечения инвестиций, обеспечения занятости и т.д. Помещенные в свободные экономические зоны товары рассматриваются, с точки зрения взимания импортных таможенных пошлин и налогов, как находящиеся вне таможенной территории и не подлежащие обычному таможенному контролю [5, с. 51-54]. В России для обозначения территории с льготным режимом осуществления предпринимательской деятельности законодательное закрепление получил термин «особая экономическая зона». В соответствии с Федеральным законом «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» от 22.07.05 г. № 116-ФЗ под особыми экономическими зонами (ОЭЗ) понимается «часть территории Российской Федерации, которая определяется Правительством Российской Федерации и на которой действует особый режим осуществления предпринимательской деятельности, а также может применяться таможенная процедура свободной таможенной зоны».

В связи со сложившейся мировой политической ситуацией и вступлении России в ВТО, будущее ОЭЗ вызывает ряд вопросов, требующих ответов. Именно поэтому необходимо акцентировать внимание на судьбе особых экономических зон, изначально определив значимость и их эффективность для отечественной экономики, а также оценив перспективы развития [2, с. 401]. Конечно, реальный экономический эффект ОЭЗ, ощутимый в масштабах страны, становится заметен примерно через 10–15 лет после создания ОЭЗ, а период возврата денежных средств по промышленно-производственным ОЭЗ согласно мировому опыту составляет не менее 7–8 лет. Однако уже сегодня можно подводить определенные итоги и делать выводы о том, насколько эффективны особые экономические зоны в Российской Федерации, привело ли их использование к улучшению состояния отечественной экономики, удалось ли реализовать задуманное. Рациональнее всего проводить подобный анализ на уровне региона, и конкретной ОЭЗ, с выделением общих и специфичных черт развития.

Одной из первых особых экономических зон, созданных в соответствии с принятым 22.07.05 г. Федеральным законом от № 116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» была ОЭЗ «Липецк». В настоящее время особая экономическая зона «Липецк» является одной из самых развитых [6, с. 3]. Промышленно-производственная особая экономическая зона «Липецк» демонстрирует высокие темпы развития. Порядка 40 компаний из 13 стран мира реализуют инвестиционные проекты на промышленной площадке, а объем заявленных инвестиций составляет более 100 млрд. рублей. В настоящее время осуществляются работы, ориентированные на расширение территории ОЭЗ «Липецк» за счет создания 2-го участка в районе г. Елец площадью 1273 га. Согласно прогнозным показателям эффективности объем инвестиций потенциальных резидентов новой площадки ОЭЗ ППТ «Липецк» к 2025 году составит 176 млрд. рублей, что обеспечит создание 10 тысяч рабочих мест. Дополнительные поступления в бюджетную систему Российской Федерации составят около 10 млрд. рублей, в том числе в федеральный бюджет – 6,5 млрд. рублей, в областной и местные бюджеты – 3,5 млрд. рублей.

Подобное положение дел определяется преимуществами, которыми наделена данная особая экономическая зона. Изначально создание особой экономической зоны в Липецкой области обусловлено хорошим инвестиционным климатом и состоянием экономики в целом. Регион находится на географически выгодных территориях, в Центральном федеральном округе, обладает развитой транспортной инфраструктурой.

Однако наиболее привлекательным для инвесторов являются льготы и преференции, предоставляемые резидентам, так как именно они позволяют компаниям успешно реализовывать свои инвестиционные проекты. В ОЭЗ «Липецк» создан широкий спектр налоговых льгот, преференций и других инструментов повышения эффективности инвестиций: строительство и эксплуатация современной инфраструктуры за счет бюджетных средств,

налоговые каникулы, режим свободной таможенной зоны, льготная стоимость земли, упрощенные административные процедуры, государственные гарантии. В частности, в ОЭЗ «Липецк» налог на прибыль составляет 2% для резидентов ОЭЗ сроком на 5–7 лет с момента получения прибыли, следующие 5 лет – 7%, далее – 15,5 %. Налог на имущество – 0% для резидентов сроком на 10 лет с момента регистрации права собственности. Земельный налог – 0% для резидентов ОЭЗ сроком на 5 лет с момента возникновения права собственности на земельный участок. Транспортный налог – 0% для резидентов сроком на 10 лет с момента регистрации транспортного средства. Величина арендной платы (без учета понижающих коэффициентов) составляет 2% от кадастровой стоимости земельного участка (около 77 тыс. руб. за 1 га). Понижающие коэффициенты составляют при объеме капитальных вложений не менее 10 млн. евро – 0,9; при объеме капитальных вложений не менее 20 млн. евро – 0,7; при объеме капитальных вложений не менее 30 млн. евро – 0,5. Преференцией для резидентов является также возможность права выкупа земельного участка. Стоимость выкупа составляет 7,5% от кадастровой стоимости земельных участков (более 200 тыс. руб.).

Помимо этого в ОАО «ОЭЗ ППТ «Липецк» резидентам предлагается также и определенный перечень услуг, которыми они при желании могут воспользоваться. Подобная практика применяется во всех особых экономических зонах, однако в каждой из них перечень предлагаемых услуг может разниться.

Практический интерес составляет сопоставление оказываемых услуг в ОЭЗ «Липецк» и другой крупнейшей ОЭЗ «Алабуга», находящейся в республике Татарстан. По словам замминистра экономического развития О. Савельева, на сегодняшний день, эти две особые экономические зоны, которые можно считать площадками мирового уровня. Особенностью данных ОЭЗ состоит в том, что они не являются наиболее доступными организациями. Компаниям, желающим стать их резидентами, необходимо не только перейти минимальный порог инвестиций, как и во всех ОЭЗ промышленно-производственного типа, но и выдержать тщательный отбор инвесторов, потенциальный список которых модерируется Министерством экономического развития РФ. При этом оба исследуемых региона находятся на географически выгодных территориях. Липецкая область находится в Центральном федеральном округе, обладает развитой транспортной инфраструктурой. Республика Татарстан входит в состав Приволжского федерального округа, в радиусе 1000 км. от ОЭЗ «Алабуга» находится 8 из 14 крупнейших городов России (Москва, Екатеринбург, Нижний Новгород, Уфа, Самара, Пермь, Челябинск, Казань).

Проведенный анализ показал, что в ОЭЗ «Алабуга» и ОЭЗ «Липецк» оказываются одинаковые услуги по технологическому присоединению и обеспечению энергоресурсами, аренде имущества, связи. Однако существуют и различия в предоставляемых услугах. Например, услуги, которые

оказываются в ОЭЗ «Липецк», но не оказываются в ОЭЗ «Алабуга», включают комплекс строительных услуг - услуги генерального подрядчика; услуги заказчика, застройщика; услуги технического надзора; услуги строительного аудита. В то же время в ОЭЗ «Алабуга» можно получить ряд услуг, которые не оказываются в ОЭЗ «Липецк»:

- ряд эксплуатационных услуг - нанесение дорожной разметки; услуга по приемке и утилизации снега; работа стропальщика; услуги службы главного энергетика; услуги по отбору пробы на качество энергоресурсов; услуги по благоустройству территории резидентов;
- логистические услуги;
- транспортные услуги;
- услуги отдела правового обеспечения и земельно-имущественных отношений;
- услуги автотранспортного цеха;
- услуги копировально-множительного центра.

Особо стоит отметить то, что в ОЭЗ «Алабуга» существует собственный орган подготовки кадров и специалистов для резидентов - Ресурсный центр ОЭЗ «Алабуга» (HR-центр). Задача данного центра заключается в поиске, подготовке и переподготовке кадров. Ежегодно локально обучается около 10 000 рабочих, 6 000 менеджеров и 4 000 инженеров. Ресурсный центр-Алабуга утвержден Президентом Республики Татарстан на заседании Наблюдательного совета особой экономической зоны промышленно-производственного типа от 12.08.2013 №02/2013. Финансирование данного центра в основном осуществляется за счет региона (70%), так же часть денежных средств идет от резидента (30%). Ресурсный центр-Алабуга оплачивает 75% общей стоимости программы обучения персонала (включая зарубежные стажировки), остальные 25% оплачиваются резидентом (включая зарубежные стажировки). В целом выделяются следующие функции данного центра:

- обеспечивает Централизованный подбор персонала из внешних источников, маркетинг в области рынка труда Татарстана и России;
- осуществляет координацию деятельности по соблюдению Соглашения о непереманивании персонала между резидентами ОЭЗ «Алабуга»;
- обеспечивает выполнение заказа по подготовке, переподготовке, повышению квалификации кадров;
- осуществляет аутстаффинг персонала для резидентов ОЭЗ;
- участвует в разработке и утверждении стандартов качества рабочих кадров и специалистов ОЭЗ «Алабуга», проведении экспертной оценки и сертификации качественного состава персонала;
- осуществляет иные функции, необходимые для обеспечения деятельности резидентов ОЭЗ «Алабуга» в рамках «Положение о Ресурсном центре Алабуга».

Сегодня ОЭЗ «Алабуга» имеет более высокие результаты развития, что обусловлено не только более выгодным расположением особой экономи-

ческой зоны, но и более эффективной организацией работы с резидентами. Хотя ОЭЗ «Липецк» сегодня так же является одной из наиболее развитых особых экономических зон страны, способствующей приросту инвестиций в регионе, росту числа рабочих мест, диверсификация экономики, однако ОЭЗ «Липецк» обладает рядом возможностей, использование которых приведет к повышению эффективности ее функционирования, позволит улучшить показатели экономики региона. К мерам, необходимым для развития ОЭЗ «Липецк» можно отнести:

- улучшение научных индикаторов;
- расширение спектра предлагаемых услуг, в частности предоставление следующих услуг: логистических; транспортных; услуг отдела правового обеспечения и земельно-имущественных отношений; услуг автотранспортного цеха; услуг копировально-множительного центра;
- создание и разработка собственного современного и информативного сайта;
- разработка и создание собственного органа, выполняющего функции, схожие с функциями Ресурсного центра - Алабуга, в первую очередь занимающегося подготовкой, переподготовкой и повышением квалификации кадров (возможно в сотрудничестве с университетами региона).

Список литературы

1. Конкурентные преимущества и кадровый потенциал наиболее динамично развивающихся ОЭЗ: Краткая справка - Режим доступа: WWW.URL: <http://hubprom.ru/analytics/articles/1669>.
2. Новак, М.А. Взаимосвязь экономического развития и экологического фактора / М.А. Новак // Стратегирование пространственного развития территорий России в новых экономических реалиях. Материалы международной научно-практической конференции к 50-летию Липецкого филиала Финуниверситета. Изд-во: Елецкий государственный университет им. И.А. Бунина (Елец). 2016. С. 398-405.
3. Особая экономическая зона: Краткая справка - Режим доступа: WWW.URL: <http://www.kazinka.ru>.
4. Особая экономическая зона «Алабуга»: Краткая справка- Режим доступа: WWW.URL: http://alabuga.ru/upload/iblock/23b/tech_Alabuga_rus.pdf
5. Павлов, П.В. Особые экономические зоны как механизм эффективного развития международной инвестиционной и инновационной деятельности / П.В. Павлов // Международные отношения. 2013. № 1. С.51-54.
6. Черникова, О.А. Особые экономические зоны как государственный инструмент привлечения инвестиций иностранных инвесторов / О.А. Черникова, Е.И. Козлова // Системное управление. 2014. № 2 (23). С. 3.
7. Фурщик М.А., Шутова А.В., Прозоров М.С., Савельев А.В., Горячева М.А. Особые экономические зоны: опыт и перспективы / Фурщик М.А., Шутова А.В. – М.: ИД «Медиа Инфо Групп», 2014. 212 с.

*Kozlova Elena Ivanovna, Cand.Econ.Sci., associate professor
Lipetsk state technical university, Lipetsk, Russia
(e-mail: kozlova.e.i@kzlvu.com)*

*Novak Maksim Andreevich, Cand.Econ.Sci., associate professor
Lipetsk state technical university, Lipetsk, Russia
(e-mail: ferz235@mail.ru)*

INFLUENCE PRIVILEGES AND PREFERENCES TO BUSINESS ACTIVITIES IN SPECIAL ECONOMIC ZONES

Abstract. The article reveals the features of such a tool for the development of the regional economy as a special economic zone (SEZ). The author substantiates the provision that the implementation of the SEZ toolkit as a regional "point of growth" is one of the most important conditions ensuring the transition of the regional socio-economic system to a new qualitative level of development.

Keywords: investment potential of the region, special economic zone, privileges, economic effect.

УДК 504.75

ОЦЕНКА ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ В СЕВЕРО-КАЗАХСТАНСКОЙ ОБЛАСТИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Копылова Оксана Васильевна, к.э.н.

(e-mail: oxana.kopylova@mail.ru)

Бегенова Мадина Ерболовна, магистрант

(e-mail: madiko.bapasheva@mail.ru)

Северо-Казахстанский государственный университет

им. М. Козыбаева, г.Петропавловск, Казахстан

В данной статье раскрывается оценка экологической ситуации в СКО, выявление проблем в использовании природных ресурсов.

Ключевые слова: экологическая ситуация, загрязняющие вещества, природные ресурсы.

Экологическая ситуация в Казахстане и его регионах на сегодняшний момент продолжает оставаться достаточно сложной и накладывает свой отпечаток на социально-экономические и демографические явления и процессы в стране и областях, отражаясь на уровне жизни, состоянии здоровья населения и показателях заболеваемости. Следует отметить, что на сегодняшний день Северо-Казахстанская область характеризуется высокими показателями заболеваемости и смертности, сложной демографической ситуацией, а также высоким уровнем онкологических заболеваний среди населения. По данным показателям СКО занимает первые места среди других регионов Казахстана уже длительное время, более того, прослеживается тенденция ухудшения ситуации. Так, данные о динамике распространения онкопатологий в СКО представлены на рисунке 1.

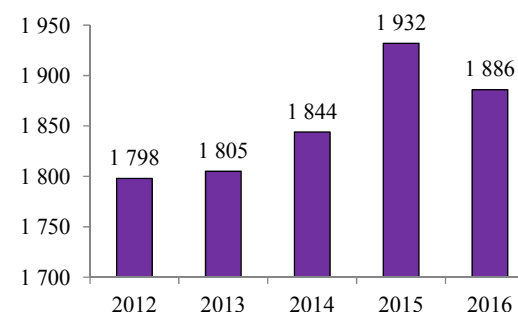


Рисунок 1 – Динамика численности больных с впервые установленной онкопатологией в СКО, человек [2, с. 24]

Таблица 1 – Показатели природопользования в Северо-Казахстанской области за 2011 – 2015 гг.

Показатели	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Темп роста 2015 г. к 2011 г., %
Забор воды из природных источников, млн. куб. метров	67,3	63,9	66,0	62,6	60,7	90,19
Использование воды, млн. куб. метров	56,2	52,7	54,5	51,4	51,5	91,64
Объем сброса нормативно-очищенных вод, млн. куб. метров	24,6	22,4	21,2	25,8	26,4	107,32
Сброс загрязненных сточных вод, млн. куб. метров	1,3	3,7	1,2	-	-	-
Выбросы загрязняющих веществ в атмосферный воздух от стационарных источников – всего, тыс. тонн	1044,5	1037,0	1063,1	1056,9	1073,7	102,79
Образование отходов производства, тонн	73 936	72 628	78 590	74 186	73 402	99,28

По данным рисунка 1, очевидна тенденция увеличения заболеваемости. В 2016 году диагностированы онкологические заболевания у 1886 жителей области, что на 4,9% больше, чем в 2012 году. Небольшое снижение в сравнении с 2015 годом составило 2,39 % или 46 случаев. Во многом состояние здоровья населения СКО является в значительной степени отражением качества окружающей среды, в связи с чем необходим тщательный анализ экологической ситуации в области. Эти обстоятельства объясняют актуальность проведения анализа экологического состояния Северо-Казахстанской области.

Целью настоящей статьи является оценка экологической ситуации в СКО, выявление проблем в использовании природных ресурсов. По дан-

ным Департамента статистики Северо-Казахстанской области, в области существует ряд экологических проблем. Основные из них связаны с загрязнением атмосферного воздуха, поверхностных и подземных вод, почв, деградацией почв, накоплением отходов производства и потребления. Динамика этих показателей представлена в таблице 1.

В СКО наблюдается значительное снижение такого показателя как сброс загрязненных сточных вод. Если в 2012 году он составил 3,7 млн. куб. метров, то в 2013 году он составлял 1,2 млн. куб. метров, это на 67,6% меньше, чем в 2012 году. После 2013 года данных о сбросе загрязненных сточных вод нет.

Согласно статистическим данным, объем природных вод, забранных из водных объектов и подземных источников в 2015 году увеличился по сравнению с предыдущим годом всего на 0,1 млн. куб. метров. В 2015 году использовано 51,5 млн. куб. метров воды из природных источников, в том числе на производственные нужды – 17,1 млн. кубических метров (33,2 % от общего объема), на хозяйственно-питьевые нужды – 17,2 млн. кубических метров (33,4 %), на сельскохозяйственное водоснабжение и орошение – 17,1 млн. кубических метров (33,2 %). Эти данные представлены на рисунке 2.



Рисунок 2 – Состав использования водных ресурсов СКО по целям, млн. куб. метров

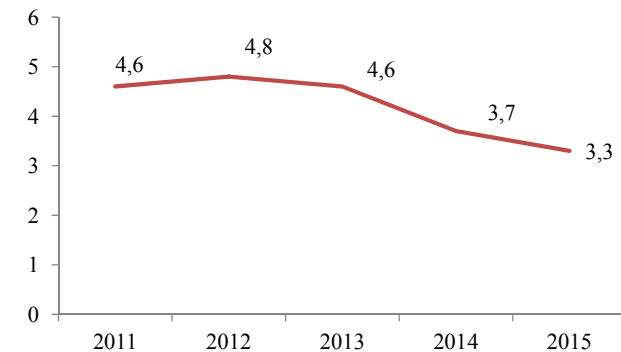


Рисунок 3 – Динамика потерь воды при транспортировке в СКО, млн. куб. метров [3]

Структура водопотребления воды в СКО практически равномерно распределена среди основных целей водопотребления. Количество воды, направленное на удовлетворение производственных потребностей, имеет тенденцию к снижению в течение исследуемого периода, а используемое на хозяйственно-питьевые нужды и на сельскохозяйственное водоснабжение – к увеличению.

Объем потерь воды при транспортировке к местам ее использования отражает уровень технического состояния водопроводных систем в сфере водоснабжения и водопотребления (рисунок 3).

В 2015 г. потери воды при транспортировке в целом по области уменьшились по сравнению с 2011 г. на 1,3 млн. куб.метров и составили 3,3 млн. куб. метров, составляя 5,4% от общего количества забранной для использования природной воды, причем за исследуемый период ежегодная доля потерь воды варьировалась от 5 до 7 %.

Таблица 2 – Состояние водных ресурсов реки Ишим

Год	Индекс загрязнения воды	Класс загрязнения	Характеристика загрязнения
2011	0,87	2	Чистая вода
2012	0,95	2	Чистая вода
2013	1,18	3	Загрязненная вода
2014	1,26	3	Загрязненная вода
2015	2,06	4	Умеренный уровень загрязнения

Вместе с тем состояние водных ресурсов основной водной артерии области в течение исследуемого периода ухудшается, о чем свидетельствуют данные таблицы 2.

Одной из серьезных экологических проблем области является загрязнение атмосферного воздуха. Источниками загрязнения являются выбросы промышленных и энергетических предприятий. Значительный вклад в загрязнение атмосферного воздуха области вносит автомобильный транспорт.

Показатели, характеризующие выбросы загрязняющих веществ в атмосферный воздух по республике представлены в таблице 3.

Таблица 3 – Основные показатели, характеризующие выбросы загрязняющих веществ в атмосферный воздух в СКО

Показатели	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Темп роста 2016 г. к 2011 г., %
Количество загрязняющих веществ, отходящих от стационарных источников, тыс. тонн	76,9	75,7	71,4	72,0	74,9	77,7	101,04
Выбросы загрязняющих веществ в атмосферный воздух – всего, тыс. тонн	1044,5	1037,0	1063,1	1056,9	1073,7	1079,5	103,35
Уловлено и обезврежено загрязняющих атмосферный воздух веществ, отходящих от стационарных источников, тыс. тонн	967,6	961,3	991,7	984,9	998,8	1001,8	103,53
Удельный вес уловленных и обезвреженных загрязняющих атмосферный воздух веществ в общем объеме веществ, отходящих от стационарных источников, %	92,6	92,7	93,3	93,2	93,0	92,8	-

Следует отметить, что поступление загрязняющих веществ в атмосферный воздух происходит в результате деятельности природных и антропогенных источников, а также в результате регионального и трансграничного переноса. В 2016 году выбросы загрязняющих веществ в атмосферный воздух составили 1079,5 тыс. тонн и увеличились по сравнению с 2011 годом на 3,35%.

Объем выбросов загрязняющих веществ в атмосферный воздух от стационарных источников в 2016 году составил 77,7 тыс. тонн и увеличился по сравнению с 2011 годом на 1,04 %, что обусловлено увеличением объемов выбросов от энергетического производства, а также проведением инвентаризации выбросов загрязняющих веществ в сельскохозяйственных организациях.

Прирост выбросов можно объяснить также увеличением количества источников выбросов, динамика которых приведена на рисунке 4.

В течение исследуемого периода происходит значительный прирост количества источников выбросов. Общее увеличение за 6 лет составило 3299 единиц или почти 50%.

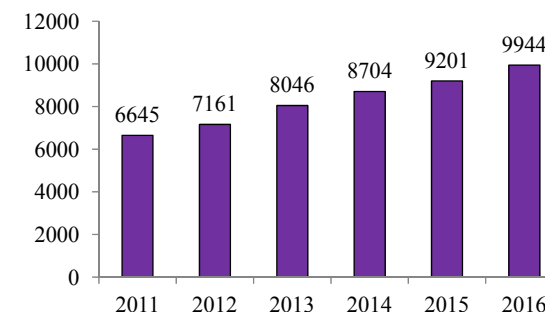


Рисунок 4 – Динамика источников выбросов в СКО, единиц на конец года [2]

Основными источниками выбросов загрязняющих веществ является теплоэлектростанция Петропавловской ТЭЦ-2, котельные и автотранспорт. При рассмотрении проблем загрязнения воздушного бассейна Северо-Казахстанской области особое внимание обращено на структуру и распределение загрязняющих веществ по территории области (рисунок 5).

В СКО основными загрязнителями атмосферного воздуха являются твердые вещества, на долю которых приходится 95%. Среди жидких и газообразных выбросов преобладают сернистый ангидрид и окись углерода, которые составляют 2,51 и 1,32% соответственно от общего объема выбросов. В 2016 году в атмосферу выброшено 1025,6 тыс. тонн, что на 2,56 % больше, чем в 2012 году.

Таким образом, анализ экологической ситуации в СКО позволил выявить тенденции ухудшения качества природных ресурсов, вызванное увеличением техногенной нагрузки и деятельностью предприятий топливно-энергетического комплекса и приборостроения области. Результаты анализа должны стать основой для выработки экологической политики и определения приоритетных направлений воздействия на окружающую среду с целью компенсации причиненного ей ущерба.

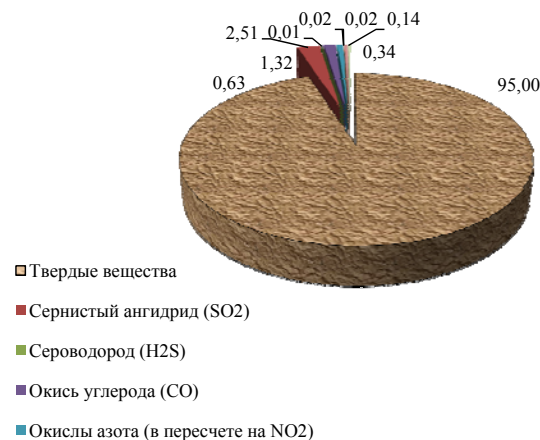


Рисунок 5 – Структура выбросов в СКО, в % [4]

Список литературы

1. Нор П. Е., Фитисова М. С. Оценка экологического состояния бассейна реки Ишим // Молодой ученый. — 2014. — №5. — С. 183-185.
2. Охрана окружающей среды Северо-Казахстанской области / Статистический сборник / на казахском и русском языках. — Петропавловск, 2017. - 54 с.
3. Предварительные данные за 2016 год по Северо-Казахстанской области/ Статистический сборник/ на казахском и русском языках. — Петропавловск, 2017. — 142 с.
4. Официальный сайт Департамента статистики Северо-Казахстанской области. — Режим доступа: <http://stat.gov.kz/faces/sko/>

Kopylova Oxana Vasilevna, candidate of Economics sciences

(e-mail: oxana.kopylova@mail.ru)

North Kazakhstan State University named after M. Kozybaev, Petropavlovsk, Kazakhstan

Begenova Madina Erbolovna, magister

(e-mail: madiko.bapasheva@mail.ru)

North Kazakhstan State University named after M. Kozybaev, Petropavlovsk, Kazakhstan

AN ESTIMATION OF OF THE ENVIRONMENTAL SITUATION IN NORTH KAZAKHSTAN REGION: PROBLEMS And PROSPECTS

Abstract. The article gives the assessment of ecological situation in North Kazakhstan region, identifying problems in the use of natural resources.

Keywords: the environmental situation, contaminants, natural resources.

МАРКЕТИНГОВЫЙ АНАЛИЗ КОМПАНИИ

ПАО «NISSAN – САНКТ- ПЕТРЕБРУГ»

Красюк Ирина Анатольевна, д.э.н., профессор

(e-mail: iri-krasjuk@yandex.ru)

Свириденко Екатерина, студент

Кривогузов Илья, студент

Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

Данная статья посвящена маркетинговому анализу компании «Nissan – Санкт-Петербург». Проведены исследования внешняя и внутренняя среды компании с помощью SWOT-анализа. Анализ макросреды проведен с помощью PEST-анализа. Структурный анализ рынка осуществлен по методике 5 сил Портера. По результатам исследований предложен ряд мероприятий, направленных на усиление позиции компании.

Ключевые слова: компания «Nissan – Санкт-Петербург», анализ, факторы, силы конкуренции.

Один из ключевых игроков российского рынка продажи автомобилей является компания Nissan, которая была основана в 1933 году в Японии. Сегодня на автомобильном рынке Санкт-Петербурга, с сильной конкуренции, компания занимает одно из лидирующих мест по продажам.

Актуальность работы заключается в направленности работы на выявление маркетинговых факторов, обеспечивающих решение задачи лидерства компания на автомобильном рынке Санкт-Петербурга.

Внешняя среда является основным поставщиком необходимых ресурсов, обеспечивающих деятельность компании. К этим ресурсам можно отнести: информацию, человеческие ресурсы, денежные ресурсы. Компания находится в постоянной тесной связи с макросредой: получая ряд ресурсов из вне, компания отдает свою продукцию, услуги обратно. Данная взаимосвязь является источником для развития и существования компании.

Факторы внешней среды могут повлиять на компанию по-разному. Одни являются предпосылками развития и укрепления компании. Другие, наоборот, несут опасность и угрозу для нормального существования компании [1-9].

Наиболее известным методом анализа макросреды является PEST-анализ. Проведем PEST-анализ экспертным путем. Задача экспертов состоит в оценке степени влияния и вероятности влияния различных факторов внешней среды на компанию. Основные факторы внешней среды, которые влияют на компанию, традиционно делятся на политические, экономические, социально-демографические и технологические [10-14].

Выделение важнейших составляющих данных факторов и оценка их воздействия на исследуемую компанию Nissan в Санкт-Петербурге приведена в табл. 1.

Таблица 1 – PEST-анализ для рынка Санкт-Петербурга

№	Содержание факторов	Весовой коэф. (w)	Оценка (O)	Итог w×O
Политические факторы (Итог 4,4)				
1	Изменения в Таможенном законодательстве РФ	0,3	4,00	1,2
2	Ухудшение отношений РФ с европейскими производителями	0,25	5,00	1,25
3	Улучшение взаимоотношений с восточными странами	0,3	5,00	1,5
4	Изменения в Налоговом Кодексе РФ	0,15	3,00	0,45
Экономические факторы (Итог 3,786)				
1	Нестабильный курс рубля	0,3	3,30	0,99
2	Снижение доходов населения	0,4	4,00	1,60
3	Уход основных конкурентов	0,2	4,33	0,866
4	Увеличение цен на бензин	0,1	3,30	0,330
Социально-демографические факторы (Итог 4,033)				
1	Квалифицированный персонал	0,3	3,67	1,101
2	Доверительное отношение к известному бренду	0,4	4,33	1,732
3	Низкий уровень жизни населения	0,3	4,00	1,2
Технологические факторы (Итог 4)				
1	Запуск автоматизированных линий производства	0,4	3,00	1,2
2	Появление нового вида общественного транспорта	0,2	4,00	0,800
3	Улучшение логистических технологий	0,4	5,00	2

На основе данных таблицы, можно сделать следующие выводы [15-17].

1) Изменение законодательства позволяет воспользоваться благоприятными возможностями для завоевания ниш на рынке, расширение сферы деятельности, получения таможенных льгот.

2) Основными экономическими угрозами является нестабильность рубля по отношению к другим валютам, а также снижения доходов граждан. Однако уход основного конкурента – GM, окажет положительное влияние на нашу компанию.

3) Социально-демографический фактор оказывает положительное для компании влияние, за счет квалифицированного персонала и доверительного отношения к бренду у потребителей. Однако низкий уровень жизни населения, служит причиной покупки поддержанных автомобилей.

4) В технологических факторах фигурируют автоматизированные производственные линии и улучшение логистических технологий. Основная угроза в данной области исходит от улучшения уровня обслуживания общественного транспорта.

Не менее важным является анализ 5 сил Портера, отражающий уровень конкуренции на отраслевом рынке Санкт-Петербурга, что в общем виде представлено на рис. 1 [18-23].



Рисунок 1 - Общая оценка пяти сил конкуренции М.Портера

Рассмотрим подробнее анализ конкурентных сил М.Портера.

1) **Конкурентное соперничество в отрасли.** За последние 10 лет количество производителей не уменьшилось, а увеличилось. Появились новые игроки, но они не успели еще занять существенную долю рынка. В будущем, возможно, станут нашими прямыми конкурентами.

2) **Угроза заменителей.** На данный момент существует большое количество автомобильных марок, которые полностью удовлетворяют потребности потребителя по ценам ниже, чем у Nissan. Однако, качество данных автомобилей является неконкурентным для нашей компании. Для сохранения позиции на рынке следует минимизировать затраты. Кроме, прямых товаров-субститутов, существуют и косвенные товары-субституты, к ним можно отнести: общественный транспорт, такой как автобус, метро и поезда, которые также смогут составить конкуренцию для автомобилей в будущем.

3) **Рыночная власть поставщиков.** Поставщики практически не могут влиять на компанию, потому что Nissan в большой степени полагается на своего основного поставщика, который снижает стоимость своих товаров и поддерживает качество продукции.

4) **Угроза новых участников.** Автомобильная промышленность требует высокого уровня капиталовложений, государственной поддержки и вы-

сокой компетентности в области НИОКР. Следовательно, существует низкий уровень угроз для новых участников.

5) **Конкурентоспособность покупателей.** На рынке существует большое разнообразие автопродуктов. У клиентов больше возможностей сравнить цены на ту или иную продукцию.

Далее следует провести SWOT-анализ, который поможет установить сильные и слабые стороны деятельности предприятия. Он представлен в табл. 1 [24-28].

Таблица 1 - SWOT- анализ для рынка Nissan

Сильные стороны	Слабые стороны
- Передовые технологии в производстве - Сильная конкурентная позиция - Популярный бренд	- Жесткие корпоративные правила и консерватизм в культуре - Сокращение рыночной доли
Возможности	Угрозы
- Увеличение продаж на новых рынках - Технологические прорывы - Увеличение предложения на экологически чистые автопродукты	- Логистические проблемы - Отсутствие развитой дилерской сети на новых рынках - Большая конкуренция и развитая коррупция на новых, важных для Nissan, рынках

Далее проведем исследование стратегических ориентиров Nissan.

Nissan применяет стратегию диверсификации, в которой компания предлагает и работает в более широком спектре продуктов и услуг. Nissan работает в двух сегментах: в автомобильном сегменте и в сфере продаж. В автомобильном сегменте Nissan работает с такими автомобилями, как автомобиль Infiniti, являющейся люксовым брендом, легковые автомобили и электромобили. А в сфере продаж Nissan предлагает такие услуги, как недвижимость и страховые услуги.

На основе проведенного нами анализа, можно сделать вывод, что для достижения успеха в будущем компания Nissan должна использовать следующие предложения.

1. В настоящее время стратегия диверсификации Nissan связана с высоким уровнем риска и требует высокого уровня компетенций. Поэтому компания должна выявить самые прибыльные денежные потоки, на поддержание и развитие которых ей следует делать акцент.

2. Компании Nissan следует придерживаться стратегии проникновения на рынок.

3. Для охвата более широкой аудитории компании Nissan следует расширить ассортимент комплектации своих автомобилей. Кроме того, компания может стать лизингодателем, что также увеличит объемы производства.

4. С целью создания и поддержания имиджа компании Nissan следует заключать рекламные и спонсорские контракты.

5. Компании необходимо становиться участником государственных автомобильных программ, ориентированных на льготное кредитование отдельных категорий граждан РФ.

Список литературы

1. Крымов С.М., Кириллова Т.В. Методика оценки эффективности системы мерчандайзинга предприятия розничной торговли // Экономика и предпринимательство. 2016. № 10-2 (75-2). С. 621-627.
2. Кхалаф К.З., Дудаков Г.С. Организационно-экономические аспекты потребления продуктов здорового образа жизни // Экономика и предпринимательство. 2017. № 8-1 (85-1). С. 859-863.
3. Крымов С.М. Методологические основы менеджмента. Томск: Издательство ТГПУ, 2001. 110 с.
4. Крымов С.М. Социоэколого-экономические факторы развития нефтегазового комплекса Томской области: монография. Томск: издательство ТГПУ, 2003. 282 с.
5. Крымов С.М., Рогачева Ж.С. Стратегические альянсы как инструмент развития предприятий промышленности и сферы услуг // В сборнике «Развитие сферы обслуживания на инновационной основе: методология, теория, практика»; III Международная научно-практическая конференция материалы и доклады; под общ. ред. Е.В. Сибирской. Орел, 2014. С. 50-58.
6. Кольган М.В., Крымов С.М. Организация и управление маркетингом в промышленности и других отраслях. Ростов-на-Дону: Донской государственный технический университет, 2014. 94 с.
7. Крымов С.М. Формирование организационной структуры предприятия на основе учета реляционных взаимодействий // Среднерусский вестник общественных наук. 2014. №6 (36). С. 88-92.
8. Крымов С.М., Мартынова Н.В., Магомедов М.Г. Совершенствование организации мерчандайзинга в системе маркетинговой деятельности предприятий розничной торговли: монография; Донской государственный технический университет. Ростов-на-Дону, 2013. 130 с.
9. Крымов С.М. Стратегии управления производственными предприятиями: эволюция, тенденции, перспективы (информационная модель) // В сборнике «Глобализация экономики и российские производственные предприятия»; 13-я Международная научно-практическая конференция. Ч.1. Новочеркасск, 2015. С. 10-14.
10. Месхи Б.Ч., Крымов С.М. Модели развития предприятия как процесса взаимодействия производства и природной среды // Вестник Донского государственного технического университета. 2010. Т.10. №6 (49). С. 926-936.
11. Крымов С.М. Развитие маркетинговых процессов в деятельности организаций: информационная модель // Предпринимательство. 2010. № 4. С. 114-117.
12. Крымов С.М., Рогачева Ж.С. Модернизация предприятий на основе реализации стратегических изменений // Экономика и предпринимательство. 2014. №5-1 (46-1). С. 356-360.
13. Жуков С.В., Крымов С.М. Производственные процессы научно-консультационных услуг вуза и системы сервисной поддержки коммерциализации // Вестник ДГТУ. 2012. Т. 12. № 2-1 (63). С. 91-96.
14. Кольган М.В., Крымов С.М. Управление изменениями организационных структур на основе учета принципа версииности в информационных системах производственных предприятий // Экономика и предпринимательство. 2015. № 6-2 (59-2). С. 480-485.

15. Крымов С.М. Тенденции развития организационных структур современных предприятий // Вестник Южно-Российского государственного технического университета (Новочеркасского политехнического института). Серия «Социально-экономические науки». 2014. № 5. С. 51-57.

16. Городнова Н.В., Крымов С.М. Приоритетные направления управления рынком жилой недвижимости: социальный аспект // Интеграл. 2010. №3. С. 100-101.

17. Крымов С.М., Кольган М.В. Экономико-организационные аспекты формирования информационной системы промышленного предприятия: монография. Ростов-на-Дону: ООО «ДГТУ-Принт», 2016. 122 с.

18. Крымов С.М., Капустина И.В. Обзор современных инструментов и методов мерчандайзинга торгового предприятия // Практический маркетинг. 2016. № 12-1 (2381). С. 76-83.

19. Крымов С.М. Маркетинговые аспекты сервисизации экономики // Актуальные проблемы теории и практики маркетинга: коллективная монография; Донской государственный технический университет. Ростов-на-Дону, 2010. 123 с.; С. 5-22.

20. Крымов С.М. Организация в системе менеджмента. Томск: Издательство ТГПУ, 2002. 88 с.

21. Гладкова Ю.В., Крымов С.М. Управление производственной деятельностью предприятий малого бизнеса на основе инновационного развития: монография; Донской государственный технический университет. Ростов-на-Дону, 2013. 158 с.

22. Крымов С.М., Аникина Н.А. Гудвилл как инструмент управления стоимостью компании // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Экономика и менеджмент. 2010. №26 (202). С. 68-72.

23. Крымов С.М. Управление персоналом организации: концепции личных стратегий // В сборнике «Проблемы и пути социально-экономического развития: город, регион, страна, мир»; V Международная научно-практическая конференция; под общ. ред. В.Н. Скворцова; отв. ред. Н.М. Космачева. Санкт-Петербург: изд-во Ленинградского государственного университета имени А.С. Пушкина, 2015. С. 254-259.

24. Дудаков Г.С. Использование почтоматов в дистанционной торговле // В сборнике «Инновационные научные исследования: теория и практика»; VI международная научно-практическая конференция. 2017. С. 124-127.

25. Крымов С.М., Дудаков Г.С. Использование взаимосвязи торговых и технологических процессов в маркетинговой деятельности торговых предприятий // В сборнике «Неделя науки СПбПУ»; материалы научной конференции с международным участием. СПбПУ Петра Великого, ИПМЭиТ. 2016. С. 261-264.

26. Мурадова С.Ш., Глызина М.П. Оценка существующих подходов обеспечения конкурентоспособности предприятия инфокоммуникационной сферы // В сборнике «Наука, образование, инновации»; сборник статей Международной научно-практической конференции. Уфа, 2016. С. 152-157.

27. Лямин Б.М., Царева Г.Р. Показатели экономической эффективности системы управления качеством // Качество продукции: контроль, управление, повышение, планирование: сборник трудов Международной молодежной научно-практической конференции; отв. ред. Е.В. Павлов. 2014. С. 293-297.

28. Мурадова С.Ш., Ткачук Е.О. Совершенствование стратегии развития предприятия инфокоммуникационной сферы ПАО «Ростелеком» // В сборнике «Научные основы современного прогресса»; сборник статей Международной научно-практической конференции. 2016. С. 91 -94.

Krasyuk Irina Anatolievna, doctor of Economics Sciences, Professor
(e-mail: iri-krasyuk@yandex.ru)

Sviridenko Ekaterina, student (e-mail: kat13svir@mail.ru)

Krivoguzov Ilya, student

Peter the Great St.Petersburg Polytechnic University. St. Petersburg

MARKETING ANALYSIS OF THE PJSC NISSAN-SANKT-PETREBRUG COMPANY

Abstract. This article focuses on the marketing analysis of the company «Nissan – Saint-Petersburg». Conducted internal and external research environment of the company using SWOT analysis. Analysis of the macro environment is conducted using the PEST analysis. Structural analysis of the market carried out according to method 5 forces of porter. The results of the research suggested a number of measures aimed at strengthening the company's position.

Key words: The company «Nissan – Saint-Petersburg», the analysis, factors, the forces of competition., the forces of competition.

УДК 339.1

АНАЛИЗ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ТОРГОВОЙ СЕТИ «КАРУСЕЛЬ»

Крымов Сергей Михайлович, профессор, д.э.н.
(e-mail: SKrymov@yandex.ru)

Оборотов Сергей Владимирович, студент
Никитина Марина Владимировна, студент

Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

Данная статья посвящена анализу и оценке стратегий торговой сети «Карусель» и ее главных конкурентов. Доказано, что перспективы стратегического развития данной торговой организации благоприятны. Ставка на удобство и качественное обслуживание покупателей оправдана.

Ключевые слова: конкуренция, торговая сеть, стратегия развития, маркетинг.

На сегодняшний день актуальным вопросом для руководителя предприятия является выбор вектора развития, приносящего наибольший доход и обеспечивающего стабильность деятельности. Цель работы – анализ внешней и внутренней среды торговой сети «Карусель», определение её роли на рынке, а также выявление основных перспектив и тенденций развития, поиск проблем развития и выявление возможных путей их решения. Это позволит выявить перспективные направления стратегического развития компании.

Основанная в 2004 году в Санкт-Петербурге компания «Карусель» является одной из крупнейших сетей гипермаркетов, действующих в настоящее время на рынке России. В 2008 году сеть гипермаркетов «Карусель» (23 работающие и 3 строящиеся торговые точки) приобретена X5 Retail Group. Ассортимент сети гипермаркетов в среднем насчитывает более 30000 наименований товаров вместе с различным сезонным ассортиментом. 70% занимают продовольственные товары, 30% – непродовольственные [1-3].

Таблица 1 - Внутренний анализ торговой сети «Карусель».

Внутренние факторы, значимые в рассматриваемой ситуации	Оценка О, баллы	Вес W, доли 1	Взвешенная оценка $C = O \times W$
I. Факторы силы			
1. Формы и способы оплаты.	4	0,05	0,2
2. Большой выбор ассортимента.	5	0,15	0,75
3. Высококвалифицированный персонал.	4	0,1	0,4
4. Уровень предоставляемых услуг.	4	0,15	0,6
5. Бонусные программы.	3	0,05	0,15
II. Факторы слабости			
1. Мало дополнительных услуг.	4	0,1	0,4
2. Нет четко выраженного стратегического направления развития.	5	0,15	0,75
3. Медленное обслуживание на кассах.	5	0,15	0,75
4. Относительно высокая текучесть кадров.	3	0,1	0,3
Суммарная оценка	—	1,0	4,3

Таблица 2 – Внешний анализ торговой сети «Карусель».

Внешние факторы, значимые в рассматриваемой ситуации	Оценка О, баллы	Вес W, доли 1	Взвешенная оценка $O \times W$
I. Возможности			
1. Возможность обслужить дополнительные группы клиентов.	4	0,15	0,6
2. Продукция по доступным ценам;	5	0,15	0,75
3. Удобное расположение магазинов.	5	0,15	0,75
4. Уход с рынка ряда ключевых конкурентов.	3	0,05	0,15
II. Угрозы			
1. Изменение ценовой политики конкурентов	3	0,05	0,15
2. Рост инфляции;	5	0,1	0,5
3. Изменение потребностей покупателей и поставщиков;	5	0,15	0,75
4. Снижение продаж услуг.	5	0,1	0,5
Суммарная оценка	—	1,0	4,15

Стратегическим ориентиром компании является развитие бренда «Карусель»: высокий рост ежедневного трафика и лояльности покупателей, оптимизация товарных предложений, повышение качества работы магазинов, развитие персонала, реновация торгового пространства для того, чтобы посетителям было удобнее совершать покупки.

Стандартные процедуры SWOT-анализа позволяют исследовать внутренние (1 часть анализа), табл. 1, и внешние факторы (2 часть анализа), табл. 2, и классифицировать их по группам: сильные, слабые стороны, возможности и угрозы функционирования [4-10].

На основании представленных внутренних факторов можно заключить. Компании необходимо придать своей деятельности ясно выраженное следование стратегическим ориентирам, увеличить скорость обслуживания на кассах и уменьшить текучесть кадров.

Внешний анализ предприятия торговой сети представлен на табл. 2. Данные внешних факторов позволяют заключить. «Карусель» в состоянии обеспечить покупательский спрос актуальными продуктами по доступной цене, регулярно проводить продуманные акции на свои товары, чтобы поднять спрос. Рост продаж возможен при помощи интенсификации товародвижения, наступательного продвижения и конкурентоспособных цен.

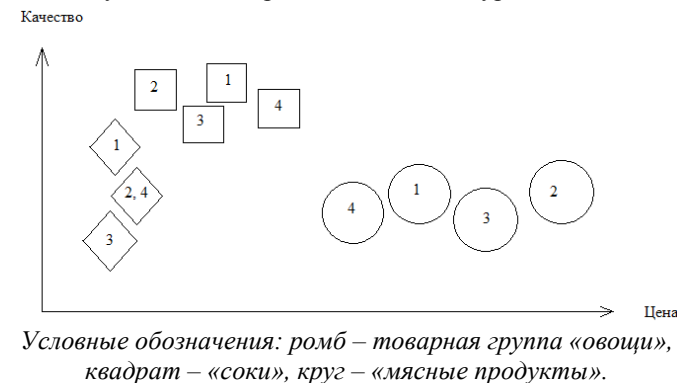


Рисунок 1 - Сравнение эффективности продаж однородных товарных групп, оцениваемых по критериям «цена – качество» в торговых сетях Карусель (1), Лента (2), Ашан (3), Магнит (4).

SWOT-анализ показывает только общие факторы. Конкретные мероприятия для достижения поставленных целей необходимо разрабатывать, опираясь на приоритетные факторы и имеющиеся ресурсы торговой сети. Важными дополнительными условиями при формировании стратегических ориентиров должен стать анализ отраслевого рынка, важной составляющей которого является групповой анализ.

Групповой анализ отраслевого рынка (рис. 1) позволят выявить конкурентоспособность организации [11-18].

Основной конкурент – торговая сеть Магнит – использует стратегию увеличения охвата целевой аудитории, постоянно увеличивая свою торговую сеть во всех микрорайонах. Таким образом, им удастся постепенно увеличивать количество новых покупателей. Сильными сторонами явля-

ются низкие цены на все группы товаров, активное расширение и качественная логистическая система. Основные преимущества Магнита – высокий темп открытия новых торговых точек, актуальные способы рекламы товаров, собственная методика обучения и высокая квалификация сотрудников, известность бренда, финансовая устойчивость, грамотная ценовая политика, четкая система контроля качества товаров, развитая логистическая система.

Ашан придерживается стратегии широкого маркетинга. Отличительной чертой данной стратегии являются: низкие затраты на стадии производства различных групп товаров за счет объема выпуска, как следствие – достижение низких цен на стадии продаж. Также компания делает упор на захват наибольшей части рынка. Продавая большое количество разнообразных товаров по конкурентным ценам, торговая сеть поддерживает спрос среди различных категорий своих покупателей на высоком уровне. Можем выделить наличие продуктов собственного бренда и большой объем торговых площадей, и их выгодное размещение в крупных торговых центрах как одно из главных конкурентных преимуществ, потому что в таком случае не требуются дополнительные денежные вложения на рекламу.

Лента делает упор на удобство для своих покупателей и качественное обслуживание. Сравнивая собственные цены на различные группы товаров и аналогичными среди конкурентов Лента действует согласно стратегии низких цен. Согласно опросам, качественный уровень продукции, предлагаемой торговой сетью Лента воспринимается покупателями как более высокий бренд, нежели у конкурентов, это дает сети ощутимое преимущество. Благодаря стабильному росту количества магазинов, данная сеть увеличила количество собственных клиентов и частоту покупки товаров. Целевая аудитория Ленты – жители крупных городов, которым удобно делать еженедельные закупки в гипермаркетах.

В целом, сравнение возможностей торговой сети «Карусель» с ее основными конкурентами указывает, что предприятие имеет возможности эффективного развития, хотя и проигрывает по ряду позиций основным конкурентам.

Таким образом, стратегические перспективы торговой сети «Карусель» достаточно позитивны, хотя имеются указанные проблемы, требующие решения [19-23]. Компания в состоянии добиваться эффективного развития при следовании заданным стратегическим ориентирам.

Список литературы

1. Красюк И.А., Бахарев В.В., Медведева Ю.Ю. Инновационные решения в розничной торговле // *Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования*. 2017. № 3 (21). С. 32-38.
2. Федько В.П., Дудакова И.А. Маркетинговая составляющая развития розничной торговли // *Российский внешнеэкономический вестник*. 2009. № 5. С. 55-64.
3. Мурадова С.Ш., Глызина М.П. Оценка существующих подходов обеспечения конкурентоспособности предприятия инфокоммуникационной сферы // *В сборнике*

«Наука, образование, инновации»; сборник статей Международной научно-практической конференции. Уфа, 2016. С. 152-157.

4. Дудакова И.А. Формирование инвестиционной политики на предприятиях машиностроительного комплекса: автореф. дисс. канд. экон. наук; ГОУ ВПО «Ростовский государственный экономический университет» (РИНХ). – Ростов-на-Дону, 2004. 27 с.

5. Красюк И.А., Оплеснина Е.Е. Особенности маркетингового управления российскими розничными торговыми сетями // *Практический маркетинг*. 2013. №11 (201). С.20-26.

6. Дудаков Г.С. Использование почтоматов в дистанционной торговле // *В сборнике «Инновационные научные исследования: теория и практика»; VI международная научно-практическая конференция*. 2017. С. 124-127.

7. Месхи Б.Ч., Красюк И.А., Иванов В.Ю. Контроллинг как инструмент развития и управления производственными процессами предприятий сферы услуг и промышленности: монография. Ростов н/Д: Издательский центр ДГТУ, 2013. 133 с.

8. Дзюбенко И.Б., Левенцов В.А. Финансовое управление развитием экономических систем: монография. Новосибирск: ООО «Центр развития научного сотрудничества», 2015. 242 с.

9. Мурадова С.Ш., Ткачук Е.О. Совершенствование стратегии развития предприятия инфокоммуникационной сферы ПАО «Ростелеком» // *В сборнике «Научные основы современного прогресса»; сборник статей Международной научно-практической конференции*. 2016. С. 91-94.

10. Медведева Ю.Ю., Красюк И.А. Роль СТМ в снижении потребительских рисков в условиях импортозамещения // *Экономика и предпринимательство*. № 6 ч.2 (59-2) 2015. С. 692-697.

11. Кхалаф К.З., Красюк И.А. К вопросу об оценке макроэкономических показателей торговли на примере продовольственного рынка г. Санкт-Петербурга // *В мире научных открытий*. 2015. № 5 (65). С. 59-73.

12. Кобзев В.В., Левенцов В.А. Бизнес-логистика. Серия «Экономика и управление на предприятии». 2-е изд. СПб., 2012. 300 с.

13. Левенцов В.А., Левенцов А.Н., Крюков И.Н. Финансы и инжиниринг: теория и практика. СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2014. 334 с.

14. Красюк И.А. Конкурентные отношения в розничной торговле // *Экономика и предпринимательство*. 2015. № 9-2. С. 879-883.

15. Левенцов В.А., Левенцов А.Н. Определение влияния снижения размера дебиторской задолженности на финансовые результаты предприятия // *Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки*. 2013. № 6-2 (185). С. 67-73.

16. Кхалаф К.З., Дудаков Г.С. Организационно-экономические аспекты потребления продуктов здорового образа жизни // *Экономика и предпринимательство*. 2017. № 8-1 (85-1). С. 859-863.

17. Левенцов В.А., Радаев А.Е., Николаевский Н.Н. Аспекты концепции «Индустрия 4.0» в части проектирования производственных процессов // *Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки*. 2017. Т. 10. № 1. С. 19-31.

18. Лямин Б.М., Царева Г.Р. Показатели экономической эффективности системы управления качеством // *Качество продукции: контроль, управление, повышение, планирование: сборник трудов Международной молодежной научно-практической конференции; отв. ред. Е.В. Павлов*. 2014. С. 293-297.

19. Сулоева С.Б., Муханова Н.В. Контроллинг: учеб. пособие; под общей ред. В.В. Кобзева. 3-е изд., перераб. и доп. СПб.: Изд-во Политехн. Ун-та, 2009. 96 с.

20. Сулоева С.Б., Муханова Н.В. Стратегический контроллинг в системе управления промышленным предприятием: учеб. пособие. СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2013. 232 с.

21. Глухов В. В. Менеджмент: Учебник для вузов. 3-е изд. СПб: Питер, 2006.
22. Бурлов В.Г., Лепешкин О.М., Кириллова Т.В. Методологический подход к оценке безопасности функционирования социальной и экономической системы управления региона // Проблемы экономики и управления в торговле и промышленности. 2013. № 2. С. 99-103.
23. Кириллова Т.В. Демпинг и конкуренция на внешнеторговом рынке // Проблемы экономики и управления в торговле и промышленности. 2015. № 1 (9). С. 21-27.

Krymov Sergey Mikhailovich, Professor, doctor of Economic Sciences
(e-mail: SKrymov@yandex.ru)

Oborotov Sergey, student (e-mail: oborotovslive@gmail.com)

Nikitina Marina, student (e-mail: nikitina_mv@inbox.ru)

Peter the Great St.Petersburg Polytechnic University. St. Petersburg

ANALYSIS OF STRATEGIC DEVELOPMENT OF TRADING NETWORK «KARUSEL»

Abstract. This article is devoted to analysis and evaluation of the strategies of the trading network «Karusel» and its main competitors. It is proved that the strategic development of the trade organization favorable. Bet on the convenience and quality customer service are justified.

Key words: competition, trade network, development strategy, marketing.

ПООЩРИТЕЛЬНЫЕ САНКЦИИ В ПРАВООХРАНИТЕЛЬНЫХ ОРГАНАХ

Кухарев Юрий Станиславович, преподаватель

(yurij.kuharev@yandex.ru)

Суровенко Олеся Игоревна, студентка

(mous0134@mail.ru)

Юго-Западный государственный университет, г.Курск, Россия

Статья посвящена систематизации имеющихся представлений о существующих правовых санкциях, при этом особое внимание уделяется специфике поощрительных санкций. В статье рассматривается понятие «поощрительные санкции», дается их характеристика. Выделяются поощрительные санкции в органах государственной власти. В рамках данной статьи проанализирована возможность использования термина «поощрительные санкции» в правоохранительных органах.

Ключевые слова: норма права, санкция, поощрительная санкция, юридическая ответственность, государственное принуждение, правовые последствия, наказание, поощрение.

Исследование поощрительных санкций в правоохранительных органах наталкивается на ряд трудностей. В современной юридической литературе конструкция и дефиниция «поощрительных санкций» не получила полного признания; встречаются попытки доказать ее логическую и теоретико-правовую несостоятельность. Аргументы (или, точнее, контраргументы),

которые выдвигаются критиками концепции «поощрительной санкции», достаточно весомы, чтобы оставлять их без внимания.

Поэтому, не сформировав более или менее устойчивого представления относительно возможности применения обсуждаемой конструкции в теоретических исследованиях, вряд ли можно рассуждать о проблемах образования поощрительных санкций в правоохранительных органах, пытаясь понять социальную природу этого важного элемента юридического механизма действия права.

Нет также единства в понимании структуры правообразовательного процесса.

Интерес ученых к проблеме поощрительных санкций не может быть назван случайным или искусственно привнесенным в дискурсивное поле современной общей теории права. Такой научный акцент обусловлен достаточно радикальной переменой в социокультурной атмосфере в целом.

Кроме того, вопросы «поощрительных санкций» в отечественной юридической литературе остаются недостаточно изученными.

Говоря о наличии позитивных санкций в российском праве, Магомедханов М.М. замечает, что так уже сложилось в советское и постсоветское время, что само понятие «санкция» в юриспруденции всегда ассоциировалось с негативным смыслом⁸.

Так, например, в толковом словаре Ожегова под санкцией понимается «мера, принимаемая против стороны, нарушившей соглашение, договор, а также вообще та или иная мера воздействия по отношению к правонарушителю (спец.)»⁹.

А в толковом словаре Ушакова под санкциями понимаются «мероприятия, репрессии против стороны, нарушающей свои обязательства, договоры (нов. полит.)»¹⁰.

В толковом словаре Ефремовой дано следующее определение санкции: «определенная мера воздействия, наказания по отношению к провинившейся стороне»¹¹.

То есть подразумевается применение в отношении лица, совершившего правонарушение, мер государственно-властного характера, обязывающих соответствующий субъект нести бремя негативных последствий как результат своего противоправного поведения.

Такой подход укоренился на всех уровнях правосознания. То есть и работники правоохранительных и правоприменительных органов, и почти все представители научной юридической общественности связывали объём

⁸ Магомедханов М.М. Позитивные санкции в российском праве и правомерное поведение граждан // Известия ДГПУ. – 2015. - № 1. – С. 116-118.

⁹ Толковый словарь Ожегова [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://enc-dic.com/ozhegov/Sankcija-31083.html>

¹⁰ Толковый словарь Ушакова [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://slovar.cc/rus/ushakov/449886.html>

¹¹ Толковый словарь Ефремовой [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.efremova.info/word/sanktsija.html#_WfTXAmi0PIU

и содержание категории «санкция» с негативными последствиями, наступающими в отношении лица, совершившего правонарушение. Между тем, незначительная часть ученых-юристов, как в советское, так и постсоветское время связывали слово «санкция» с позитивным смыслом, то есть применение таких санкций означало поощрение соответствующего положительного, законом одобряемого поведения.

«С точки зрения политологической, – подчеркивает, в частности, Л.С. Мамут, – санкция вовсе не есть только наказание. Ее целесообразно толковать как всякую практическую реакцию людей на определенные факты, направленную либо на стимулирование, поощрение желательного, одобряемого поведения (позитивная санкция), либо на пресечение, устранение осуждаемых, нежелательных поступков (санкции негативные)»¹².

То есть, когда речь идет о положительных санкциях, говорить о скольконибудь значимых негативных последствиях не стоит, поскольку позитивные санкции имеют стимулирующий характер и ориентированы на генерацию позитивного (положительного) поведения у граждан. Но такие представления о санкциях не просто не закрепились в массовом общественном правосознании, но и остались законодателем не оцененными в полном объеме. Это произошло по той простой причине, что и в советское, и в постсоветское историческое время в теории права и государства традиционно отстаивалась идея о негативных последствиях для правонарушителя при реализации потенциала негативных санкций, например, уголовного и административного права.

На самом деле почти всегда, когда речь идет о санкциях норм права правосознание у многих граждан, ориентировано на негативные последствия, наступающие в их отношении, поскольку итог их реализации, как правило, всегда связан с бременем несения правонарушителем негативных, отрицательных для себя последствий.

Поэтому, если допускать, что государственное принуждение не является чертой, присущей идее санкции как таковой, признавая санкцию в качестве необходимого атрибута каждой правовой нормы, резонно предположить, что гарантирующий элемент нормы (санкция) может иметь не только негативную (ограничивающую), но и позитивную (стимулирующую) направленность.

Конечно, данный вывод требует дальнейшего научного обоснования. Вместе с тем можно утверждать, что ключ к проблеме признания «поощрительных санкций» находится на более глубоком уровне, а именно - в области решения проблемы соотношения государственного принуждения как признака «правового» и санкции как атрибута правовой нормы.

Следовательно, санкции могут действовать на правоохранительные органы в качестве побудительных начал, удерживая их от неправомерных поступков (предупреждая о страданиях) либо склоняя их на путь полезного

(выгодного) как для действующих, так и для окружающих лиц поведения (обещая награду).

Рассматриваемые основные методы государственно-управленческой деятельности предполагаем возможность применения к правоохранительным органам иных, чем принуждение, мер воздействия – поощрительных санкций в виде заранее обусловленного поощрения или поощрения по усмотрению руководства правоохранительных органов. В данном случае проявляется типичный признак государственного управления – наличие у руководителей правоохранительных органов дискреционных полномочий.

Широкому применению поощрительных санкций в правоохранительных органах способствует и творчески организующий характер административно-правовых норм, при помощи которых организуются и внедряются совершенно новые отношения либо оптимизируются существующие. Поощрение по административному праву находит применение даже там, где уже задействован метод принуждения и решается вопрос о назначении негативных санкций.

В рамках внешнеуправленческих отношений поощрительные санкции реализуются в деятельности правоохранительных органов в сфере их взаимодействия с гражданами и организациями, общественными и религиозными объединениями.

Например, в Указе Президента РФ от 07.09.2010 г. № 1099 «О мерах по совершенствованию государственной наградной системы» перечислены государственные награды за достижения во всех областях человеческой деятельности в виде высших званий, орденов, знаков отличия, медалей и почетных званий Российской Федерации.

Внутриорганизационные отношения, регулируемые нормами административного права, предполагают влекущее юридические последствия внутрисистемное взаимодействие организационно соподчиненных субъектов в структуре аппарата правоохранительных органов и подведомственных им организаций. Позитивные санкции в данной сфере отношений реализуются в виде различных форм материального, морального и организационного поощрения или стимулирования деятельности государственных служащих, что характерно для всего законодательства о государственной службе, включая федеральные законы о государственной гражданской службе, прокуратуре, Следственном комитете Российской Федерации, службе в органах внутренних дел, службе в таможенных органах и др. Как правило, позитивные санкции применяются здесь в рамках служебно-дисциплинарных отношений, поскольку добросовестное исполнение служебных обязанностей, за которое применяется поощрение, – показатель служебной дисциплины.

Дисциплина в любой организации, в т.ч. в правоохранительных органах, предполагает две формы реализации санкций – позитивную и негативную, что лишний раз подтверждает тезис о парности категорий – поощрения и наказания.

¹² Мамут Л.С. Политический процесс // Политология: Курс лекций. М., 1993.

Подводя итог всему вышеизложенному, отметим, что признавать или не признавать за правовыми поощрениями санкционирующий эффект, считать или не считать их санкциями правовых норм, зависит не только перспектива использования этой дефиниции в теоретико-правовых исследованиях, но и достаточно принципиальное изменение в структуре современной юридической доктрины (как особого интеллектуального источника правообразования). В случае «одобрения» конструкции «поощрительной санкции» как неотъемлемого атрибута правовой материи в правоохранительных органах появится реальная возможность преодолеть стереотипы

Список литературы

1. Магомедханов М.М. Позитивные санкции в российском праве и правомерное поведение граждан // Известия ДГПУ. – 2015. - № 1. – С. 116-118.
2. Толковый словарь Ожегова [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://encdic.com/ozhegov/Sankcija-31083.html>
3. Толковый словарь Ушакова [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://slovar.cc/rus/ushakov/449886.html>
4. Толковый словарь Ефремовой [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.efremova.info/word/sanktsija.html#.WfTXAmi0PIU>
5. Мамут Л.С. Политический процесс // Политология: Курс лекций. М., 1993.

Kukharev Yuri Stanislavovich, *lecturer, Department of theory and history of state and law South Western state University, Kursk, Russia.* (yurij.kuharev@yandex.ru).

Sourovenco, Olesya Igorevna, *student of the faculty of Economics and management southwest state University, Kursk, Russia.* (mous0134@mail.ru)

ENCOURAGING SANCTIONS IN LAW ENFORCEMENT

Abstract: *the Article deals with the systematization of existing ideas about the existing legal sanctions, with particular attention paid to the specifics of the incentive of sanctions. The article discusses the concept of "encouraging sanctions", given their characteristics. Allocated incentive sanctions state authorities. In this article analyzed the possibility of using the term "encouraging sanctions" in law enforcement.*

Key words: *rule of law, sanction, incentive sanction, legal liability, state enforcement, legal consequences, punishment, reward.*

УДК 336

ЗНАЧЕНИЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ «ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ» В ОБЩЕСТВЕННОЙ И ФИНАНСОВОЙ ЖИЗНИ

Лаврентьева Лариса Викторовна, *к.п.н., доцент*

(*e-mail: lavr66@mail.ru*)

Нижегородский государственный педагогический университет им.

К.Минина, г.Нижний Новгород, Россия

Яшкова Елена Вячеславовна, *к.п.н., доцент*

(*e-mail: Elenay2@yandex.ru*)

Нижегородский государственный педагогический университет

им. К.Минина, г.НижнийНовгород, Россия

В статье раскрывается понятие «цифровая экономика», которое активно используется в различных сферах деятельности: политике, бизнесе, науке, образовании и влияет на общественное и финансовое развитие страны.

Ключевые слова: цифровая экономика, bit, интернет вещей, интеллектуальный город, информационные модели, кадровая политика.

В век научно-технического прогресса произошло вторжение техники во все сферы человеческого бытия, где с успехом применяются информационные системы и автоматизируются различные процессы, что делает их более эффективными. В качестве приоритета стратегии информатизации на 2017– 2025 гг. установлена цифровая экономика. В этот период будет реализовываться программы развития цифровой экономики и информационного общества. Первоначально говорится об использовании систем электронного документооборота и методики обучения технологиям электронного правительства руководителей органов государственного управления. Планируется реализация плана мероприятий в разных отраслях: от социальной сферы до банковского сектора.

В доказательство тому в России 6 июля 2017 года была принята Программа развития цифровой экономики, которая позволит интегрировать российскую виртуальную экономику с аналогичной сферой Евразийского экономического союза. В соответствии с данной программой планируется создание технических и финансовых условий для скорейшего развития новой финансовой отрасли, особое внимание уделяется развитию компьютерного и телекоммуникационного оборудования. Президент России сравнил эту глобальную программу по значимости с всеобщей электрификацией страны в начале 20 века, что является беспрецедентным по своему влиянию на экономический прогресс. Воплощение такого государственного проекта станет возможным благодаря огромному накопленному интеллектуальному потенциалу [5].

Цифровая экономика трактуется как результат трансформационных эффектов новых технологий общего назначения в сфере коммуникации и ин-

формации, которые сказываются на все сектора экономики и социальной деятельности. Внимание к цифровой экономике обусловлено тем, что информационные технологии приобретают всё большую важность в экономическом развитии всех стран мира. Применение цифровых технологий для реализации товаров и услуг, оказания государственных услуг, образования граждан позволит всему обществу приобрести так называемые «цифровые дивиденды», под которыми понимается рост национального благосостояния, материальная прибыль [6].

В соответствии с этим, цифровая экономика рассматривается как хозяйственная деятельность, где ключевым фактором становятся данные в цифровом виде, обработка больших объемов информации, использование результатов традиционными формами хозяйствования, эффективность различных видов производства, технологий, оборудования, хранения, продажи, доставки товаров и услуг [2].

Формирование цифровой экономики России, характеризуется усилением значения информационных и цифровых средств в общественной и финансовой жизни. Практика показывает, что существует реальная потребность таких технологий, предназначенных в перспективе для так называемого «поколения фейсбука» - молодежи, буквально живущей в сети, что заставляет и бизнес в дальнейшем становиться цифровым.

Сегодня смело можно сказать о том, что цифровизация – уже повсеместная реальность и примеры применения цифровых технологий различны. Наиболее продвинутыми становятся компании использующие «цифровую экономику» в медийной, розничной и банковской сфере [4]. При этом цифровизация проникает и в такие традиционные отрасли, как добыча нефти и газа [8], в образовательной сфере проявляется в разработке и внедрении электронного образовательного инновационного продукта в целях повышения потенциала будущего выпускника [9,10]. Применение Digital-стратегии, интегрированной с бизнес и HR-стратегиями в современном мире необходимы для обеспечения будущей конкурентоспособности компании посредством ее перехода от традиционной к технологичной [3]. Такие технологии в управлении человеческими ресурсами способствуют повышению производительности труда, постоянному развитию и улучшение качества трудовой жизни сотрудников. Как доказывают исследования, необходимо создание инфраструктуры, институциональной среды, развитие цифровой культуры, кадрового потенциала [4], совершение так называемого «Цифрового переворота» (Digital Disruption) [1].

Для «полноценного» взаимодействия все субъекты и объекты экономики должны обрести значительную цифровую составляющую, за счет которой существенно улучшаются потребительские его свойства и безопасность, составляет более половины его стоимости. Со временем значительная часть стоимости большинства товаров и услуг будет определяться такой компонентой. Подобные товары призваны существенно улучшать их основные свойства (например, возрастает безопасность автомобиля и умень-

шается его эксплуатационная стоимость), либо появляться новые (управление голосом, удаленное управление через интернет или с мобильного телефона и т.д.) [2].

Основными отличительными чертами «Цифровой» экономики сегодня являются:

1. Экономическая деятельность сосредотачивается на Платформах «Цифровой» экономики как цифровой среды (программно-аппаратный комплекс), реализуемой посредством определенных функций и сервисов, которые обеспечивают потребность клиентов и товаропроизводителей, а также предлагающая возможность прямого взаимодействия между ними. Ценность Платформы — в предоставлении самой возможности прямой коммуникации и облегчении процедуры взаимодействия между участниками. Платформы снижают издержки и предоставляют дополнительный функционал как для поставщиков, так и для потребителей. Также они предполагают обмен информацией между действующими лицами, что должно существенно улучшать сотрудничество и способствовать созданию инновационных продуктов и решений.

2. Персонализированные сервисные модели. Среди которых развитие Big Data как одного из важнейших технологических трендов, который кардинально меняет возможности использования информации в бизнесе, в кадровых службах, что приведет к необходимости развития у сотрудников новых компетенций, прежде всего в отделах ИТ и бизнес-аналитики. Применение таргетированного маркетинга, 3D печати позволяют производить товары и оказывать услуги, отвечающие потребностям и интересам не среднестатистического потребителя, а каждого конкретного клиента.

3. Непосредственное взаимодействие товаропроизводителей и клиентов. Здесь происходит сведение производителей с каждым конечным потребителем посредством информационных и коммуникационных технологий. Становится реальным сократить посреднические услуги, в том числе институциональных. Примером может служить Croud Mortgage - телефонное приложение, позволяющее ипотечным заемщикам брать кредит не у банков, а непосредственно у людей, обладающих свободными денежными средствами. Данная схема позволяет реализовать механизм экономически выгодный для всех участников, кроме посредников (банков).

Определены финтех-тренды, которые будут востребованы как в мировом сообществе, так и в России: технологии блокчейн, скоринговые модели с использованием больших данных и искусственного интеллекта, технологии удаленной идентификации пользователей, автоматизация механизмов обнаружения мошенничества. В первую очередь такие подходы обращены к молодому «поколению фейсбука», которым характерно постоянное применение цифровых технологий.

4. Распространение экономики совместного пользования. Такой алгоритм предполагает совместное владение какими-то товарами, оплату за предоставление информации. Совместное владение автотранспортным

средством (для нескольких семей) может оказаться экономически выгоднее, чем альтернативные варианты, такие, как содержание личного автомобиля или использование услуг такси. Плата за предоставление информации — это тренд, еще не вошедший в полную силу, но с большой долей вероятности можно предположить скорое появление «подключенных товаров-шпионов», которые будут стоить значительно дешевле аналогов. Разницу в стоимости будет покрывать сама компания-производитель, которая будет собирать данные о вас (при помощи этого товара) и монетизировать информацию через таргетированный маркетинг, оказание дополнительных персонализированных сервисов (на основании собранной информации) или прямую продажу информации.

5. Значительная роль вклада индивидуальных участников. До последнего времени практически все экономические процессы укладывались в бизнес-центрическую парадигму взаимодействий: B2B, B2C, B2G. Развитие технологий позволяет энтузиастам-одиночкам играть важную роль в бизнес-процессах. Таким образом, появляются совершенно новые типы взаимодействий в экономике: C2B и C2C4.

Примером первого типа взаимодействий могут служить фрилансеры, выполняющие контрактные обязательства на аутсорсинге. Хотя, необходимо различать данные направления. С фрилансерами заключают договор для реализации им определенных функциональных обязанностей в компании, при этом практически никаких фактических правоотношений не возникает, следовательно, при возможном неблагоприятном развитии событий юридически повлиять на недобросовестное исполнение услуг невозможно. Аутсорсинг подразумевает в первую очередь договор с «профильной» фирмой, которая обязуется выполнить зафиксированный на бумаге объем работ и выдержать все сроки.

Примером второго типа взаимодействий могут служить Crowd Funding стартапы (американский kickstarter.com, российский planeta.ru, российская краудфандинговая платформа Boomstarter). Предлагаемые сервисы будут работать на теме WordPress – Startup Idea – Crowdfunding WordPress Theme. Такие краудфандинговые платформы, как Kickstarter и Indiegogo, не только позволили значительному распространению некоммерческих и иных организаций, но и предоставили основателям стартапов возможность реализовывать свои идеи и доносить их непосредственно до потребителей.

6. Риски и проблемы «Цифровой» экономики. Очевидно, что все глобальные технологии являются социальным благом, с одной стороны, так и рискованными событиями в социальной, экологической и личностной деградации - с другой. Новые риски и проблемы связаны с развитием и широким внедрением «цифровых» технологий, а среди них основными представляются следующие: угроза «цифровому суверенитету» страны и пересмотр роли государства в трансграничном мире «Цифровой» экономики, нарушение частной жизни, потенциальное наблюдение за гражданами,

снижение уровня безопасности данных, уменьшение числа рабочих мест низкой и средней квалификации, повышение уровня сложности бизнес-моделей и схем взаимодействия, резкое усиление конкуренции во всех сферах экономики, изменение в моделях поведения производителей и потребителей, необходимость пересмотра административного и налогового кодексов.

7. Эволюционный и плановый пути развития «Цифровой» экономики. Можно выделить два полярных подхода к построению «Цифровой» экономики: плановый и рыночный. Все стратегии, осуществляющиеся в реальной жизни, являются комбинацией этих двух подходов. Данные названия выбраны не случайно, и так же не случайно они ассоциируются с плановой и рыночной экономикой.

При рыночном подходе государство создает оптимальные условия, в первую очередь благоприятную среду для функционирования «Цифровой» экономики, чем стимулирует бизнес к переходу в этот новый сектор.

Плановый подход к построению «Цифровой» экономики предполагает поэтапное развитие инфраструктуры под руководством государства и целенаправленное «заполнение» соответствующего сектора различными экономическими субъектами. При этом формирование инфраструктуры и технологического базиса для функционирования «Цифровой» экономики происходит одновременно (или даже опережает) создание условий, благоприятствующих развитию частного бизнеса (в первую очередь малого и среднего) [2].

Таким образом, цифровизация является современным трендом в общественной и финансовой жизнедеятельности российского государства, активно влияет на потребительское поведение, проявляется в мобильности и стремлении компаний к постоянному совершенствованию.

Список литературы

1. Белайчук А. «Цифровой переворот: без интернета вашему бизнесу не выжить». Executive.ru. 23.09.2015. [Электронный ресурс] – URL: <http://www.executive.ru/management/marketing/1982777-tsifrovoy-perevorot-bez-interneta-vashemu-biznesu-ne-vyzhit> (дата обращения: 03.02.18).
2. Введение в «Цифровую» экономику/ А.В. Кешелава В.Г. Буданов, В.Ю. Румянцев и др.; под общ. ред. А.В. Кешелава; гл. «цифр.» конс. И.А. Зимненко. – ВНИИ Геосистем, 2017. – 28 с. (На пороге «цифрового будущего». Книга первая).
3. Нагибина Н.И., Шукина А.А. HR-Digital: цифровые технологии в управлении человеческими ресурсами // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ» Том 9, No1 (2017) <http://naukovedenie.ru/PDF/24EVN117.pdf> (доступ свободный) Загл. с экрана. Яз. рус., англ.
4. Попов Е.В., Семячков К.А. Особенности управления развитием цифровой экономики // Менеджмент в России и за рубежом. 2017. No 2. С. 54-61.
5. Романова Т. Цифровая экономика в России [Электронный ресурс] –URL: <http://fb.ru/article/334484/tsifrovaya-ekonomika-v-rossii> (дата обращения: 02.02.18).
6. Рыжикова М.П., Лаврентьева Л.В., Лаврентьева Е.В. «К вопросу о стратегии научно-технологического развития РФ». В сборнике: Актуальные вопросы финансов и страхования России на современном этапе Материалы IV региональной научно-

практической конференции преподавателей вузов, ученых, специалистов, аспирантов, студентов. Мининский университет. 2017. С. 154-159.

7. Самойлов А.В., Лаврентьев В.А., Лаврентьева Л.В. Определение скорости и эффективности модернизации промышленных предприятий // Научное обозрение. 2012. № 2. С. 641-645.

8. Семеркин А. Вас найдут: мир гораздо прозрачнее, чем вы думаете [Электронный ресурс] – URL: <https://www.e-xecutive.ru/management/practices/1966646-vas-naidut-mir-gorazdo-prozrachnee-chem-vy-dumaete> (дата обращения: 14.02.18).

9. Яшкова Е.В., Синева Н.Л. Опыт разработки профориентационного курса в электронной образовательной среде Moodle в педагогическом вузе//Проблемы современного педагогического образования. 2016. No 51-3. С.306-313.

10. Яшкова Е.В., Бегаева Л.Г. Оптимизация деловой оценки кадрового потенциала как необходимое условие развития организации // Интернет-журнал «Науковедение». 2016. №2. С.92.

*Lavrentyeva Larisa Viktorovna candidate of pedagogical sciences, docent
(e-mail: lavr66@mail.ru)*

Minin Nizhny Novgorod State Pedagogical University, Russia

*Yashkova Elena Vyacheslavovna, candidate of pedagogical sciences, docent
(e-mail: Elenay2@yandex.ru)*

Minin Nizhny Novgorod State Pedagogical University, Russia

THE IMPORTANCE OF THE NATIONAL DIGITAL ECONOMY IN PUBLIC AND FINANCIAL LIFE

Abstract. *The article reveals the notion of "digital economy", which is actively used in various fields of activity: politics, business, science, education and affects the public and financial development of society.*

Keywords: *digital economy, bim, Internet of things, intellectual city, information models, personnel policy.*

УДК 332.025

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ МУНИЦИПАЛЬНОЙ НЕДВИЖИМОСТЬЮ

*Локтева Алина Олеговна, студент магистратуры
(e-mail: infobelinvest@mail.ru)*

*Абакумов Роман Григорьевич, к.э.н., доцент
(e-mail: abakumov.rg@bstu.ru)*

*Белгородский государственный технологический университет
им. В. Г. Шухова*

В данной статье обосновывается актуальность развития системы управления муниципальной недвижимостью, задачи системы управления недвижимостью, положение недвижимого имущества в составе муниципальной собственности, определены и разграничены формы и принципы управления муниципальной недвижимостью, даются рекомендации по направлениям развития системы управления муниципальной недвижимостью.

Ключевые слова: муниципальная недвижимость, управление, эффективность.

Социально-экономические преобразования в российской экономике актуализировали проблему эффективного использования муниципальной недвижимости как одного из составляющих экономической основы местного самоуправления, определяющего качество жизни местного населения. Реформирование системы местного самоуправления привело к изменению еще недостаточно совершенных механизмов управления муниципальной недвижимостью, что объясняется отсутствием единого подхода к управлению муниципальной недвижимостью на всех уровнях исполнительной и законодательной властей. В то же время, постоянно развивающиеся рыночные отношения предъявляют новые требования к деятельности властей по управлению недвижимым имуществом, в связи с чем необходимо учитывать следующее обстоятельство.[1]

Во-первых, несмотря на то, что возможность эффективного социально-экономического развития муниципалитетов зависит в первую очередь от наличия доступных материальных и финансовых ресурсов, анализ практики показывает преимущественно затратный характер недвижимости, постоянное увеличение затрат, связанных с их эксплуатацией, модернизацией, а также ремонтом. Ухудшение объектов или их нахождение в непригодном для использования состоянии, часто приводит к аренде или продаже по минимальной цене. Проблематичным вопросам управления муниципальной собственностью не уделяется должного внимания, что затрудняет использование его экономического потенциала в полном объеме.

Во-вторых, неэффективное использование муниципальной недвижимости в результате отсутствия единого методологического подхода. Несмотря на позитивный российский опыт в области государственно-частного

партнерства, предпринимательства и разработки соответствующих форм, методов, инструментов управления, модели управления, основанной не на стратегическом планировании использования муниципальной собственности, а на оперативном планировании.

В-третьих, маркетинговая деятельность на современном этапе является неотъемлемой частью управленческой деятельности не только организаций, ориентированных в своей деятельности на рыночные процессы, но и ряда государственных и муниципальных органов власти. Более того, если для коммерческих структур состав методов, приёмов маркетинга и их ориентация достаточно очевидны и определяются индивидуальной рыночной стратегией, то для управления системами более высокого уровня, например, органами управления муниципальной собственностью, гораздо труднее определить содержание маркетинговой деятельности. Кроме того, в муниципальном управлении необходимо использовать детально отработанные процессы, которые можно повторять и оценивать на основе стандартных процедур. В настоящее время в управлении муниципальной недвижимостью эти аспекты маркетинговой деятельности недостаточно развиты, что не позволяет использовать все маркетинговые возможности для создания эффективной системы управления. Важность маркетинговой технологии определяется необходимостью четкого определения состава, количества и стоимости маркетинговых мероприятий, которые способствуют минимизации затрат на ресурсы и увеличению доходов бюджета от использования имущества.

Муниципальная собственность, согласно Гражданскому кодексу Российской Федерации, включает две относительно автономные части: 1) оперативное управление и имущество муниципальной казны; 2) собственность муниципальных предприятий и учреждений, закрепленная за правами хозяйственного управления (рис.1). Необходимость такого разделения определяется требованием установить ответственность муниципалитетов и созданных ими юридических лиц для выполнения своих обязательств.

В отношении муниципальных образований недвижимость включает в себя: земельные участки, жилищный фонд (здания, помещения), нежилой фонд, имущественные комплексы, незавершенные строительные проекты. Объекты муниципальной недвижимости имеют, с одной стороны, многофункциональность и стратегическую ориентацию, то есть предоставление доходов местным бюджетам, занятость, развитие институтов социальной защиты, улучшение инженерной инфраструктуры, стимулирование развития малого и среднего бизнеса, с другой - цель, акцент на решении повседневных вопросов функционирования территориальных образований.



Рисунок 1 - Недвижимость в составе муниципального имущества

Социально-экономические преобразования во всех сферах муниципальной экономики необходимы для дальнейшего развития рыночных отношений. Субъекты таких изменений сталкиваются со множеством сложных проблем, требующих подробных и научно обоснованных решений. В сфере управления они являются наиболее конкретными, поскольку последствия принятия неправильных решений и цены ошибок носят разнонаправленный характер и имеют серьезные последствия для населения. В условиях рынка и существующих бюджетных и налоговых отношений одним из важнейших направлений деятельности органов местного самоуправления в развитии экономики территориальных образований является повышение эффективности действий по увеличению собственной доходной базы. В настоящее время в муниципалитетах накоплен ряд проблем, которые препятствуют будущему экономическому росту. Низкий уровень конкурентоспособности производства, инвестиционная активность, неадекватная эффективность координации деятельности органов местного самоуправления и региональных, федеральных органов исполнительной власти, налоговый потенциал, ограниченные бюджетные ресурсы, высокая доля межбюджетных трансфертов в собственных доходах местных бюджетов, отсутствие механизмы ответственности и контроля за эффективным использованием полученных межбюджетных трансфертов, криминализация, коррупция - это некоторые из экономических и политических причин, которые создают почти непреодолимые барьеры при реализации общих принципов развития и организации местного самоуправления федеральным законодательством. Значительная часть этих проблем не может быть полностью устранена, что обуславливает необходимость повышения эффективности использования

существующих ресурсов, а также демонстрирует необходимость разработки и применения новых механизмов, стимулирующих экономический рост.

Муниципальная собственность является основным и главным из таких ресурсов, которая служит основой для экономики муниципалитетов, а также обеспечивает устойчивое развитие ее социальной ориентации. Проблемы функционирования рыночной экономики, акцент на максимизации прибыли, игнорирование проблем и потребностей населения, связанных с социальным развитием, актуальны для всех типов муниципалитетов, что требует эффективного использования этого ресурса.

Создание эффективной системы управления муниципальной собственностью невозможно без выявления наиболее точного определения слова «управление».

Управление недвижимостью – это частный случай управления, который подчиняется общим законам управленческой деятельности, но имеет функции, которые определяются спецификой недвижимости как объекта управления. Недвижимости, как одной из разновидностей имущества, применимы общие положения об управлении имуществом. Поскольку собственность действует одновременно субъект-объективным и субъект-субъективным отношением, проблема управления может рассматриваться как управление субъектами (управление отношениями собственности) или объектами (эффективность их использования).

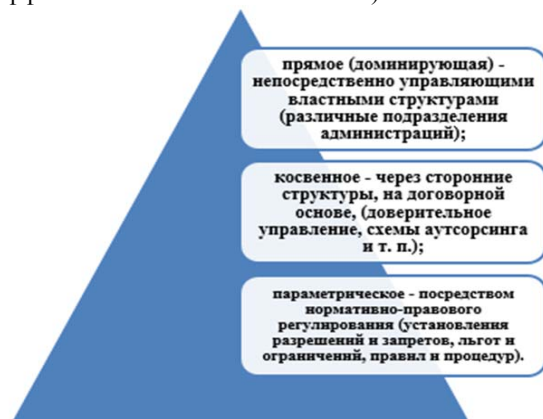


Рисунок 2 - Формы управления объектами

Управление отношениями собственности включает: 1) разграничение федеральной и субфедеральной, государственной и муниципальной собственности; 2) выявление оптимального соотношения между различными видами и формами собственности; 3) формирование системы ограничений и приоритетов развития тех или иных видов и форм собственности. Учитывая вышесказанное, заметим, что доступ к большей части функций по регулированию и управлению отношениями собственности имеет только

государство, а в редких случаях и муниципалитеты. Определяя правила взаимоотношений между субъектами собственности, оно законодательно устанавливает рамки развития разных видов и форм собственности, статусы государственных предприятий и их разновидности, системы страхования, оценки, банкротства, регистрации прав, лицензирования, налогообложения и т. д., стимулируя или, напротив, замедляя их развитие. Управление объектами на практике осуществляется в трёх формах (см. рис. 2).

Управленческая деятельность осуществляется непосредственно влиянием на объекты недвижимости для достижения поставленных целей и определяется совокупностью согласованных средств и методов целенаправленного воздействия на субъекты управленческих процессов. Определяя цели управления или элементы стратегии поведения в сфере управления недвижимостью, органы власти должны основываться на определенных принципах. Анализ нормативных источников и научной литературы свидетельствует об их значительном разнообразии. Охарактеризуем наиболее общие и основные принципы, которые, по мнению автора, применимы ко всем типам муниципальных образований (см. табл.). Построение системы управления в соответствии с вышеприведенными принципами способствует реализации главной функции властей - перераспределению ресурсов муниципального образования. В свою очередь, отсутствие финансовых ресурсов и ограниченная налогооблагаемая база влияет на формирование такой системы, требующей рассмотрения ряда функций при ее создании. Управление муниципальной недвижимостью должно обеспечивать совместное использование ресурсов публичного, частного секторов производственных и хозяйственных субъектов различных форм собственности, относящихся к некоммерческому и рыночному секторам, для решения комплекса социально-экономических задач, а именно: увеличить ресурсную базу, повысить инвестиционную привлекательность территорий, развитие предпринимательства и МЧП, рост объема и качества товаров.

Кроме того, особое внимание необходимо уделять дифференциации организационной и экономической поддержки развития и использования недвижимости в территориальных образованиях разных типов (сельских и городских поселений, городского округа, муниципального района), а также формирования долгосрочных экономических связей между государственными структурами на основе принципов объединения и совместного использования ресурсов. Выборочное применение критериев социально-экономической эффективности реализуемых программ является основной особенностью управления муниципальной недвижимостью.

Реализация механизмов рыночной экономики требует от властей выполнения двойной задачи формирования рыночной конъюнктуры (выдачи нормативных и правовых актов, льготного налогообложения) и выполнения экономических и социально-экономических функций (действуя как один из субъектов в магазин). Ссылаясь на анализ мирового и внутреннего опыта, можно сделать вывод, что только применение комплексного подхо-

да к управлению собственностью может значительно улучшить социально-экономическую эффективность ее использования.

Таблица 1 - Принципы, применяемые к муниципальным образованиям

№	Название принципа	Содержание
1	Принцип эффективности	Использование недвижимости должно обеспечивать максимизацию доходов местных бюджетов и комфортную социальную среду, с учетом соблюдения экологических, административных, градостроительных, экономических требований и социальной ответственности
2	Принцип ответственности и непрерывности контроля	Принятие управленческо-распорядительных решений органами власти основывается только на оптимальности и экономико-социальном приоритете вариантов использования объектов недвижимости при их непрерывном контроле вышестоящими региональными и федеральными органами
3	Принцип платности пользования	Обеспечение условий доступа к объектам для всех категорий пользователей и вариативности ее использования на основе максимального сокращения безвозмездных операций с недвижимостью, уменьшения субъектов льгот, применения рыночных ставок арендной платы, конкурсных процедур
4	Принцип пообъектного управления	Акцентирование внимания на конкретном объекте недвижимости с последующим принятием управленческих решений с учетом индивидуальных характеристик объектов и осуществления отчетности и иных механизмов мониторинга и контроля
5	Принцип проектного подхода	формирование планов достижения управленческих целей и задач в соответствии с запланированными результатами (набором инструментов, анализа ресурсов).
6	Принцип публичности	широкое информационное взаимодействие с другими структурами разных уровней власти, заинтересованными физическими и юридическими лицами, открытость, доступность информации об объектах и субъектах управления и дискуссионность проводимой управленческой политики

Невозможность полностью реализовать экономические ресурсы, заложенных в недвижимости, возникла из-за отсутствия надлежащего внимания к управлению муниципальной недвижимостью. Это влияет на качество жизни населения. В сложившейся ситуации выявление тенденций и проблем в управлении муниципальной недвижимостью является важнейшей задачей при разработке стратегических программ ее использования.

Список литературы

1. Авилова И.П., Щенятская М.А. Управление эффективностью инвестиционно-строительных проектов через качественное состояние недвижимости// Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова. 2015. № 4. С. 141-145.

Lokteva Alina Olegovna, student

(e-mail: infobelinvest@mail.ru)

Abakumov, Roman Grigorievich, Cand. Econ. Sciences, associate Professor

(e-mail: abakumov.rg@bstu.ru)

Belgorod Shukhov State Technological Universite, Belgorod, Russia

THEORETICAL ASPECTS OF THE DEVELOPMENT OF THE MANAGEMENT SYSTEM OF THE MUNICIPAL REAL ESTATE

Abstract. In this article, the relevance of the development of the management system of municipal real estate, the tasks of the real estate management system, the position of real estate in the composition of municipal property, the forms and principles of municipal property management are defined and delineated, and the directions for the development of the management system of municipal real estate are given.

Keywords: municipal real estate, management, efficiency.

УДК 339.1

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ ДЕТСКИМИ ТОВАРАМИ

Мурадова С.Ш., к.п.н., доцент¹

(e-mail: ssh.muradova@mail.ru)

Рязанова Анастасия Александровна, студент²

Петрищева Анна Сергеевна, студент²

¹Южный университет (ИУБиП), Ростов-на-Дону

²Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

Данная статья посвящена анализу предприятия розничной торговли ПАО «Детский мир». Выявлены основные факторы, оказывающие воздействие на деятельность исследуемой организации. Предприятие входит в четверку лидеров отрасли, имеет положительную динамику.

Ключевые слова: стратегический анализ, розничная торговля, детские товары.

Обеспечение населения качественными детским товарами является важным, социально значимым направлением современной торговли. Обращение к данной проблеме определяет актуальность темы, прикладную значимость. Объект исследования – ПАО «Детский мир» – крупнейший оператор специализированной розничной торговли детскими товарами с разнообразным ассортиментом, включая игрушки, товары для новорожденных, одежду и обувь, крупногабаритные товары и пр. [1-3]

ПАО «Детский мир» – холдинговая управляющая компания, владеющая торговой маркой «Детский мир» и управляющая всеми магазинами торговой сети, реализуя единую политику в направлении закупок, маркетинга, информационных технологий, логистики, поддержки и развития сети. Компания оперирует на российском рынке детских товаров через свою сеть специализированных магазинов, а также посредством своего онлайн-

канала и конкурирует с другими специализированными розничными сетями.

Конкурентоспособность компании обеспечивает квалифицированный персонал и современная техническая оснащенность предприятия. Так, например, благодаря внедрению в конце 2016 года современных контрольно-кассовых аппаратов обслуживание клиентов стало происходить быстрее. Компания использует внешние учебные программы и курсы повышения квалификации для сотрудников. Рост выручки в 2016 году обеспечивает не только открытие новых магазинов, но и наличие высоких технологий для оптимизации бизнес-процессов, а также обеспечение сотрудников мотивационными программами [4-6].

Основной контингент потребителей – молодые семьи. Демографическая ситуация по-прежнему играет ключевую роль в развитии рынка детских товаров – государственные программы поддержки семьи и материнства, а также высокий уровень рождаемости за последние несколько лет положительно окажет влияние на рынок детских товаров. Даже несмотря на кризисные явления в экономике, торговля детскими товарами остается одним из наиболее перспективных сегментов розничной торговли. Для данной целевой аудитории немаловажным фактором является местоположение магазина, поэтому компания старается открывать все больше точек розничной сети как в торгово-развлекательных центрах, так и в спальных районах.

Диагностику макросреды осуществим на качественном уровне, с помощью традиционных схем PEST-анализа [7-16].

К негативным политическим факторам можно отнести недостаточно развитую систему налогообложения России, а именно увеличение налоговых обязательств. Положительное влияние на деятельность компании оказывает политика государства относительно молодых семей (материнский капитал, пособия для молодых мам, жилищные программы), так как создаются благоприятные условия спроса на детские товары.

Экономические факторы внешней среды в настоящее время имеют отрицательный характер влияния на компанию. В частности, в силу того, что розничная торговля очень зависима от импорта, то ослабление курса национальной валюты ведет к росту себестоимости, следовательно, конечной стоимости товара, что может отрицательно повлиять на проводимые закупки импортных детских товаров и, соответственно, на спрос.

Выявленные социально-культурные факторы позитивно сказываются на деятельности фирмы. К их числу можно отнести: позитивную динамику показателей рождаемости, сложившуюся в последнее время тенденцию доверия со стороны потребителя к крупным специализированным магазинам различных товаров, нежели рыночным палаткам и мелким магазинам, что способствовало доверию потребителей и к одному из старожилов отрасли – магазинам «Детский мир».

Технологические факторы внешней среды. В 2015 году ГК «Детский мир» завершила переход на единую ИТ-платформу SAP, способную увеличить бесперебойное обслуживание 600-800 магазинов сети «Детский мир». Отметим, что действующая платформа, способна обслуживать бесперебойно в 2 раза меньше сетевых магазинов.

Таблица 1 – Резюме SWOT-анализа ПАО «Детский мир»

Стратегические факторы	Оценка	Вес	Взвешенная оценка
ВНЕШНИЕ ФАКТОРЫ			
<u>Возможности</u>			
Спрос на детские игрушки высок и имеет устойчивую тенденцию к увеличению;	4	0,2	0,8
Развитие информационных технологий;	4	0,05	0,2
Появление новых технологий в области хранения и транспортировки товаров	3	0,15	0,45
<u>Угрозы</u>			
Спад жизненного уровня населения;	5	0,15	0,75
Изменение вкусов и потребностей клиентов;	4	0,15	0,6
Неблагоприятный сдвиг в курсах валют;	5	0,15	0,75
Появление новых конкурентов или давление со стороны старых	4	0,15	0,6
Суммарная оценка		1	4,15
ВНУТРЕННИЕ ФАКТОРЫ			
<u>Факторы силы</u>			
Узнаваемый бренд;	5	0,25	1,25
Широкий ассортимент;	4	0,2	0,8
Хорошие деловые связи с потребителями продукции, партнерами и поставщиками	4	0,15	0,6
<u>Факторы слабости</u>			
Текущая кадров;	5	0,1	0,5
Высокая арендная плата;	5	0,15	0,75
Значительная нагрузка на одного специалиста;	5	0,05	0,25
Высокие затраты ручного труда на централизованном складе	5	0,1	0,5
Суммарная оценка		1	4,65

В рамках исследования проведем SWOT-анализ, позволяющий оценить влияние наиболее значимых внешних и внутренних факторов на деятельность компании [17-26], приведенный в табл. 1. В целом приведенные в табл. 1 данные свидетельствуют о положительной динамике развития, как во внешней (оценка 4,15), так и во внутренней средах (оценка 4,65). Особенно значимы показатели внутреннего анализа, свидетельствующие о надежности менеджмента, хороших перспективах компании.



Рисунок 1 – Групповой конкурентный анализ

Существенное влияние на деятельность компании, ее конкурентоспособность оказывает действие рыночных сил, включая поставщиков, посредников, клиентов, отделы и службы фирм и конкурентов и др. Комплексную оценку конкурентоспособности предприятия, по сравнению с другими участниками отрасли, может дать групповой конкурентный анализ, проведенный в координатах ЦЕНА – КАЧЕСТВО и представленный для четырех ведущих предприятий рынка на схеме, представленной на рис. 1 [27-30].

Рыночным лидером является компания «Здоровый малыш», основные преимущества которой состоят в низкой цене и удобстве расположения (как в ТРК, так и в спальных районах). Далее следует сеть «Вотоня», которая имеет интернет-магазин и розничные точки продаж; основным преимуществом является также месторасположение (в спальных районах) и возможность доставки на дом. «Лукоморье» обеспечивает потребителя широким ассортиментом, интересными инсталляциями в розничных точках и высоким качеством обслуживания.

Таким образом, подводя итоги анализа, можно заключить. На сегодняшний день ПАО «Детский мир» – один из лидеров розничной торговли детскими товарами в СНГ. Позитивное влияние на деятельность компании оказывают как существующие меры государственной поддержки молодых семей, так и позитивная тенденция роста спроса на игрушки, появление новых технологий в области логистики, способствующих снижению себестоимости. Компания может рассчитывать на дальнейший рост и укрепление рыночных позиций.

Список литературы

1. Официальный сайт ПАО «Детский мир». – <http://www.detskiy-mir.net/>
2. Крымов С.М., Дудаков Г.С. Использование взаимосвязи торговых и технологических процессов в маркетинговой деятельности торговых предприятий // В сборнике «Неделя науки СПбПУ»; материалы научной конференции с международным участием. СПбПУ Петра Великого, Институт промышленного менеджмента, экономики и торговли. 2016. С. 261-264.

3. Дудакова И.А. Формирование инвестиционной политики на предприятиях машиностроительного комплекса: автореф. дисс. канд. экон. наук; ГОУ ВПО «Ростовский государственный экономический университет» (РИНХ). – Ростов-на-Дону, 2004. 27 с.
4. Кобзев В.В., Левенцов В.А. Бизнес-логистика. Серия «Экономика и управление на предприятии». 2-е изд. СПб., 2012. 300 с.
5. Крымов С.М., Капустина И.В. Обзор современных инструментов и методов мерчандайзинга торгового предприятия // Практический маркетинг. 2016. № 12-1 (238-1). С. 76-83.
6. Крымов С.М., Рогачева Ж.С. Модернизация предприятий на основе реализации стратегических изменений // Экономика и предпринимательство. 2014. №5-1 (46-1). С. 356-360.
7. Крымов С.М. Тенденции развития организационных структур современных предприятий // Вестник Южно-Российского государственного технического университета (Новочеркасского политехнического института). Серия «Социально-экономические науки». 2014. № 5. С. 51-57.
8. Городнова Н.В., Крымов С.М. Приоритетные направления управления рынком жилой недвижимости: социальный аспект // Интеграл. 2010. №3. С.100-101.
9. Бахарев В.В. Анализ антикризисных программ операторов торговых центров // Наука Красноярья. 2016. № 3 (36). С. 106-117.
10. Krasnyuk I.A., Krymov S.M., Medvedeva Y.Y., Chernisheva A.M., Lashko S.I. Marketing Management in Retail Chains // International Journal of Applied Business and Economic Research. 2017. vol. 15. № 12. pp. 83-91.
11. Shkurkin D.V., Krasnyuk I.A., Krymov S.M., Kazantseva I.G., Zakharenko G.N. Sales Policy and Sales Marketing System // International Journal of Applied Business and Economic Research. 2017. vol. 15. № 12. pp. 203-213.
12. Дудаков Г.С. Использование почтоматов в дистанционной торговле // В сборнике «Инновационные научные исследования: теория и практика»; VI международная научно-практическая конференция. 2017. С. 124-127.
13. Крымов С.М., Кириллова Т.В. Методика оценки эффективности системы мерчандайзинга предприятия розничной торговли // Экономика и предпринимательство. 2016. № 10-2 (75-2). С. 621-627.
14. Федько В.П., Дудакова И.А. Маркетинговая составляющая развития розничной торговли // Российский внешнеэкономический вестник. 2009. № 5. С. 55-64.
15. Медведева Ю.Ю., Красюк И.А. Роль СТМ в снижении потребительских рисков в условиях импортозамещения // Экономика и предпринимательство. № 6 ч.2 (59-2) 2015. С. 692-697.
16. Кхалаф К.З., Дудаков Г.С. Организационно-экономические аспекты потребления продуктов здорового образа жизни // Экономика и предпринимательство. 2017. № 8-1 (85-1). С. 859-863.
17. Крымов С.М. Развитие маркетинговых процессов в деятельности организаций: информационная модель // Предпринимательство. 2010. № 4. С. 114-117.
18. Крымов С.М., Кольган М.В. Экономико-организационные аспекты формирования информационной системы промышленного предприятия: монография. Ростов-на-Дону: ООО «ДГТУ-Принт», 2016. 122 с.
19. Жуков С.В., Крымов С.М. Производственные процессы научно-консультационных услуг вуза и системы сервисной поддержки коммерциализации // Вестник ДГТУ. 2012. Т. 12. № 2-1 (63). С. 91-96.
20. Левенцов В.А., Радаев А.Е., Николаевский Н.Н. Аспекты концепции «Индустрия 4.0» в части проектирования производственных процессов // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки. 2017. Т. 10. № 1. С. 19-31.

21. Кольган М.В., Крымов С.М. Управление изменениями организационных структур на основе учета принципа версионности в информационных системах производственных предприятий // Экономика и предпринимательство. 2015. № 6-2 (59-2). С. 480-485.

22. Красюк И.А., Бахарев В.В., Медведева Ю.Ю. Инновационные решения в розничной торговле // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2017. № 3 (21). С. 32-38.

23. Мурадова С.Ш., Глызина М.П. Оценка существующих подходов обеспечения конкурентоспособности предприятия инфокоммуникационной сферы // В сборнике «Наука, образование, инновации»; сборник статей Международной научно-практической конференции. Уфа, 2016. С. 152-157.

24. Мурадова С.Ш., Ткачук Е.О. Совершенствование стратегии развития предприятия инфокоммуникационной сферы ПАО «Ростелеком» // В сборнике «Научные основы современного прогресса»; сборник статей Международной научно-практической конференции. 2016. С. 91-94.

25. Дзюбенко И.Б., Левенцов В.А. Финансовое управление развитием экономических систем: монография. Новосибирск: ООО «Центр развития научного сотрудничества», 2015. 242 с.

26. Красюк И.А., Бахарев В.В., Медведева Ю.Ю. Инновационные решения в розничной торговле // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2017. № 3 (21). С. 32-38.

27. Бурлов В.Г., Лепешкин О.М., Кириллова Т.В. Методологический подход к оценке безопасности функционирования социальной и экономической системы управления региона // Проблемы экономики и управления в торговле и промышленности. 2013. № 2. С. 99-103.

28. Лямин Б.М., Истомин Г.Ю., Михайлова Ю.М. Особенности распределения продукции на рынках товаров повседневного спроса // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2017. №4 (22). С. 126-131.

29. Лямин Б.М., Царева Г.Р. Показатели экономической эффективности системы управления качеством // Качество продукции: контроль, управление, повышение, планирование: сборник трудов Международной молодежной научно-практической конференции; отв. ред. Е.В. Павлов. 2014. С. 293-297.

30. Гладкова Ю.В., Иванова Е.В., Хухлаев Д.Г. Особенности анализа и управления хозяйствующими субъектами в условиях современной экономики: монография; под общ. ред. М.Ю. Диканова. Ростов н/Д.: ДГТУ, 2016. 163 с.

Muradova Safura Shichovna, associate Professor, candidate of pedagogical Sciences (e-mail: ssh.muradova@mail.ru),

Southern University (IUBiP), Rostov-on-Don.

Ryazanova Anastasiya, student (e-mail: anastaya.ryazanova@yandex.ru),

Petrishcheva Anna, student (e-mail: anna_petrishcheva@mail.ru),

Peter the Great St.Petersburg Polytechnic University. St. Petersburg.

STRATEGIC ANALYSIS OF THE COMPANY RETAILING CHILDREN'S GOODS

Abstract. This article is devoted to analysis of the retail outlets of PJSC «Children's world». The main factors affecting the activities of the organization under study. The company is one of four industry leaders, has a positive trend.

Key words: strategic analysis, retail trade, children's products.

УДК 332.1

СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА КАК НАПРАВЛЕНИЕ КОРПОРАТИВНОГО РАЗВИТИЯ (НА ПРИМЕРЕ ПАО «НЛМК»)

Новак Максим Андреевич, к.э.н., доцент

(e-mail: ferz235@mail.ru)

Козлова Елена Ивановна, к.э.н., доцент

(e-mail: kozlova.e.i@kzlv.com)

Липецкий государственный технический университет, г.Липецк, Россия

В данной статье рассматриваются особенности социальной деятельности российских предприятий на современном этапе. Анализируется содержание социальной политики ПАО «НЛМК».

Ключевые слова: социальная политика предприятия, мотивация персонала, развитие персонала, социальный пакет, молодежная политика организации.

В последние годы для России характерен возросший интерес к социальным функциям предпринимательства. Но такая практика не является распространенной. И, как показывают исследования Российской ассоциации менеджеров, основным мотивом социализации бизнеса является формирование взаимовыгодного сотрудничества (государственно-частного партнерства) с властными структурами разного уровня управления.

В нашей стране, в отличие от ряда европейских стран, корпоративная ответственность не закреплена на законодательном уровне и является добровольной. Наиболее заметными российскими документами, характеризующими и регламентирующими социально ответственное поведение предприятий, являются: Социальная хартия российского бизнеса, разработанная Российским союзом промышленников и предпринимателей (РСПП); Кодекс предпринимательской этики Торгово-промышленной палаты РФ (ТПП РФ) «12 принципов ведения дел в России»; Меморандум о принципах корпоративной социальной ответственности, утвержденный Ассоциацией менеджеров России.

Вместе с тем, Правительство Российской Федерации придает особое значение проведению социальной политики на предприятии, о чем свидетельствует проведение при его участии с 2000 года Всероссийского конкурса «Российская организация высокой социальной эффективности».

Конкурс направлен на выявление организаций, добившихся высокой социальной эффективности, изучение и распространение опыта решения социальных вопросов, совершенствование форм социального партнерства. Первые три конкурса проводились по четырем номинациям, с 2004 года конкурс стал проводиться по шести основным номинациям. Также были выделены еще 13 номинаций за достижения в отдельных направлениях социальной работы и 34 отраслевых номинации. В 2012 году в критерии от-

бора победителей и призеров конкурса были внесены новые дополнения, введена высшая награда конкурса – «Гран-при».

В 2000 году в данном конкурсе приняла участие 501 организация из 70 субъектов РФ, в 2001 году — 982 организации из 27 отраслей экономики и из 75 субъектов, в 2002 году – более 1000 организаций из 81 региона и 40 отраслей. Однако в послекризисный период количество заявок и организаний-участников конкурса существенно сократилось (см. рис. 1).

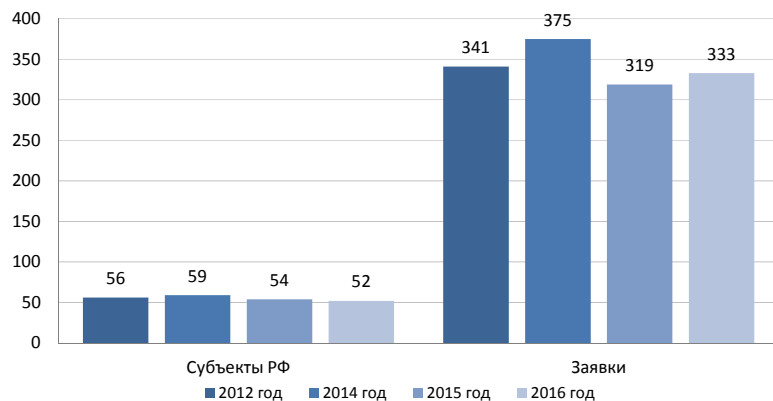


Рисунок 1 - Динамика количества субъектов-участников Всероссийского конкурса «Российская организация высокой социальной эффективности» и количества заявок от организаций-победителей региональных этапов конкурса для участия в федеральном этапе конкурсе, 2012-2016 гг.[2]

Следует также отметить, что произошло и сокращение отраслевого разнообразия предприятий-участников конкурса. В настоящее время, например, в конкурсе не принимают участия предприятия металлургического комплекса. Хотя в 2002 г., например, в данном конкурсе участвовал Новолипецкий металлургический комбинат.

Группа НЛМК – это глобальная компания, международные активы которой начали формироваться в 2006 году, сегодня они представлены двумя дивизионами: НЛМК – Европа и НЛМК-США [4, с. 110]. ПАО «Новолипецкий металлургический комбинат» (далее – ПАО «НЛМК») является основной площадкой дивизиона НЛМК Россия Группы компаний НЛМК.

Для ПАО «НЛМК» социальная политика является одним из приоритетных направлений корпоративного развития компании. Осуществляя комплекс социальных программ, НЛМК неуклонно повышает уровень социальной защищенности работников, создает условия для социально-экономического развития региона и способствует поддержке незащищенных слоев населения. Ознакомление с социальными отчетами компании показывает, что социальная политика организации включает два направле-

ния: работа с персоналом и социально-экономическое развитие региона (см. табл. 2).

Таблица 2 – Структура социальной политики ПАО «НЛМК» [6]

Направления социальной политики Компании	
1. Работа с персоналом	2. Социально-экономическое развитие региона
1.1. Мотивация персонала: - система заработной платы - социальный пакет - моральное поощрение - карьерный рост	2.1. Развитие социальной сферы: - налоги - занятость - развитие жилищной сферы - поддержка образования, медицины, спорта
1.2. Безопасность труда и оздоровление персонала: - обеспечение безопасных условий труда - обеспечение социально-бытовых условий - оздоровление персонала	2.2. Благотворительные программы: - забота - здоровье - детство - спорт - зеленый мир
1.3. Развитие персонала: - профессиональная подготовка - адаптация и наставничество - подготовка кадрового резерва - профессиональная оценка персонала - работа с молодежью	- чрезвычайная ситуация - единовременная помощь - духовное развитие - новополипецкий ветеран - Липецкие вечера - наука и культура

Работа с персоналом - это элемент внутренней социальной политики, обусловленный тем, что руководство компании рассматривает квалифицированный персонал как один из ключевых факторов эффективной деятельности компании. НЛМК проводит активную кадровую политику, направленную на привлечение и закрепление на предприятии талантливых работников, планомерный рост заработной платы, использование различных видов поощрений, реализацию программ профессиональной подготовки и развития персонала, повышение социальной защищенности работников, а также обеспечение безопасных условий труда [7, с. 115].

В компании отсутствует всякого рода дискриминация по половому признаку, возрасту, национальности и вероисповеданию и тем более не применяется детский и принудительный труд. В системе мотивации труда НЛМК отсутствуют ограничения по выплатам и предоставлению льгот временным работникам и работникам, работающим на условиях неполной занятости. Такие работники пользуются теми же правами, что и постоянные работники.

В системе мотивации труда НЛМК отсутствуют ограничения по выплатам и предоставлению льгот временным работникам и работникам, работающим на условиях неполной занятости. Такие работники пользуются теми же правами, что и постоянные работники.

Система заработной платы не предусматривает различия в тарифных ставках и должностных окладах мужчин и женщин. Система оплаты труда компании разрабатывается с учетом мнения профсоюзного комитета первичной профсоюзной организации. Оплата труда рабочих производится по часовым тарифным ставкам; руководителей, специалистов и служащих – на основании месячных должностных окладов. Часовые тарифные ставки рабочих устанавливаются в зависимости от присвоенного квалификационного разряда по профессии. Квалификационные разряды присваиваются рабочим по результатам обучения на соответствующую профессию и сдачи экзаменов квалификационной комиссии. По результатам работы за год квалификационная комиссия производит оценку трудовой деятельности рабочего и принимает решение о сохранении или изменении уровня тарифной ставки.

Работникам за работу по графикам многосменного режима производится доплата. Работникам в зависимости от фактических условий труда на рабочих местах устанавливается доплата за работу во вредных условиях. Оценка фактического состояния условий труда производится в баллах степени вредности на основании карт аттестации рабочих мест. Размер доплаты устанавливается в денежном выражении за один часо-балл работы во вредных условиях труда и начисляется за все время занятости работника в этих условиях. Квалифицированным рабочим, занятым на особо ответственных работах и влияющим на высокопроизводительную работу структурного подразделения, качество работ и выпускаемой продукции, устанавливаются надбавки за высокое профессиональное мастерство.

Компания для реализации курса на эффективную трудовую активность работников использует рациональную систему стимулирования труда [5, с. 75]. Премирование работников за основные результаты деятельности производится в соответствии с положениями о премировании, в которых предусмотрены условия, показатели и размеры премии по каждой профессии рабочего и должности руководителя, специалиста и служащего. В компании действует система денежного вознаграждения работников, занявших призовые места в конкурсах профессионального мастерства.

Компания предоставляет работникам льготы и компенсации, входящие в состав «социального» пакета, такие как: компенсационные выплаты; выходные пособия; материальная помощь; оплата дополнительного отпуска ликвидаторам аварии на ЧАЭС, стоимости путевок, стоимости зубопротезирования, стоимости обучения, стоимости доставки трудящихся транспортом, добровольного медицинского страхования.

Обеспечение социальной защищенности работников компания осуществляет в соответствии с действующим Коллективным договором. У женской

части трудового коллектива компаний Группы НЛМК есть дополнительные льготы:

- предоставление гибкого графика работы (при наличии производственных возможностей) женщинам, имеющим детей в возрасте до 16 лет;
- дополнительный отпуск (без сохранения заработной платы) женщинам, имеющим двоих и более детей, в удобное для них время;
- профессиональное обучение и повышение квалификации после выхода из отпуска по уходу за ребенком.

В «социальный» пакет НЛМК, помимо заработной платы и различных премиальных выплат, также входят обязательное и добровольное медицинское страхование работников. Работники в рамках обязательного страхования получают амбулаторное и стационарное лечение в объеме, установленном региональной программой обязательного медицинского страхования, кроме сложных операций, дорогостоящей диагностики и терапии. Не ограничиваясь этим, НЛМК страхует риск работников по договору добровольного медицинского страхования через страховую компанию «Шанс», в соответствии с которым сотрудники получают доврачебную помощь, консультационные и ортопедические услуги, проходят лечение сложных заболеваний в специализированных клиниках и восстановительное лечение в санаториях.

Компания признает, что обеспечение занятости является важнейшим условием благополучия работника. Обязательства НЛМК по стабилизации занятости трудящихся записаны в Коллективном договоре. В случаях высвобождения работников в связи с сокращением численности или штата работники в возрасте 45 лет и старше, предупреждаются об увольнении за три месяца. Компания в первую очередь предлагает появляющиеся вакансии работникам, подлежащим высвобождению. Помимо компенсаций, определенных действующим законодательством, НЛМК обязуется:

- выплачивать дополнительную компенсацию в размере среднемесячной заработной платы,
- предоставлять льготы, сохранив право на улучшение жилищных условий в течение 2 лет со дня увольнения, право на отдых в детском лагере «Прометей» и получение новогоднего подарка на детей до момента трудоустройства, но не более 1 года со дня увольнения.
- по личному заявлению работника компания ежемесячно выплачивает материальную помощь на несовершеннолетних детей, находящихся на иждивении, до момента трудоустройства, но не более 1 года со дня расторжения трудового договора.

Компания активно реализует собственную программу негосударственного пенсионного обеспечения. НЛМК является учредителем самого крупного в Центрально-Черноземном регионе негосударственного пенсионного фонда «Социальное развитие», деятельность которого направлена на поддержание достойного уровня жизни работников компании, вышедших на пенсию. Работник НЛМК заключает с фондом договор и ежемесячно пере-

числяет часть заработной платы на именной пенсионный счет работника. На каждый перечисленный работником рубль компания дополнительно вносит такую же сумму. В течение всего срока хранения средств фонд начисляет инвестиционный доход на общую сумму взносов, который защищает денежные вложения от инфляции. При выходе на пенсию работник НЛМК будет получать из средств фонда дополнительную пенсию, определяемую, как размером перечисленных средств, так и накопленным инвестиционным доходом.

Важным направлением социальной политики НЛМК является строительство квартир для своих работников. В условиях быстрорастущего и не до конца сформировавшегося рынка жилья покупка квартир в домах, построенных НЛМК, привлекательна из-за прозрачного ценообразования, надежности продавца и гибкости при организации финансирования. В первую очередь право приобрести квартиры, по ценам ниже рыночных, предоставляется работникам не имеющим собственного жилья, а именно проживающих в общежитиях, в домах молодоженов, на площади родителей или арендующих жилплощадь. Также, до половины всех строящихся НЛМК квартир реализуется на льготных условиях перспективным работникам Компании в возрасте до 30 лет.

Молодежная политика является приоритетным направлением кадровой стратегии компании. В рамках этой политики предусмотрен ряд постоянно проводимых инициатив по привлечению в НЛМК перспективной молодежи, поддержке успешного начала карьеры, созданию условий для реализации творческих способностей молодых работников и содействию решениям важнейших социальных проблем. С целью материальной заинтересованности выпускников в трудоустройстве в НЛМК в течение месяца после окончания учебного заведения трудоустраивающимся установлены специальные доплаты («подъемные»). Выпускникам учебных заведений, заключившим трудовой договор с НЛМК первый раз, и работающим по основной или смежной профессии, по истечении календарного года производится единовременная доплата в том случае, если их фактическая зарплата окажется ниже установленного минимального уровня среднемесячной заработной платы, который определен в зависимости от года окончания соответствующего учебного заведения. При этом в начале своей работы в компании каждый молодой работник в обязательном порядке проходит программу адаптации. Помощь новичку в период адаптации оказывает прикрепленный наставник.

Для молодых работников, имеющих высшее профессиональное образование, на предприятии действует программа «Молодой специалист НЛМК». В рамках программы проводятся обучающие и оценочные мероприятия, а также предусмотрена обязательная разработка и защита инженерного проекта. Для оказания помощи молодым специалистам в выполнении инженерных проектов на комбинате созданы школы молодых специалистов. Консультационную помощь при выполнении инженерных про-

ектов оказывают назначенные эксперты-консультанты. На ежегодной конференции молодых специалистов подводятся итоги работы за год и присваивается звание «Лучший молодой специалист», что является основанием для выплаты премии в размере 30 000 рублей и установления надбавок к заработной плате в размере 3 000 рублей ежемесячно.

Компания также уделяет особое внимание молодым специалистам, проявившим способности в рационализаторской и изобретательской работе. Ежегодно организуемый в рамках молодежной политики компании конкурс технического творчества молодежи направлен на развитие творческой активности молодых работников НЛМК. Специально созданная конкурсная комиссия оценивает участников как по количеству поданных и внедренных рацпредложений, так и в номинациях «Наивысший экономический эффект» и «Лучший молодой новатор». Кроме того, оценку получает и работа наставников. Победители конкурса имеют преимущественное право на приобретение жилья в рассрочку в рамках программы «Жилье молодым металлургам» и приоритет при рассмотрении вопроса о включении их кандидатур в состав кадрового резерва.

Проявить свои лучшие профессиональные и волевые качества молодым сотрудникам Компании предоставляется возможность в конкурсе «Молодой лидер». Финал конкурса является публичным городским мероприятием, где участники конкурса участвуют в дебатах и отвечают на вопросы жюри, состоящего из руководителей Компании, представителей городского Совета депутатов, городской администрации и профсоюза. Победители конкурса получают премию до 50 тыс. рублей и перспективы карьерного роста.

Компания считает стратегическими инвестиции в профессиональные знания и умения своих работников. На протяжении многих лет Компания выстраивала собственную уникальную систему профессиональной подготовки персонала. Система профессиональной подготовки персонала предусматривает следующие виды обучения: обучение рабочих в рамках программы адаптации и первоначальной профессиональной подготовки; обучение рабочих на вторые (смежные) профессии; повышение квалификации работников по всем направлениям профессиональной деятельности; обучение кадрового резерва; обучение внештатных преподавателей и инструкторов производственного обучения; обучение наставников.

Компания имеет собственную учебную базу – центр корпоративного обучения. Обучение также осуществляется в структурных подразделениях Компании, что позволяет использовать внутренний потенциал знаний, накопленных в Компании, и наиболее эффективно организовать процесс обучения. В качестве преподавателей привлекаются высококвалифицированные руководители и специалисты, а также преподаватели ведущих учебных заведений Липецка и России. Компания поддерживает долгосрочное взаимовыгодное сотрудничество с ведущими вузами страны: Московским государственным университетом, Московским институтом стали и

сплавов, Московским государственным университетом им. Н.Э. Баумана, Воронежским государственным техническим университетом, Липецким государственным техническим университетом. В целях поддержания высокого уровня профессионализма управленческого состава в компании также реализуется программа по обучению топ-менеджеров.

Таким образом, анализ социальной политики ПАО «НЛМК» показывает ее высокую встроенность в общую систему управления организацией. Распоряжаясь экономическими благами, компания принимает во внимание интересы других индивидов.

Социальная политика формирует благоприятные условия деятельности работников на предприятии, выступает необходимым фактором реализации персоналом своих способностей и возможностей.

Список литературы

1. Бизнес-регионам: Сборник корпоративных практик. / РСПП. - Москва, 2014. - 132с.
2. Всероссийский конкурс «Российская организация высокой социальной эффективности» - 2017. - Режим доступа: www.url://https://rosmintrud.ru/events/550
3. Доклад о социальных инвестициях в России — 2014: к созданию ценности для бизнеса и общества / Ю. Е. Благоев (и др.); под общ. ред. Ю. Е. Благоева, И. С. Соболева. СПб.: Авторская творческая мастерская (АТМ Книга), 2014. — 144 с.
4. Козлова, Е.И. Факторы поддержания конкурентоспособности российских металлургических ТНК (на примере Группы НЛМК) / Е.И. Козлова, М.А. Паршина // Современная металлургия нового тысячелетия: Сб. науч. тр. Междунар. науч.-практ. конф. - 8-11 декабря 2015 года – Часть 2. – Липецк: Изд-во Липецкого государственного технического университета. 2015. – С. 108-111.
5. Козлова, Е.И. Сущность мотивации и стимулирования трудовой деятельности / Е.И. Козлова, П.Д. Беляков // Проблемы современной науки. Материалы III Всероссийской научно-практической конференции. Под редакцией Т.В. Зайцевой, Н.А. Сафоновой, А.Э. Тыртычного. – Воронеж, 2017. – С. 73-75.
6. НЛМК. Социальная ответственность. - Режим доступа: www.url://nlmk.com/rus/responsibility/social-responsibility/.
7. Новак, М.А. Экологоориентированное производство / М.А. Новак // Современные проблемы развития экономических и социально-трудовых отношений предпринимательства: материалы международной научно-практической конференции. Под редакцией И.Т. Корогодина, В.Г. Дайнеко. - Воронеж, 2016. – С. 114-116.
8. Шаповаленко, В.Г. Ключевые проблемы внедрения принципов корпоративной социальной ответственности в систему управления организацией / В.В. Келарев, В.Г. Шаповаленко. // Российский экономический интернет-журнал. - 2016. - №1 - Режим доступа: WWW.URL:http://www.erej.ru/upload/iblock/cf3/cf3cd1e823d4f75541e8e0146f89247c.pdf.
9. Таганов М.В. Социальная ответственность бизнеса: проблемы и перспективы / М.В. Таганов // Человек. Общество. Инклюзия. - 2016 - № 4(28) – С. 38 – 43.

*Novak Maksim Andreevich, Cand.Econ.Sci., associate professor
Lipetsk state technical university, Lipetsk, Russia
(e-mail: ferz235@mail.ru)*

*Kozlova Elena Ivanovna, Cand.Econ.Sci., associate professor
Lipetsk state technical university, Lipetsk, Russia
(e-mail: kozlova.e.i@kzlv.com)*

SOCIAL POLICY AS A DIRECTION OF CORPORATE DEVELOPMENT (ON THE EXAMPLE OF PJSC "NLMK")

Abstract. This article examines the specifics of the social activities of Russian enterprises at the present stage. The content of social policy of PJSC "NLMK" is analyzed.

Keywords: social policy of the enterprise, staff motivation, staff development, social package, youth policy of the organization.

УДК 331.363:63(470.12)

АГРАРНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ В РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И СОВРЕМЕННЫЕ ТРЕНДЫ

**Объедкова Лариса Викторовна, доцент, к.э.н., доцент
(e-mail: laravik@br.ru)**

Волгоградский государственный университет, г.Волгоград, Россия

**Опейкина Татьяна Владимировна, доцент, к.ф.н., доцент
(e-mail: otv06@bk.ru)**

Волгоградский кооперативный институт (филиал)

Российского университета кооперации, г.Волгоград, Россия

Авторы отмечают, что создание многоуровневой системы аграрного образования будет способствовать не только улучшению кадрового обеспечения в сельской местности, но и приведет к устойчивому развитию сельских территорий.

Ключевые слова: аграрный сектор, система аграрного образования, кадровая обеспеченность сельскохозяйственных предприятий, аграрный кластер.

Сельское хозяйство является стратегически важным среди отраслей хозяйствования в экономике нашей страны. Именно сельское хозяйство обеспечивает население РФ жизненно важной продукцией и одновременно решает проблему продовольственной безопасности в стране. Поэтому проблемы его развития затрагивают интересы не только государства, но и гражданского общества в целом. В этой связи развитие аграрного образования становится одним из наиболее востребованных, реалистичных и перспективных путей для решения вопросов кадрового обеспечения на селе.

Анализ действующей государственной кадровой политики в области АПК обозначил следующие проблемные зоны в этом вопросе: во-первых, уровень профессиональной подготовки кадров не всегда соответствует реальным запросам со стороны агробизнеса, а также проблема «старения» кадров, и нежелание выпускников аграрных вузов работать в сельском хозяйстве; во-вторых, высокая мобильность руководящего состава и специалистов, работающих на селе. Во многом это определяется (также, как и нежелание выпускников сельскохозяйственных вузов работать на селе) экономической нестабильностью в аграрном секторе. В-третьих, речь идет о несовершенстве существующих методов оценки образовательных

потребностей в АПК и как следствие, отсутствие организационной поддержки для развития профессионального обучения персонала на предприятиях АПК, несовершенство программ профессиональной подготовки и повышения квалификации. В качестве особой проблемы связанной с кадровой обеспеченностью следует назвать более низкий уровень заработной платы на селе по сравнению с оплатой труда на городских предприятиях и нехватку финансовых ресурсов у предприятий аграрного бизнеса для организации подготовки и повышения квалификации кадров на необходимом уровне. В целом, выпускники около 50% всех аграрных вузов имеют заработную плату после окончания университета более 20 тысяч рублей. Все вышесказанное показывает, что ситуация с обеспеченностью кадрами в сельском хозяйстве, как и в целом, и во многих отраслях АПК, требует серьезных тактических и стратегических решений, и характерна для многих аграрных регионов нашей страны. Поэтому авторы считают возможным вновь повторить мысль о развитии целостной системы аграрного образования для нашей страны. Будучи особой формой профессионального образования, аграрное образование носит в первую очередь практикоориентированный характер. Оно не только максимально приближено к реалиям сельскохозяйственного производства, но и позволяет более организованно, с позиций прикладной направленности развивать профессиональные компетенции, как за счет регулирования процесса производственной практики, к примеру, проводимой на базе предприятий агропромышленного комплекса, либо в вузе при поддержке предприятий, так и на основе привлечение представителей аграрного бизнеса к процессу обучения, использование обучающих тренажеров, симуляторов, техники и др. форм обучения.

В настоящее время структура аграрного образования ориентирована на трех базовых направлениях подготовки специалистов. Первое направление – этот уровень высшей школы – высшего образования. Второй уровень осуществляет подготовку по программам среднего профессионального образования. Третий уровень связан с учреждениями дополнительного профессионального образования. Итак, система высшего аграрного образования включает в себя 55 вузов: 27 аграрных университетов, 17 сельскохозяйственных академий и 1 сельскохозяйственный институт. 22 вуза имеют 43 филиала, в том числе 2 расположены за рубежом. Система сельскохозяйственного образования на уровне специального профессионального образования (СПО) состоит из - 253 техникума и колледжа, которые находятся в ведении 73 субъектов Российской Федерации. Система дополнительного профессионального образования (ДПО) — это 22 учреждений дополнительного профессионального образования (3 академии, 16 институтов, 1 школа и 2 центра). В них осуществляется программы по профессиональной переподготовке (34 программы) и программы повышения квалификации. Последние, как правило, разрабатываются образовательными учреждениями по большей части самостоятельно в соответствии с потребностями заказ-

чиков и отраслевой спецификой и перспективами развития конкретных регионов. Подготовка кадров с высшим профессиональным образованием осуществлялась и осуществляется по 122 специальностям и 70 направлениям бакалавриата и магистратуры. Подготовку кадров со средним профессиональным образованием осуществляют 26 высших учебных заведений по 51 специальности. По программам высшего профессионального образования обучаются 429,2 тыс. студентов (в т.ч. 197,8 тыс. очно), а также 9,5 тыс. аспирантов и докторантов; по программам среднего профессионального образования – 25,6 тыс. чел. [4]. Образовательные программы реализуются как в рамках традиционных для сельского хозяйства направлений, так и по современным специальностям и фгосам: зоотехния, механизация, агрономия, экономика предприятия, IT-технологии, маркетинговая, рекламная деятельности и др. При этом около 87% от общего количества студентов аграрных вузов обучается исключительно по направлениям сельскохозяйственного профиля. К примеру, национальный рейтинг вузов РФ, показывает, что среди выпускников, лидируют сельскохозяйственные вузы страны – более 70% выпускников [7]. По данным мониторинга эффективности аграрных вузов, проводимого Министерством сельского хозяйства РФ в 2017 г. первое место занял Саратовский государственный аграрный университет имени Н.И. Вавилова. Вуз показал высокую эффективность как по образовательной, воспитательной, так и научной деятельности. Среди показателей отмечались также: численность обучающихся (приведенный контингент), чел., средний балл ЕГЭ, число аккредитованных специальностей, профильность, трудоустройство, %, удельный вес доходов от НИОКР в общих доходах и др. 2 место принадлежит Государственному университету по землеустройству, 3 место - Кубанский ГАУ, 4 место - Ставропольский ГАУ, 5 место - Уральский ГАУ. Наш Волгоградский ГАУ занял 13 позицию из 16 [6].

В целом, характеризуя современное состояние системы аграрного образования, следует отметить два вида дифференциации – структурная и институциональная. Первая, основывается на региональной специфике сельскохозяйственного производства и его места в структуре АПК региона, ориентируясь преимущественно на задачи социально-экономического развития регионов. Более того, важное значение в данном случае имеют сельскохозяйственная специализация сельских территорий, а также зависимость от природных и климатических условий. Так, животноводство распространено в северных районах, овцеводство в горных, зерновые культуры в степных и лесостепных зонах, и др. Институциональная дифференциация базируется на номенклатуре новых типов образовательных организаций, которые по структуре и содержанию ориентированы на выполнение разных функций в системе аграрного образования. Это дает основание утверждать, что, несмотря на сложности в развитии образовательных учреждений в аграрной сфере, сильными сторонами системы аграрного образования, являются: во-первых, близость к потребителю – основным

структурообразующим элементом данной системы выступают аграрные вузы. Они есть во всех регионах России агропромышленной специализации. Во-вторых, аграрные вузы и колледжи, продолжают оставаться главными источниками - «кузницей» квалифицированных кадров для сельских территорий и АПК региона (рисунок 1).



Рисунок 1 - Внешние и внутренние факторы, влияющие на систему аграрного образования в современном мире

Поэтому естественно, что нынешняя конфигурация образовательной среды в сельскохозяйственной отрасли экономики нашей страны основывается на учете контекстных потребностей и возможностей внешней среды (тренды обучения с учетом мировых и российских образовательных стандартов) и на развитии сильных сторон – интеграция образовательных технологий и прикладной аграрной науки.

Кроме того, в настоящее время аграрное образование должно учитывать и такой факт, что в агропромышленном секторе экономики нашей страны по-прежнему занято около 35 % всех работающих, а с учетом реализации курса на импортозамещение их количество будет только увеличиваться (таблица 1).

Таблица 1 - Соотношение городского и сельского населения в субъектах РФ в 2017 г.

	Доля (%) в общей численности населения	
	городского населения	сельского населения
РФ	74,3	25,7
ЮФО	62,4	37,6
Республика Адыгея	47,3	52,7
Республика Калмыкия	45,3	54,7
Республика Крым	50,9	49,1
Краснодарский край	54,6	45,4
Астраханская область	66,5	33,5
Волгоградская область	76,8	23,2
Ростовская область	67,9	32,1
г. Севастополь	92,8	7,2

Следовательно, реальный и потенциальный объем занятых в сельском хозяйстве требует аграрного образования учета как новых подходов к обучению для всех заинтересованных получить научные знания в сфере

сельского хозяйства, так и мировых трендов отраслевого образования, а также внутреннюю общегосударственную политику реформирования образовательной системы в нашей стране.

Волгоградская область не стоит в стороне от вышеперечисленных процессов и тенденций. Как было авторами неоднократно отмечено, кадровая обеспеченность сельскохозяйственных предприятий на уровне всех субъектов РФ носит первоочередной характер. Применительно к нашему региону – Волгоградской области, решение кадрового вопроса всегда остается актуальным и значимым. Общеизвестно, что Волгоградский область – это агропромышленный регион, в котором растениеводство является ведущей отраслью в сельском хозяйстве. Кроме того, уже многие годы Волгоградская область относится к тем регионам, Российской Федерации, где региональными властями активно поддерживаются малые формы сельскохозяйственного производства, а именно идет развитие крестьянские (фермерских) хозяйств, личных подсобных хозяйств и сельскохозяйственной кооперации. Они в комплексе и составляют основу как АПК региона, так и его экономики в целом.

Авторами также неоднократно отмечено, в Волгоградской области сложился развитый образовательный аграрно-университетский комплекс [2,3]. Ведущее значение в нем отводится Волгоградскому государственному аграрному университету. Кроме того, в нашем регионе около 20 лет существует филиал Российского университета кооперации и уже более полтора лет эффективно функционирует система дополнительного образования сельхозтоваропроизводителей.

В настоящее время в аграрной образовательной системе нашего региона ключевая роль принадлежит сельскохозяйственному образовательному кластеру. Он создан на базе Волгоградского государственного аграрного университета и Волгоградского технического колледжа. За эту работу Волгоградский аграрный государственный университет **в рамках XIII специализированной выставки «Образование 2017» был награжден дипломом победителя образовательного форума** [1]. Мы полагаем, что это открывает массу возможностей всем участникам образовательного процесса как в плане развития новых образовательных технологий обучения и управления образовательной деятельностью, так и в отношении расширения взаимодействия с сельскохозяйственным производством и иными структурами АПК региона, с органами власти и бизнес-сообществом. Кластерный подход в образовании – это не инновационные образовательные технологии, а, в первую очередь, продолжение системного подхода в образовательной сфере (рисунок 2).

Образовательный кластер, с одной стороны, - это совокупность взаимосвязанных учреждений профессионального образования, объединенных по отраслевому признаку и партнерскими отношениями с предприятиями отрасли; а с другой – система обучения, взаимообучения и инструментов самообучения в инновационной цепочке «наука-технология-бизнес» [8, с.18].

Главная идея кластера заключается в том, чтобы одновременно, и сохранить, и совершенствовать систему аграрного образования нашего региона за счет синергетического эффекта.

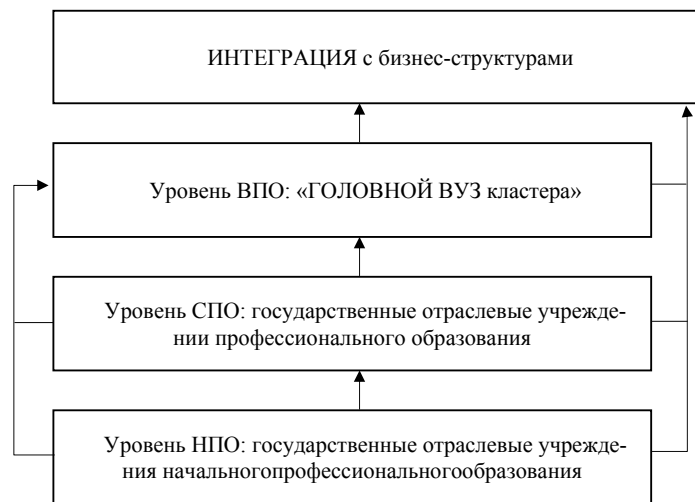


Рисунок 2 - Структура образовательного кластера аграрного профиля Волгоградской области

Таким образом, развитие системы аграрного образования ставит задачу, с одной стороны, поддерживать текущую ситуацию в плане кадровой обеспеченности отраслей АПК региона и его социально-экономической ориентации, а с другой стороны, создает стратегические направления для дальнейшего совершенствования аграрного бизнеса в нем. Следовательно, система аграрного образования будет способствовать интенсивному и инновационному пути развития агропромышленного комплекса нашей страны.

Список литературы

1. ВолГАУ награжден дипломами регионального образовательного форума // Официальный интернет-сайт ФГБОУ ВПО «Волгоградский государственный аграрный университет». - Режим доступа: <http://www.volgau.com/http> (дата обращения: 03.11.2017).
- 2.Объедкова Л.В.Необходимость обучения персонала предприятий аграрного сектора: проблемы и перспективы// Л.В.Объедкова ,Т.В.Опейкина, М.В.Утученкова // Экономика и предпринимательство- 2017. - №1 (78)- с.664-668.
- 3.Опейкина Т.В. Перспективы развития системы обучения квалифицированных кадров для аграрного сектора (на примере Волгоградской области)// Т.В. Опейкина, Л.В.Объедкова // Научно-агрономический журнал – 2017.- №2.- С.59-63.
4. Оптимизация системы аграрного образования // Официальный интернет-портал Министерства сельского хозяйства Российской Федерации. - Электрон. текстовые дан.

– Режим доступа:<http://www.mcх.ru/news/news/show/8242.355.htm> (дата обращения: 23.01.2015).

5. Официальный интернет-портал федеральной служба государственной статистики. - Электрон. текстовые дан. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/> (дата обращения: 23.11.2017)

6. Первое место в рейтинге аграрных вузов России// Официальный сайт Саратовский государственный аграрный университет имени Н.И. Вавилова- Режим доступа :<http://www.sgau.ru>

7. .Рейтинг востребованности вузов в РФ- 2016 -Режим доступа: https://ria.ru/abitura_rus/20161215/1483607102.html (дата обращения: 27.10.2017)

8. Смирнов А.В. Образовательные кластеры и инновационное обучение в вузе.- Монография//А.В. Смирнов-Казань:РИЦ «Школа», 2010- 102с.

Obedkova Larisa Viktorovna, assistant Professor of the Department of Management, candidate of Economics, assistant Professor, Volgograd State University, Volgograd, Russia

Opeykina Tatiana Vladimirovna, assistant professor of department management, technology of trade and public catering, candidate of philosophy, assistant professor, Volgograd Institute of Cooperation (branch of) Russian University of Cooperation, Volgograd, Russia

AGRICULTURAL EDUCATION IN RUSSIA: PROBLEMS AND MODERN TRENDS

The authors note that the establishment of an agricultural education multilevel system will not only contribute to improving staffing in rural areas, but also lead to sustainable development of rural areas.

Key words: agricultural sector, agricultural education system, human resources availability in agricultural enterprises, agricultural cluster.

УДК 174:657

ДРЕСС-КОД ГЛАВНОГО БУХГАЛТЕРА: ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ И РЕКОМЕНДАЦИИ*Плакса Юлия Валерьевна, к.э.н, доцент**Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского», г. Симферополь, Россия
(e-mail: juliaplaksa@rambler.ru)*

В данной статье раскрываются особенности соблюдения основных правил в ношении одежды главным бухгалтером организации. Предложенные рекомендации будут способствовать поддержанию делового стиля одежды, что поможет специалисту выглядеть более ответственным и надежным, профессионалом, в глазах клиентов.

Ключевые слова: дресс-код, кодекс одежды, главный бухгалтер.

Само понятие офисного «дресс-кода» изначально возникло в Великобритании и быстро распространилось по миру. Оно означает определённый «кодекс одежды», подразумевая что внешний вид сотрудника регламентируется определёнными нормами, а также существует перечень неприемлемых элементов одежды, которые утверждены в той или иной организации [1].

Данный кодекс позволяет представить при помощи одежды свою организованность, культуру и высоко нравственную вежливость.

На сегодняшний день выделяют шесть основных разновидностей дресс-кода, а именно: придворный, для коктейлей и приемов, «унисекс» для отдыха, клубный, офисный и для различных молодежных вечеринок.

Офисный или корпоративный дресс-код может помочь поднять авторитет, а также сопутствовать передвижению по карьерной лестнице, улучшает шансы при устройстве на работу. Создание эффективной рабочей атмосферы и высокой производительности, самодисциплины, не возможно без основных атрибутов делового дресс-кода.

В соответствии со статьей 68 Трудового кодекса Российской Федерации, работодатель обязан, при приеме на работу, ознакомить работника под роспись с основными локальными нормативными актами, непосредственно связанными с трудовой деятельностью работника. Поэтому соблюдение профессиональных этических требований и правил дресс-кода должны быть консолидированы в локальном нормативном акте организации, который может называться по-разному: должностная инструкция, правила внутреннего трудового распорядка, кодекс корпоративной этики и т.п. [3].

Конкретизировать порядок введения, распространения и соблюдения правил дресс-кода документально можно при помощи локального акта предприятия – Положения о дресс-коде. При формировании данного пакета локальных документов, конечно, не следует забывать, о том, что требования к внешнему виду не должны быть чрезмерно жесткими и трудно-

осуществимыми. Констатирование требований должно быть связано со спецификой работы, а не с желанием работодателя.

Многие организации вводят для своих сотрудников дресс-код, требуя, чтобы они находились на работе в определенной одежде. А при нарушении этой обязанности применяют к работникам дисциплинарные санкции (замечания, выговоры), штрафуют или лишают премий. Объясняется все это заботой об имидже организации.

Следует помнить, что трудовым законодательством Российской Федерации не предусмотрена санкция – штраф за несоблюдение дресс-кода, но в некоторых случаях можно уменьшить премию, если это правильно оформить.

Главный бухгалтер – это представитель административного аппарата, который является ключевым лицом организации. Этот специалист отвечает за организацию учёта, отчетность, налогообложение и бюджетирование, очень часто на него возложены функции финансового директора. По роду своей деятельности, главный бухгалтер сотрудничает со многими людьми: как на уровне организации, так и на уровне решения финансовых вопросов с внешними пользователями экономической информации предприятия.

Дресс-код для главного бухгалтера – это стильное изыскство ежедневно. Соблюдая профессиональную этику главный бухгалтер должен проявлять свою оригинальность в строгом офисно-корпоративном стиле.

Данный термин придумали в 1992 году психологи Налини Амбادي (Nalini Ambady) и Роберт Розенталь (Robert Rosenthal). Они использовали его при исследовании феномена первого впечатления и социальной интуиции.

В исследованиях Роба Нелиссена и Марин Мейерс подробно описан феномен первого впечатления и социальной интуиции по разным факторам, в том числе по одежде. Упор в работе сделан на вещи популярных брендов, однако суть заключается в восприятии и сравнении индивида в аккуратной, красивой, качественной одежде, которая подходит случаю и одетых обыденно, не под стать событию. В этом направлении было показано, что большинство людей не всегда осознанно, но используют одежду как социальный маркер, определяющий положение в обществе и уровень дохода индивида.

Для изучения современного отношения главных бухгалтеров к требованиям дресс-кода, нами был разработан и предложен опросник. Респондентами данного исследования выступили пятьдесят главных бухгалтеров разных организаций и предприятий Симферопольского района и г. Симферополь, Республики Крым. Результаты проведенного опроса представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Результаты опроса респондентов

№ п/ п	Вопросы	Ответы	
		Количество респондентов	%
1.	Существуют ли в Вашей организации «Положение о Дресс-коде»? • да • нет • затрудняюсь ответить	5 42 3	10 84 6
2.	Прописаны ли правила Дресс-кода в должностных инструкциях, правилах внутреннего трудового распорядка? • да • нет • затрудняюсь ответить	15 25 10	30 50 20
3.	Придерживаться офисного стиля должны только главные бухгалтера крупных организаций и предприятий? • да • нет • затрудняюсь ответить	28 15 7	56 30 14
4.	Согласны ли Вы соблюдать Дресс-код на работе? • да • нет • затрудняюсь ответить	32 6 12	64 12 24
5.	Вы согласны с высказыванием: «Штраф за несоблюдение Дресс-кода!»? • да • нет • затрудняюсь ответить	31 11 8	62 22 16
6.	Может ли Дресс-код позволить повысить дисциплину в организации? • да • нет • затрудняюсь ответить	26 14 10	52 28 20
7.	Эффективно ли вводить Дресс-код в Вашей организации? • да • нет • затрудняюсь ответить	15 17 18	30 34 36

Данные таблицы 1, свидетельствуют о том, в большинстве организаций и предприятий Симферопольского района и г. Симферополь, Республики Крым отсутствует «Положение о дресс-коде» (84%). 50% респондентов

уверены, что правила дресс-кода не прописаны ни в должностных инструкциях, ни в правилах внутреннего трудового распорядка. 56% опрошенных главных бухгалтеров считают, что придерживаться офисного стиля должны только главные бухгалтера крупных организаций и предприятий.

Наряду с этим, 64% респондентов готовы соблюдать дресс-код на работе. 52% утверждают, что дресс-код позволит повысить дисциплину и при этом 36% сомневаются в степени эффективности от введения правил дресс-кода в организации.

Данные сведения дают нам возможность полагать, что главному бухгалтеру, разумеется, следует заботиться о своём внешнем виде. Однако, прежде всего стоит хорошо выполнять свою работу и вежливо общаться с сотрудниками. И конечно, не менее важно – соблюдать дресс-код для создания престижного образа среди контрагентов и поддержание хорошего впечатления у сотрудников организации.

В одних организациях существуют строгие правила, например, «черный верх, белый низ», закрытая черная обувь и т.д. Тогда следует ограничиться выбором и индивидуализацией своего вида в пределах установленных норм.

Но если в организации как такового положения о дресс-коде нет и предоставлена полная свобода в выборе одежды, то «расслабляться» все равно нельзя по указанным выше причинам. На что следует обратить внимание главному бухгалтеру в первую очередь? Мы подготовили небольшой список рекомендательных позиций, на которые следует обратить внимание:

1. Аккуратность. Несомненно, даже если на Вас дорогой костюм известного бренда внешний вид будет испорчен, если он не поглажен. Аккуратность – это одно из главных качеств бухгалтера и если он неаккуратно одет, может создаться впечатление, что и работает он аналогично – невнимательно.

2. Smart casual. В последнее время широкую популярность приобрел данный стиль, его название в переводе с английского звучит как «элегантная повседневность». Удобство и естественная непринужденность органично сочетаются с ярко выраженной сдержанностью и характерной собранностью делового стиля одежды. Комбинирование данных черт имиджа позволяет полноценно выразить собственную индивидуальность.

3. Аксессуары, которые вписываются в деловой стиль подчеркнут индивидуальность.

4. Стиль. Важно правильно оценивать свой внешний вид со стороны, как в целом выглядит образ и какой подтекст он несёт. К примеру, от обилия вещей одного цвета устают глаза и уже прошли дефицитные года, когда действительно уникально было собрать полный комплект вещей одного цвета. Сейчас это может показаться устарелым, а весь образ – скучным. Так же следует избегать резких контрастов в цветах – они отвлекают от работы. Мужчинам-бухгалтерам рекомендуется следить за длиной бороды, чтобы иметь опрятный внешний вид.

5. Если предстоит встреча с деловым партнером или клиентом, или если нужно проводить совещание, то главному бухгалтеру следует выбрать наиболее формальный стиль одежды, который очень близок к традиционному деловому дресс-коду. Не стоит надевать рубашку в полоску. Согласно психологическим исследованиям такая рубашка будет отвлекать собеседников и заставлять их время от времени отводить глаза в сторону, чтобы дать им отдохнуть.

Таким образом, при всех существующих правилах классического дресс-кода для главных бухгалтеров, в жизни действуют свои законы (например, одна опасная ошибка - одеваться слишком неформально). Это может стоить работы, карьеры и уважительного отношения окружающих людей. Поэтому традиционная деловая одежда – всегда лучший выбор для поддержания имиджа компетентности.

Список литературы

1. Колинченко И. А. Психология предпринимательства: учебное пособие. //И.А. Колинченко/ — М: Высшее образование: 2010 — 179 с.
2. Кузин Ф. А. Современный имидж делового человека, бизнесмена, политика //Ф.А. Кузин/ - М.: Ось – 89, 2002.-512 с.
3. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 № 197-ФЗ (ред. от 03.07.2016) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2017) // [Электронный ресурс] - Режим доступа. - http://rodinoeduc.edu22.info/data/documents/Trudovoy-kodeks-Rossiyskoy-Federacii-ot-30.12.2001-N-197-FZ_1.rtf

Plaksa Yulia V. - Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of Economics agro-industrial complex of the Institute of Economics and Management FSAEI HE «V. I. Vernadsky Crimean Federal University», Simferopol, Russia,
(e-mail: juliaplaksa@rambler.ru)

DRESS CODE THE CHIEF ACCOUNTANT: KEY ASPECTS AND RECOMMENDATIONS

Abstract. This article reveals the peculiarities of compliance with the basic rules in wearing clothes chief accountant of the organization. The proposed recommendations will help to maintain the business style of clothing that will help the specialist to look more responsible and reliable, professional, in the eyes of customers.

Keywords: dress code, code of clothes, chief accountant.

РОЛЬ ИНКОТЕРМС В МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВОЙ ПРАКТИКЕ

Попова Анастасия Андреевна, студент

(e-mail: Anasteysha.2013@mail.ru)

Макаревич Марина Леонидовна, к.и.н., доцент

Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого,
г. Санкт-Петербург, Россия
(e-mail: makarevichm@mail.ru)

В настоящей работе поднимаются вопросы, касающиеся использования и определения значения Инкотермс в международной договорной практике, рассмотрены соотношения Инкотермс с нормами законодательства разных стран мира, определены случаи, когда условия Инкотермс становятся составной частью внешнеторговой сделки, обоснована возможность использования Инкотермс не только во внешнеторговых, но и во внутригосударственных договорах.

Ключевые слова: Инкотермс, договор, контракт, сделка, купля-продажа, поставка, торговые термины.

Для успешного формирования и улучшения международного товарообращения требуется определенная система в условиях договоров международной купли-продажи товаров.

Для решения этих вопросов в условиях договоров международной купли-продажи товаров выступают правила толкования международных торговых терминов Инкотермс[1].

Инкотермс - правила толкования международных торговых терминов, используемых при заключении договоров купли - продажи, которые были созданы и опубликованы Международной торговой палатой, объединяющей на сегодняшний день тысячи национальных торгово-промышленных палат[2].

Целью создания правил толкования международных торговых терминов является обобщение торговой практики, регулирование правовых вопросов, которые не нашли отражение в Конвенции Организаций Объединенных Наций о договорах международной купли - продажи товаров в 1980 году[2].

Правила толкования международных торговых терминов имеют несколько редакций. Первая редакция правил Инкотермс была опубликована в 1936 году. В последующем международные правила выдержали 7 правок и редакций, и их последняя на сегодняшний момент редакция – Инкотермс 2010, которой используются с первого января две тысячи одиннадцатого года[5].

Основными причинами большого количества редакций Инкотермс считается необходимость последующей детализации обоюдных прав и обязанностей сторон договора международной купли-продажи, введение в

международную торговлю новейших методов транспортировки грузов, их приспособления к нынешней коммерческой практике, развитие научно-технического прогресса[2].

Инкотермс регулирует ряд вопросов, связанных с распределением затрат при транспортировании товаров, определение перехода рисков от продавца к покупателю, а также фиксирует время поставки товара.

Однако вопросы, связанные с транспортировкой товара, в частности ответственность перевозчика или условия перевозки, а кроме того правила перехода права собственности, последствия при невыполнении обязательств по соглашению со стороны участников, основания по освобождению сторон от ответственности не описываются правилами Инкотермс. Их урегулирование совершается с использованием норм транспортного законодательства или подчиняются данные положения нормам применимого права определенного государства[2].

Таким образом, Инкотермс включает в себя правила толкования только терминов поставки и не затрагивают других условий договора международной купли-продажи.

Термины Инкотермс 2010 подразделяются на четыре группы:

Группа «Е» учитывает наименьшие обязанности продавца по реализации товаров[2].

Группа «F» и группа «C» возлагают на продавца обязанности по передаче и страхованию груза[2].

При применении категории «D» обязанности продавца станут наибольшими и включают в себя передачу товаров покупателю в точке назначения (населенном пункте или терминале)[2].

Большое количество терминов Инкотермс отражает без исключения всё разнообразие торговой практики. Транспортировка и передача различного груза от покупателя продавцу осуществляется разными способами, и принятые международной организацией базисные условия поставки обязаны соответствовать всем допустимым вариантам.

К примеру, при перевозке нефтепродуктов, крупы или угля используются зафрахтованные судна. В данном случае товар принимается к перевозке после полной отгрузки и конечный покупатель в ходе транспортировки может быть неизвестен. Реализация такого товара в пути может производиться с применением коносаментов[3].

Готовые изделия обращаются по другим правилам. При их продаже зачастую применяются термины, предусматривающие то, что товар переходит или в месте пребывания продавца, или в месте пребывания покупателя.

Из практики применения Инкотермс следует, что чаще всего для реализации продукции во внутренней торговле стоит термин «EXW». При его использовании товары переходят к покупателю на территории продавца, где и совершается переход рисков[2]. Все без исключения затраты по погрузке товаров, его перевозке, страхованию, оплате расходов согласно таможенной очистке ввоза и вывоза перекладываются на покупателя. Такой

базис поставки чрезвычайно востребован у российских участников внешнеэкономической деятельности. При его использовании они имеют все шансы независимо планировать транспортные расходы при ввозе товаров из-за границы.

Так как международные правила поставок Инкотермс не являются международным договором, то они не становятся обязательным для присоединения государств разных стран мира. Однако судебная власть и другие различные органы государства, в первую очередь, таможенные органы принимают во внимание положения правил Инкотермс. Это происходит в том случае, если стороны при заключении договора принимали правила Инкотермс как основу регулирования своих обязательств[6].

В случае если в тексте внешнеэкономического договора существует ссылка на правила Инкотермс, то данный базис поставки подлежит обязательному применению[7]. Однако правила Инкотермс используются лишь в том случае, если они никак не противоречат главным требованиям национального законодательства.

Надо отметить, что нельзя приравнивать правила Инкотермс к международным обычаям, потому что правила Инкотермс ссылаются в определенных случаях на существующие торговые обычаи. Так, при использовании термина «FAS» продавец обязан поставить товар в обусловленный срок вдоль борта судна в порту. При этом сам термин поставки имеет ссылку на обычаи порта[7]. Это объясняется существующими между разными морскими портами различиями, которые могут повлиять на особенности доставки товаров по одноименным терминам[2].

При применении правил толкования базисных условий поставки у государств существует конкретный выбор в установлении юридического статуса правил Инкотермс на своей суверенной территории. К примеру, в Испании, Польше, Украине правила Инкотермс ратифицированы и имеют обязательную силу[6].

В Соединенных Штатах применяются другие условия поставок, регулируемые федеральным законодательством, но участникам предпринимательской деятельности разрешается применять правила Инкотермс при определении базисных условий поставок[6].

В Германии, Франции и Австрии приравнивают Инкотермс к международному торговому обычаю[6].

В Российской Федерации правила Инкотермс являются обычаем делового оборота[2]. В настоящее время Российская Федерация является участницей Венской конвенции. Согласно тексту этого документа стороны связаны любым обычаем, условий которого они будут придерживаться в своих взаимных отношениях. Понятие «обычай» характеризует положения любых документов, на которые ссылаются стороны в своем контракте. В качестве такого документа выступает и Инкотермс[4].

Таким образом, для российских участников внешнеэкономической деятельности правила толкования международных торговых терминов носит

не обязательный, а договорной характер. Инкотермс признается обычаем, и, следовательно, основанием для применения него будет не ссылка на этот документ в договоре, а положения статьи 5 ГК РФ[5], согласно которой, международные правила толкования торговых терминов как сложившиеся и широко применяемые в области международной торговли правила поведения признаются обычаем делового оборота.

Следует заметить, что Российское государство дает свободно выбирать право, которое подлежит применению к правам и обязанностям сторон по контракту согласно положению статьи 1210 ГК РФ[5].

Применение Инкотермс в качестве регулятора международных торговых отношений является наиболее распространенным[2]. Анализ международной торговой практики говорит о том, что в настоящее время почти ни один контракт не обходится без ссылки на правила Инкотермс. Использование правил позволяет регулировать обязательства импортеров и экспортеров сделки по поставке и принятию товара, позволяет контрагентам максимально облегчить формулировки заключаемого договора купли-продажи, способствует развитию как международного, так и внутреннего торгового оборота [3].

Применение Инкотермс для регулирования российских торговых отношений позволяет дополнить нормы действующего законодательства и существующие способы правового регулирования в частном праве[4]. Однако стоит говорить о необходимости изменения правового статуса Инкотермс в России для решения вопросов применения базисов поставки на внутреннем рынке.

В настоящее время является актуальным изучение торговых обычаев и дальнейшее развитие Инкотермс, которые отражают последние изменения в законодательстве разных стран и правоприменительной деятельности[7].

Список литературы

1. Антонова П. А. Макаревич М. Л. Вопросы правового регулирования деятельности транснациональных корпораций // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования -№1 (19) - 2017. С. 12-18.
2. Таранова Е.В. Макаревич М.И. Международная торговая палата и ее роль в международной торговой системе //Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. -№1 (19). - 2017.- С. 340-351.
3. Шмулевич Т.В. Кузминых Ю.В. Об аналитических аспектах диагностики кризисного состояния предприятий-участников внешнеэкономической деятельности // Путь-водитель предпринимателя - №33 – 2017. С.230-236.
4. Фонотова О.В. Применение Инкотермс в международном и внутреннем торговом обороте: учеб. пособ.- Зерцало-М.. 2008.-С.280
5. Гражданский кодекс Российской Федерации часть 3 № 146-ФЗ от 26.11.2001 (ред. от 28.03.2017)/ Собрание законодательства РФ. № 146, ст. 1210.
6. Гражданский кодекс Российской Федерации часть 1 № 51- ФЗ от 30.11.1994 (ред. от 29.12.2017)/ Собрание законодательства РФ. № 51, ст. 5.
7. Термины Инкотермс 2010 –Incoterms [Электронный ресурс] Режим доступа URL: <http://incoterms.iccwbo.ru/pravila-incoterms-inkoterms> (Дата обращения:02.03.17).

8. Особенности производства и реализации золота на международных рынках/ Горохов А.А., Пайкович П.Р.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2017. № 2 (20). С. 49-53.

9. Особенности производства и реализации золота на международных рынках/ Горохов А.А., Пайкович П.Р.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2017. № 2 (20). С. 49-53.

10. Анализ бюджета федерального фонда обязательного медицинского страхования РФ/ Пайкович П.Р.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2017. № 2 (20). С. 137-142.

11. Экономическое содержание и назначение государственных внебюджетных фондов/ Пайкович П.Р., Горохов А.А.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2017. № 1 (19). С. 266-271.

12. Структура и особенности мирового рынка золота/ Горохов А.А., Пайкович П.Р.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2017. № 1 (19). С. 87-93.

13. Правовые основы бизнеса. наука и практика/ Мохоров Д.А., Демидов В.П., Мохорова А.Ю., Макаревич М.Л., Доровская Ю.В.// Монография / Санкт-Петербург, 2015.

14. Вопросы правового регулирования деятельности транснациональных корпораций/ Антонова П.А., Макаревич М.Л.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2017. № 1 (19). С. 12-18.

15. Проблемы повышения ответственности транснациональных корпораций в области соблюдения прав работников/ Макаревич М.Л., Антонова П.А.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2017. № 1 (19). С. 199-204.

16. Правовой статус офшорных компаний/ Макаревич М.Л., Саранчина С.А.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2017. № 1 (19). С. 194-198.

17. Правовые аспекты процедуры медиации в современной России/ Макаревич М.Л., Овчинникова А.С.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2017. № 1 (19). С. 211-219.

18. Правовое положение иностранцев в России и правовое положение российских граждан за границей/ Краева З.В., Макаревич М.Л.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2017. № 1 (19). С. 220-224.

Popova Anastasiia Andreevna, student

Makarevich Marina Leonidovna, Cand.Tech.Sci., assistant professor

(e-mail: makarevichm@mail.ru)

St. Petersburg Polytechnic University of Peter the Great, Saint Petersburg, Russia

THE ROLE OF INCOTERMS IN INTERNATIONAL TRADE PRACTICE

Abstract: *The article deals with the issues related to the use and significance of Incoterms in international contract practice, paid attention to the correlation of Incoterms with the norms of the legislation of foreign countries, determines the cases when the Incoterms become an integral part of the foreign trade transaction, the possibility of using Incoterms not only in foreign trade but also in intra-state transactions.*

Keywords: *Incoterms, contract, contract, foreign trade transaction, purchase and sale, delivery, trade terms.*

УДК 330.566.63

**ДИНАМИЧЕСКИЙ И СТРУКТУРНЫЙ АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ
ДЕНЕЖНЫХ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ РОССИИ****Сазонова Вероника Святославовна**, магистрант

(e-mail: sazonova.veronika.svqt@mail.ru)

Титова Оксана Васильевна, к.э.н., доцент

(e-mail: titova_ov@mail.ru)

Козлова Елена Ивановна, к.э.н., доцент

(e-mail: kozlova.e.i@kzlvls.com)

Липецкий государственный технический университет, г.Липецк, Россия

В данной статье рассматривается группа показателей, используемых для характеристики уровня жизни населения. Проведен анализ динамики валового внутреннего продукта РФ на душу населения, денежных доходов населения и их структуры за 2011-2016 гг.; выявлены особенности распределения общего объема денежных доходов населения по квинтильным группам.

Ключевые слова: уровень жизни, валовой внутренний продукт на душу населения, денежные доходы населения, неравенство в распределении доходов.

Уровень жизни, его динамика и дифференциация в значительной степени определяются уровнем развития производительных сил, объемом и структурой национального богатства, производством и использованием валового внутреннего продукта, характером распределения и перераспределения доходов. Показатели, используемые для характеристики уровня жизни, можно с некоторой степенью условности разделить на три вида. Первая группа – синтетические стоимостные показатели (ВВП, фонд потребления, совокупные доходы населения и т.д.). Вторая группа – натуральные показатели, измеряющие объем потребления конкретных материальных благ (обеспеченность личным имуществом, потребление продуктов питания, число перевезенных пассажиров и т.д.). Третья группа – показатели, демонстрирующие пропорции и структуру распределения благосостояния (распределение населения по доходным группам, показатели концентрации и дифференциации доходов и потребления и т.д.).

Основным показателем экономического роста на макроэкономическом уровне выступает темп роста валового внутреннего продукта [6, с. 105]. В то же время важнейшим обобщающим макроэкономическим показателем, отражающим тенденции развития уровня жизни, является валовой внутренний продукт (ВВП) на душу населения.

С 2011 по 2014 годы в условиях оживления деловой активности в ходе выхода из финансово-экономического кризиса наблюдался рост валового внутреннего продукта страны (см. табл. 1). Валовой внутренний продукт РФ в сопоставимых ценах вырос за этот период на 6,3%. В 2015 и 2016 гг.

произошло падение реального ВВП на 3%, несмотря на то, что в номинальном выражении ВВП вырос за 2 года на 8098,6 млрд. рублей или на 10,4%.

Таблица 1 - Объем и динамика валового внутреннего продукта и валового внутреннего продукта на душу населения в РФ в 2011-2016 гг., в текущих ценах [4]

Годы	Валовой внутренний продукт всего, млрд. руб.	Валовой внутренний продукт на душу населения, руб.	Валовой внутренний продукт всего, в ценах 2011 г., млрд. руб.
2011	59698	417584	60282,5
2012	66927	467361	62486,4
2013	71017	494866	63602,0
2014	77945	533539	64071,8
2015	80804	551919	62259,7
2016	86043,6	586630	62119,6

Уровень жизни характеризуется, прежде всего, показателями потребления, однако уровень и структура потребления в значительной степени зависят от тех ресурсов, которые находятся в распоряжении индивида, семьи, общества в целом. Поэтому важное место в системе показателей уровня жизни занимают показатели, характеризующие саму возможность потребления. К ним относятся, например, фонд потребления или уровень дохода.

Один из обобщающих показателей экономического развития страны и роста благосостояния людей – денежные доходы населения. Количественные значения основных показателей доходов, используемых для оценки и анализа динамики уровня жизни населения, представлены в таблице 2. Как видно из таблицы 2, динамика номинальных среднедушевых доходов имеет тенденцию к росту, что свидетельствует о повышении уровня жизни населения. Так, ежегодный прирост среднедушевых денежных доходов за 2012-2015 годы составил в среднем 10,3%. В 2016 году с учетом нестабильной экономической ситуации темп роста среднедушевых денежных доходов населения резко замедлился и составил всего лишь 100,9%.

Более адекватную оценку тенденции к изменению денежных доходов дает показатель реальных располагаемых денежных доходов, определяемый с целью устранения искажающего воздействия инфляционного фактора на изменение доходов. В 2010-2013 годах среднегодовой прирост реальных доходов составил 3,7%, что коррелирует с динамикой номинальных среднедушевых денежных доходов. Однако, начиная с 2014 года их динамика становится отрицательной, темпы падения ускоряются. Динамика реальных доходов населения в 2016 году осталась в области отрица-

тельных значений и составила 94,4 %, что обусловлено отставанием темпов роста денежных доходов населения от уровня инфляции.

Таблица 2 - Динамика доходов населения РФ за 2010-2016 годы [4]

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Денежные доходы (в среднем на душу населения), рублей в месяц	18958	20780	23221	25928	27766,6	30473,6	30738
Денежные доходы (в среднем на душу населения), в процентах к предыдущему году	112,5	109,6	111,7	111,7	107,3	110,6	100,9
Реальные располагаемые денежные доходы, в процентах к предыдущему году	105,9	100,5	104,6	104,0	99,3	96,8	94,4
Медианное значение среднедушевого денежного дохода населения (в месяц), руб.	14000	15435	17131	19152	20591	22729	...
Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата, руб.	20952	23369	26629	29792	32495	34030	36746
Средний размер назначенной пенсии с учетом компенсационных выплат, руб.	7476	8203	9041	9918	10786	11986	12391
Реальная начисленная заработная плата, в процентах к предыдущему году	105,0	102,8	108,4	104,8	101,2	91,0	101,0
Реальный размер назначенной пенсии, в процентах к предыдущему году	134,8	101,2	104,9	102,8	100,9	96,2	97,0

В отличие от 2015 года, когда основной причиной падения реальных доходов населения было снижение заработных плат (на 9,0%), в 2016 году причиной сокращения доходов стали, главным образом, пенсии, которые по решению Правительства РФ не были полностью проиндексированы на уровень инфляции. В 2017 году тенденция к снижению реальных доходов сохранилась, но темпы падения замедлились. Рост доходов поддерживался индексацией социальных трансфертов. По итогам первого полугодия 2017 года реальные доходы составили 98,9% по отношению к аналогичному периоду предыдущего года [7, с. 19].

Медианное значение предполагает, что 50% населения имеют доход ниже медианного, а 50% - выше. Медианное значение среднедушевого дохода россиян меньше среднедушевого дохода в среднем на 7 тыс. рублей в месяц. По сравнению с 2015 годом этот показатель вырос на 0,9 %, или на 265 рублей. В предыдущие годы темп прироста среднедушевых денежных доходов был более значителен. Так, в 2015 году он составил 10,6 % по отношению к 2014 году, а в 2014 году – 7,3% по сравнению с 2013 годом.

В 2016 году в Центральном, Северо-Западном, Уральском и Дальневосточном федеральных округах, как и в прошлые годы, среднедушевые денежные доходы были выше среднего уровня по России. Наиболее высокий уровень доходов наблюдается в Центральном федеральном округе. В рассматриваемом периоде он превысил средний уровень по России в 1,28 раза. В остальных федеральных округах - Южном, Северо-Кавказском, Приволжском и Сибирском - среднедушевые денежные доходы были ниже среднероссийской величины показателя. При этом наиболее низкий уровень данного показателя наблюдается в Северо-Кавказском и Приволжском федеральных округах, где в 2016 году он составил соответственно 76 % и 84 % к среднероссийскому уровню.

Таблица 3 - Структура денежных доходов населения России за 2011-2016 годы, в процентах от общего объема [4]

	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Всего денежных доходов	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
В том числе доходы от предпринимательской деятельности	8,9	9,4	8,6	8,4	7,9	7,8
оплата труда наемных работников (вкл. выплаты социального характера)	40,0	40,0	41,4	41,5	38,3	37,7
социальные выплаты	18,3	18,3	18,6	18,0	18,2	19,2
доходы от собственности	5,2	5,1	5,5	5,8	6,2	6,3
прочие денежные поступления	27,6	27,1	25,9	26,2	29,3	29,3

Рассмотрим структуру денежных доходов населения. Данные, отражающие изменение структуры денежных доходов, представлены в таблице 3.

Рыночные реформы, проводимые в российской экономике, начиная с 90-ых годов прошлого века, привели к развитию предпринимательской деятельности, появлению собственников, что, в свою очередь, изменило отдельные компоненты структуры денежных доходов населения, таких как доходы от предпринимательской деятельности, доходы от собственности, прочие денежные поступления. Однако текущая динамика доходов от предпринимательской деятельности показывает тенденцию к снижению, их доля в общем объеме денежных доходов населения уменьшилась с 8,9

% в 2011 году до 7,8 % в 2016 году. При этом отметим, что такой низкой доли доходов от предпринимательской деятельности в структуре денежных доходов населения, как в 2016 г., не наблюдалось с 1995 г. Доля доходов от собственности за анализируемый период выросла с 5,1% до 6,2%. Такая же тенденция сохранилась в 2016 и 2017 годах.

В настоящее время формирование денежных доходов населения более чем на одну треть осуществляется за счет оплаты труда, хотя ее доля в структуре денежных доходов постепенно снижается. Так, в 2011 и 2012 годах она составляла 40%, а в 2015 году - 38% от общего объема денежных доходов. Основной причиной снижения доли оплаты труда являются кризисные явления в экономике. Многие работодатели снизили затраты на оплату труда, отправили своих работников в отпуска без сохранения заработной платы, часть фирм прекратила свою деятельность. В то же время в последнее десятилетие выросла доля прочих денежных поступлений – с 27,6% в 2011 году до 29,3% в 2016 году. Их рост может быть связан с увеличением скрытых зарплат. Независимо от причин, обусловивших рост других доходов, данную динамику следует рассматривать, на наш взгляд, как отрицательное явление [2, с. 17].

Третью позицию по доле в общем объеме денежных доходов населения составили социальные выплаты (18,2% в 2015 году, 19,2 % в 2016 году). Их рост объясняется следующими причинами: рост реального размера пенсий и других социальных выплат, монетизация льгот, дополнительные меры поддержки семей с детьми, военнослужащих и т.д.

При изучении уровня жизни населения основной проблемой была и будет проблема неравенства благосостояния, а также порождаемая ею проблема социальной напряженности в обществе. Неравенство доходов может достигать огромных масштабов и быть причиной политической и экономической нестабильности в стране, поэтому практически все страны в мире вынуждены заниматься поиском путей решения данной проблемы. Таким образом, важными индикаторами благосостояния населения страны вообще и особенно на фоне экономических кризисов являются показатели доходного неравенства.

Общая сумма денежных доходов в 2016 году составила 54102,5 млрд. рублей. Почти половина этой суммы приходится на пятую часть наиболее обеспеченного населения. Проведенный анализ распределения общего объема денежных доходов населения по квинтильным группам населения показал, что структура распределения доходов за 2011 – 2016 годы значительно не изменилась (см. таблица 4).

Распределение общего объема денежных доходов населения в 2016 году аналогично распределению доходов в 2015 году. При этом по сравнению с 2012 годом в 2016 году доля денежных доходов, принадлежащих наиболее обеспеченной пятой квинтильной группе, чуть сократилась (с 47,6% до 47,1%), в то время как доля других квинтильных групп населения несколько возросла.

Таблица 4 - Распределение общего объема денежных доходов населения РФ в 2011 – 2016 годах [4]

	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Денежные доходы – всего, в процентах	100	100	100	100	100	100
в том числе по квинтильным группам населения:						
первая (с наименьшими доходами)	5,2	5,2	5,2	5,2	5,3	5,3
вторая	9,9	9,8	9,8	9,9	10,0	10,0
третья	14,9	14,9	14,9	14,9	15,0	15,0
четвертая	22,6	22,5	22,5	22,6	22,6	22,6
пятая (с наибольшими доходами)	47,4	47,6	47,6	47,4	47,1	47,1
Индекс концентрации доходов (коэффициент Джини)	0,417	0,420	0,419	0,416	0,413	0,414
Соотношение доходов 10% наиболее и 10% наименее обеспеченного населения), в размах	16,2	16,4	16,3	16,0	15,7	15,7

Одним из показателей дифференциации доходов является коэффициент фондов, который характеризует степень социального расслоения и определяется как отношение средних доходов 10% наиболее обеспеченного населения к средним доходам 10% наименее обеспеченного населения. В России в 2010 г. разрыв в доходах составил 16,6 раза, несмотря на тенденцию к снижению его величина по-прежнему значительна и в 2016 году снизилась до 15,7 раза. Разрыв в доходах в обществе, превышающий 10 раз, считается опасным для социальной стабильности.

Степень неравенства в распределении доходов характеризует коэффициент концентрации доходов Джини. С 2011 года его величина практически не изменялась и равна примерно 0,4, в развитых странах Запада он равен примерно 0,3.

Таким образом, подводя итоги исследования уровня жизни населения России по доходам, можно отметить следующие основные изменения, произошедшие за 2011-2016 годы. По сравнению с 2014 годом - последним периодом роста реальных денежных доходов - падение реальных денежных доходов в 2016 году составило 12,7 %. В структуре денежных доходов россиян отмечено снижение доли оплаты труда и увеличении прочих денежных доходов, что говорит о нестабильной экономической ситуации и росте скрытой заработной платы; увеличение доли доходов от предпринимательской деятельности как результат роста деловой и инвестиционной активности в стране; динамика соотношений основных показателей уровня жизни населения (среднедушевых денежных доходов, номинальной заработной платы, среднего размера пенсий и величины прожиточного минимума)

свидетельствует об отсутствии долгосрочной стабильности в результатах экономической политики государства, проводимой в данном направлении; значительный уровень дифференциации населения по уровню получаемых доходов подтверждает рост социальной напряженности в обществе и возросшую роль государства в регулировании социально-экономических процессов в России.

Список литературы

1. Жеребин, В.М. Уровень жизни населения. основные категории, характеристики и методы оценки: монография / В.М. Жеребин, А.Н. Романцов. - Москва, ЮНИТИ-ДАНА, 2002. 592 с.
2. Козлова, Е.И. Тенденции денежных доходов населения в Липецкой области / Е.И. Козлова, О.В. Титова, М.А. Новак // Центральный научный вестник. 2017. Номер 21s (38s)э. Том 2. С. 17-18.
3. Об утверждении методических положений по расчету показателей денежных доходов и расходов населения: Приказ Росстата от 2 июля 2014 года № 465. - Режим доступа: WWW.URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_167107/.
4. Россия в цифрах – 2017 г.: Федеральная служба государственной статистики - Режим доступа: WWW.URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b17_11/Main.htm.
5. Статистика уровня жизни населения: учебное пособие / В.Н. Салин под ред., Н.Н. Качанова, И.Ю. Глебова, Долбик-Т.А. Воробей. — Москва : КноРус, 2016. — 181 с.
6. Титова, О.В. ВРП как инструмент анализа структурных пропорций региональной экономики / О.В. Титова, Е.И. Козлова // Современная экономика: проблемы и решения. 2016. №8 (80). С. 104-113.
7. Уровень жизни населения. Денежные доходы населения // Статистическое обозрение № 2 (99), 2017. С. 19. - Режим доступа: WWW.URL: http://www.gks.ru/free_doc/doc_2017/magazine/st_ob2-rus.pdf.

Sazonova Veronika Svyatoslavovna, undergraduate
(e-mail: sazonova.veronika.svqt@mail.ru)

Lipetsk state technical university, Lipetsk, Russia

Titova Oksana Vasilievna associate professor
Lipetsk state technical university, Lipetsk, Russia
(e-mail: titova21ov@gmail.com)

Kozlova Elena Ivanovna, PhD Econ., associate professor
Lipetsk state technical university, Lipetsk, Russia
(e-mail: kozlova.e.i@kzlv.com)

DYNAMIC AND STRUCTURAL ANALYSIS OF INDICATORS MONETARY INCOME OF THE POPULATION OF RUSSIA

Abstract. This article examines a group of indicators used to characterize the standard of living of the population. The analysis of the dynamics of the gross domestic product of the Russian Federation per capita, the monetary incomes of the population and their structure for 2011-2016; The peculiarities of the distribution of the total volume of monetary incomes of the population by quintile groups are revealed.

Keywords: standard of living, gross domestic product per capita, cash income of the population, inequality in income distribution.

УДК 331.102

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КАДРОВОЙ СЛУЖБЫ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Синева Надежда Леонидовна, к.п.н., доцент
(e-mail: sineva-nl@rambler.ru)

Яшкова Елена Вячеславовна, к.п.н., доцент
(e-mail: Elenay2@yandex.ru)

Плесовских Галина Артуровна, студент
(e-mail: galya777galya@gmail.com)

Шипулло Максим Станиславович, студент
(e-mail: argon2602@mail.ru)

Нижегородский государственный педагогический университет
им. К.Минина, г.Нижний Новгород, Россия

В данной статье раскрываются особенности деятельности кадровой службы с учетом использования инновационных HR-трендов, в условиях цифровизации общества. Применение такого рода технологий в кадровой деятельности способствует улучшению качества трудовой жизни сотрудников, развитию у них новых компетенций, а также повышению конкурентоспособности компаний в целом.

Ключевые слова: кадровая служба, цифровая экономика, HR-тренды, инновационные HR-технологии.

С 28 февраля по 01 марта 2018г. в г.Казани пройдет VII Международный научно-практический форум «Эффективные системы менеджмента: качество, инновации, образование», который направлен на поиск инновационных социально-ориентированных направлений развития компаний и станет площадкой для обсуждения актуальных социально-экономических проблем и обучения современным управленческим технологиям. Форум пройдет под эгидой «Качество жизни – главный критерий социально-экономического развития» и основными направлениями форума станут:

- эффективные системы менеджмента – стратегии по совершенствованию деятельности организации;
- эффективные системы подготовки кадров для инновационной экономики;
- пути повышения производительности труда на предприятии;
- цифровая экономика: практика российского бизнеса [7].

В соответствии с заданными научно-практическими ориентирами наиболее актуальными для авторов статьи стал симбиоз двух направлений, связанных с подготовкой кадров для инновационной экономики и применением цифровой экономики в российских условиях.

Выбор направлений для исследования не случаен, поскольку в век научно-технического прогресса произошло вторжение техники во все сферы человеческого бытия. Не обошел технический прогресс систему управле-

ния человеческими ресурсами, где с успехом применяются информационные системы и автоматизируются процессы привлечения, использования, развития и высвобождения кадров, делая их более эффективными. Тем более, что модернизация российского образования предусматривает поиск инновационных путей и подходов в профессиональной подготовке выпускников, востребованных на рынке труда [10].

Как и прогнозировали исследователи в наступившем 2018 году произошло усиление трендов цифровой HR-трансформации и их вхождение в обиход огромного числа бизнес-компаний [9]. В современной российской HR-практике присутствуют одновременно и перспективные цифровые технологии, позволяющие компаниям быстро находить и интегрировать в бизнес нужных людей, и архаичные процедуры, сохранившиеся с советских времен, таким образом «будущее уже пришло, но прошлое еще не ушло» [8]. Поэтому, «цифровая» действительность диктует свои условия по развитию и адаптации сотрудников и потенциальных кандидатов на должности и рабочие места к будущим изменениям, и основная роль в этом процессе отводится HR-менеджерам и руководителям компаний.

По мнению исследователей, формирование и развитие Digital-стратегии, интегрированной с бизнес и HR-стратегиями становится необходимым условием обеспечения будущей конкурентоспособности путем трансформации бизнеса от традиционной к технологичной компании [6]. Очевидно, что с учетом активной диджитализации с каждым годом неизбежно будут повышаться требования к эйчарам, снимая с них часть рутинной работы и передавая ее IT-системам.

Кроме этого, большие данные (Big Data) – как один из важнейших технологических трендов кардинально изменит возможность использования информации в кадровых службах, что приведет к необходимости развития у сотрудников новых компетенций, прежде всего в отделах ИТ и бизнес-аналитики. Учебные заведения должны организовывать курсы соответствующей тематики, которые способствуют быстрому восполнению пробелов в знаниях [3]. При этом, произойдет упрощение стандартных HR-функций. Особое внимание необходимо обратить на психологическое состояние сотрудников, качество коммуникаций, изменения отношений персонала к данному сервису. Поэтому развитие компетенций по управлению изменениями внутренней социальной среды является надежным вложением в будущее бизнеса [1].

В зависимости от отрасли бизнеса возникают разные вопросы перед HR-подразделениями. Появляются новые возможности моделирования сценария развития ситуации, анализа будущего. Большую роль играет оптимизация ресурсов, проигрывание сценариев, просчитывание рисков. Одновременно появляется требование к существенному повышению скорости реагирования специалиста: ему дана возможность быстро просчитать и спрогнозировать ситуацию, предоставлена программа с нужным алгорит-

мом, но это требует от живого человека большей скорости реагирования на запрос контрагента [4].

Правильный выбор кандидата на вакантную должность – важный фактор его успешной трудовой деятельности, профпригодности и максимальной самоотдачи. Для представителей HR-служб проверка профессиональных знаний и навыков кандидатов всегда являлась «головной болью». Многие компании стали использовать более современные способы подбора персонала. Например, деятельность известной компании HeadHunter по поиску работы, найма персонала и закрытию вакансий, стала более успешной, благодаря цифровым сервисам, ускорив тем самым процессы трудоустройства. Сегодня сервисы HeadHunter представлены удобным инструментарием для рекрутеров в поиске сотрудников для компаний из России и стран СНГ [5].

Инновационные методики оценки профессиональных и личностных качеств потенциальных сотрудников, использует возможности онлайн тестирования, т.е. тестирование с использованием специализированного программного обеспечения. Первичную информацию о кандидате работодатель или его служба по работе с персоналом черпают из резюме. В нем указываются основные сведения о кандидате: возраст, образование, опыт работы, профессиональные навыки и т.д. На сайте компании соискателю предлагается заполнить форму резюме или анкету. Если резюме заинтересовало, то следующим этапом отбора может быть дистанционное онлайн-тестирование или опрос непосредственно на сайте компании. Заполненная анкета кандидата вкупе с результатами онлайн тестирования позволит работодателю получить более-менее целостное представление о личности и профессиональных навыках возможного сотрудника и поможет принять решение о целесообразности его приглашения в компании для проведения личной беседы.

Само по себе тестирование редко выступает в роли основного метода отбора кандидата на вакантную должность. Чаще всего оно используется в качестве вспомогательного инструмента для выбора оптимальной кандидатуры из нескольких претендентов. Тестирование позволяет максимально упростить опрос кандидатов и дальнейшую обработку полученных ответов. Главное предназначение тестов – предоставить доступ к вакансии только тому кругу кандидатов, которые объективно соответствуют основным из предъявляемых квалификационных требований. Немаловажно на данном этапе выявить и мотивацию возможного кандидата, а также его ожидания от новой работы. Такая функция системы управления человеческими ресурсами, как учет, анализ и хранение текущей информации о кадрах на основании которой можно проводить анализ и планирование.

Речь идет о разнообразных системах учета для кадровых служб. Примерами могут служить различные системы. Так, система «БОСС: Кадровые системы» – одна из значимых автоматизированных систем управления человеческими ресурсами в российских реалиях, позволяющая оптимизировать HRM-процессы в крупных организациях, холдинговых структурах и в средних компаниях (рисунок).

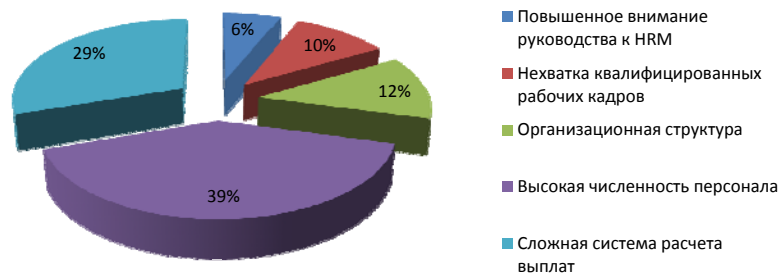


Рисунок 1 – Причины внедрения HRM-систем в российских компаниях

Цифровые системы и технологии можно использовать практически везде, стоит лишь назвать какую-либо операцию, которую необходимо провести, например, рассказать о компании с помощью презентаций на выступлениях, что способствует более яркому воспроизведению информации, более доступной и запоминающейся. Нужно устроить совещание – различные программы для видео и аудио конференций вам помогут в этом и особенно полезны будут если члены совещания расположены, к примеру, в разных городах. Провести тренинг – все зависит от особенностей тренинга, однако, использовать информационные технологии в процессе тренировки могут помочь в усвоении преподаваемого материала. Распространение информации – корпоративная почта может в этом помочь. Часто используют практику публичного вручения грамот, но так ли необходимо отрывать всех от работы ради «бумажки» можно сделать публичную рассылку в которой описать кто молодец и почему. Таким образом можно заметить, что жестких границ в использовании таких прогрессивных систем и технологий практически ничем не ограничивается.

В связи с этим, внедрение новых технологий (производственных, финансовых, управленческих, социальных и любых других) может приводить к огромному количеству позитивных эффектов и последствий для экономики:

- повышение производительности труда;

- повышение капитализации;
- улучшение качества жизни;
- формирование новых рынков;
- повышение эффективности утилизации ресурсов (активов, капитала, компетенций);
- повышение конкурентоспособности;
- повышение безопасности [2].

В заключении хочется отметить, несмотря на все видимые преимущества таких технологий нельзя забывать о том, что одной из наиболее значимых угроз, сопутствующих цифровизации в будущем будет отток персонала низшей и средней квалификации и нехватка узкоспециализированных работников, имеющих соответствующие компетенции. Тем не менее, российское сообщество и созданная в стране позитивная инновационная среда позволят осуществить все задуманные проекты, эффективно их реализовывать в общем цифровом пространстве.

Список литературы

1. Бородай В.А. Проблемы диджитализации HR-процессов в сфере сервиса/Высокие технологии и модернизация экономики: достижения и новые векторы развития: сборник научных трудов по материалам I Международной научно-практической конференции с.78-85.
2. Введение в «Цифровую» экономику/ А.В. Кешелава В.Г. Буданов, В.Ю. Румянцев и др.; под общ. ред. А.В. Кешелава; гл. «цифр.» конс. И.А. Зимненко. – ВНИИГеоистем, 2017. – 28 с. (На пороге «цифрового будущего». Книга первая).
3. Гурвиц, Джудит. Просто о больших данных /Гурвиц Джудит, Ньюджен Алан, Халлер Ферн, Кауфман Марсия: [перевод с английского]. – Москва: Эксмо, 2015. – 400 с. – (Библиотека Сбербанка, Т.58).
4. Зарина И. Цифровая трансформация в HR [Электронный ресурс] – URL: <http://hr-portal.ru/blog/cifrovaya-transformatsiya-v-hr> (дата обращения: 08.02.18).
5. Мекшун Н. «HR-брендинг в Digital формате». Режим доступа: http://key-solutions.ru/files/seminar/HR/Mekshun_N.A.pdf.
6. Нагибина Н.И., Щукина А.А. HR-Digital: цифровые технологии в управлении человеческими ресурсами // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ» Том 9, №1 (2017) <http://naukovedenie.ru/PDF/24EVN117.pdf> (доступ свободный). Загл. с экрана. Яз. рус., англ.
7. Официальный сайт Международного научно-практического форума «Эффективные системы менеджмента: качество, инновации, образование» [Электронный ресурс] – URL: <https://ieml.ru/science/konferentsii/280318/> (дата обращения: 17.02.18).
8. Семеркин А. HR-tech: будущее уже наступило, прошлое еще не ушло [Электронный ресурс] – URL: <https://www.e-xecutive.ru/career/hr-management/1987447-hr-tech-buduschee-uzhe-nastupilo-proshloe-eshe-ne-ushlo> (дата обращения: 17.02.18).
9. Цифровая перезагрузка HR. Тренды 2018 [Электронный ресурс] – URL: <http://buro-akzent.ru/biblioteka/article/hr-trendy-2018.html> (дата обращения: 07.02.18).
10. Яшкова Е.В., Синева Н.Л. Профессиональная подготовка менеджера по управлению человеческими ресурсами: аксиологический аспект // Проблемы современного педагогического образования. 2016. №52-7. С. 502-508.

*Yashkova Elena Vyacheslavovna, candidate of pedagogical sciences, docent
(e-mail: Elenay2@yandex.ru)*

Minin Nizhny Novgorod State Pedagogical University, Russia
Sineva Nadezhda Leonidovna, candidate of pedagogical sciences, docent
 (e-mail: sineva-nl@rambler.ru)

Minin Nizhny Novgorod State Pedagogical University, Russia
Plesovskih Galina Arturovna, student
 (e-mail: galya777galya@gmail.com)

Minin Nizhny Novgorod State Pedagogical University, Russia
Shipullov Maxim Stanislavovich, student
 (e-mail: argon2602@mail.ru)

Minin Nizhny Novgorod State Pedagogical University, Russia

ACTIVITIES OF THE PERSONNEL SERVICE IN THE CONDITIONS OF DIGITALIZATION OF THE RUSSIAN ECONOMY

Abstract. In this article, the features of HR activities are considered, taking into account the use of innovative HR-trends, in conditions of digitalization of society. The use of such technologies in personnel management contributes to the improvement of the quality of the working life of employees, the development of new competencies, as well as to the competitiveness of companies as a whole.

Keywords: personnel service, digital economy, HR-trends, innovative HR-technologies.

УДК 657.1

ПРОБЛЕМЫ ИНТЕГРАЦИИ НАЛОГОВОГО И БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В РОССИИ В УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Смагина Анастасия Юрьевна, ст. преподаватель

e-mail: anastasiasmgn@rambler.ru

Тольяттинский государственный университет, Тольятти, Россия

В данной статье рассматривается проблема интеграции бухгалтерского и налогового учета, их взаимосвязь с учетом использования современных информационных и технических возможностей построения и функционирования учетной системы. Автором предлагается собственное определение учетной системы и ее структуры, а также набора выполняемых функций в общей системе управления экономическим субъектом. Предлагаются механизмы интеграции учетных подсистем в условиях развития цифровой экономики РФ.

Ключевые слова: налоговый учет, бухгалтерский учет, управленческий учет, интеграция видов учета, налоговые расчеты, контроль, экономический субъект, учетная подсистема, пользователи информации, информационная база, автоматизация учета, Налоговый кодекс РФ.

Проблемы интеграции видов учета начали рассматриваться ведущими учеными в области бухгалтерского и налогового учета с момента введения главы 25 Налогового кодекса РФ, в которой впервые четко было закреплено понятие «налоговый учет» и определены критерии признания в налоговом учете доходов и расходов. К российским ученым, которые в своих научных трудах освещают подобную проблематику относятся: М.В. Мель-

ник, М.А. Вахрушина, Б.И. Баканов, Е.В. Ерофеева, М.И. Маняева, В.А. Пискунов, Е. В. Старовойтова, А.Д. Шеремет и другие.

Целью данного исследования выступает определение места бухгалтерского и налогового учета в учетной системе экономического субъекта, установление направлений и механизмов их интеграции, а также построение модели интеллектуальной системы управления налоговыми расчетами как механизма оптимизации учетного процесса в условиях развития цифровой экономики РФ.

Управление в общем виде представляет собой процесс воздействия субъекта на объект для достижения определенной цели. Среди функций управления ученые-экономисты выделяют, как правило, следующие: планирование, организацию, учет, анализ, контроль, регулирование.

Ранее функция учета сводилась к информационному обеспечению процесса управления, то есть подразумевала скрупулезный сбор, группировку и систематизацию информации о все фактах хозяйственной жизни, в том числе изменениях в структуре активов, обязательств и капитала, доходах и расходах. Собранная информация отражалась в учетных регистрах (систематизация), а затем – в бухгалтерской (финансовой) отчетности для целей информирования пользователей о финансовом состоянии экономического субъекта. В настоящее время ввиду совершенствования движения информационных потоков путем использования современных ЭВМ, а также онлайн-сервисов (представление отчетности, документооборот, банк-клиент), учетная функция смещается больше в сторону планирования, анализа и контроля, нежели сбора информации.

В этой связи, в рамках экономического субъекта действует учетная система, которая выполняет вышеперечисленные функции: планирования, сбора и систематизации информации, анализа, контроля.

Учетная система представляет собой совокупность подсистем, взаимосвязанных между собой функционально и информационно и реализующихся для целей сбора, систематизации данных о фактах хозяйственной деятельности экономического субъекта, его финансовом положении, состоянии и движении имущества, собственного капитала и обязательств, налоговых расчетах, отражении таких данных в отчетности для целей удовлетворения информационных потребностей пользователей, планирования, контроля и анализа, а также принятия экономических решений.

Мнения ученых в отношении структуры учетной системы экономического субъекта различны. Традиционно выделяют бухгалтерский и налоговый учет – две крупные подсистемы. На законодательном уровне закреплены определения таких учетных подсистем. Так, под бухгалтерским учетом, в соответствии с Федеральным законом «О бухгалтерском учете» № 402-ФЗ понимается «формирование документированной систематизированной информации об объектах... в соответствии с требованиями, установленными ... Федеральным законом, и составление на ее основе бухгалтерской (финансовой) отчетности» [1]. В то же время, под налоговым уче-

том в соответствии со ст. 313 части 2 НК РФ понимается «система обобщения информации для определения налоговой базы по налогу на основе данных первичных документов, сгруппированных в соответствии с порядком, предусмотренным ... Кодексом» [2].

Исходя из представленных определений видно, что объектом налогового учета выступают налоговые расчеты, то есть действия налогоплательщика по определению объекта налогообложения, исчисления налоговой базы, суммы налога к уплате, тогда как объект бухгалтерского учета значительно шире – факты хозяйственной деятельности, доходы, расходы, активы, обязательства, капитал и другие. Аналогична разница в группе пользователей учетных подсистем: пользователями информации, представленной в налоговой отчетности, являются, как правило, исключительно фискальные органы, в то время как информацией бухгалтерской (финансовой) отчетности оперируют внешние (кредиторы, контрагенты, инвесторы, контролирующие органы) и внутренние пользователи (учредители, топ-менеджеры).

Одинаковым требованием для двух учетных подсистем – бухгалтерского и налогового учета – является установленная законом обязанность их ведения для всех экономических субъектов за рядом исключений, поименованных в Законе № 402-ФЗ (исключения для бухгалтерского учета).

В составе бухгалтерского учета различают финансовый учет и управленческий учет. Отличительной чертой таких видов учетной подсистемы «бухгалтерский учет» является их характер: финансовый учет обязателен в силу закона, а управленческий учет законом не регламентирован, так как в Законе «О бухгалтерском учете» № 402-ФЗ и иных источниках права отсутствует определение и требования к управленческому учету. Именно из-за этого ученые трактуют его предназначение и определяют ее место в учетной подсистеме по-разному.

Например, М.А. Вахрушина в своих научных трудах подчеркивает, что управленческий учет - это самостоятельный вектор учетно-аналитической деятельности экономического субъекта, с помощью которого осуществляется информационное обеспечение систем тактического и стратегического управления [3]. При этом, М.А. Вахрушина не отделяет управленческий учет в отдельную подсистему, а рассматривает его как вид бухгалтерского учета. Аналогичного мнения придерживается А.Д. Шеремет, включая управленческий учет в систему бухгалтерского учета экономического субъекта [4].

Другая группа специалистов, к которым относятся В.А. Маняева полагают, что управленческий учет обладает всеми признаками самостоятельности и его необходимо рассматривать как отдельную учетную подсистему. Так, В.А. Маняева трактует управленческий учет как автономную информационную систему, которая представляет собой интеграцию сбора, накопления и интерпретации представления информации о финансовом и нефинансовом состоянии экономического субъекта, которая необходима

для целей планирования, контроля, анализа и осуществления регулирования экономической деятельности [5].

Следует согласиться с мнением В.А. Маняевой в отношении самостоятельности управленческого учета ввиду его характерных особенностей: данная подсистема учета не является обязательной, пользователями выступают только внутренние субъекты управления, информация, подготавливаемая в рамках управленческого учета, детализирует всеведения о конкретном объекте учета, дополняя информационную базу иных систем учета и позволяя принимать эффективные управленческие решения. Кроме того, управленческий учет использует инструментарий бюджетирования, что не характерно иным учетным подсистемам.

В настоящее время в связи с развитием информационных технологий и законодательства требует уточнения место налогового учета в учетной системе экономического субъекта. Большинство ученых, ориентируясь на мнение законодателя, выделяют налоговый учет как отдельную подсистему. Однако, опираясь на историю становления налогового учета в России и общемировые модели ведения бухгалтерского и налогового учета, предлагается пересмотреть данную позицию и позиционировать налоговый учет как вид бухгалтерского учета.

В мировой теории и практике учета выделяют две типовые модели ведения учета: континентальная и англо-американская. Первая модель предполагает максимальную интеграцию учетных подсистем и минимизацию различий в способах и методах ведения учета. Итогом такой интеграции является отсутствие разницы в показателях балансовой и налогооблагаемой прибыли. К странам, практикующим данную модель учета, относятся Германия, Швейцария, Италия и другие.

Англо-американская модель, напротив, реализуется путем параллельного ведения бухгалтерского и налогового учета. Такой модели присущи различия в группах пользователей налоговой и бухгалтерской отчетности, относительная автономность подсистем и различия в показателях балансовой и налогооблагаемой прибыли. Среди стран, применяющих данную модель учета Великобритания, США, Канада.

В России развитие налогового учета обладает собственной спецификой и началось в период становления рыночных отношений. Впервые в Законе РФ «О налоге на прибыль предприятий и организаций» был раскрыт порядок исчисления выручки для целей налогообложения. Следовательно, зарождение налогового учета не было связано с «ответвлением» от бухгалтерского учета.

С принятием части 1 Налогового кодекса РФ и установлением в статье 54 порядка исчисления налоговой базы посредством использования учетных регистров бухгалтерского учета и иных документов, в которых содержится информация об объектах налогообложения, законодатель определил дополнительные источники информации для налогового учета, кроме ин-

формации бухгалтерского учета и заложил базис будущего налогового учета в том виде, в котором он существует в настоящее время.

Финальные крупные изменения произошли с принятием главы 25 НК РФ в 2002 году, где представлено определение налогового учета, а также налоговых регистров.

В следствие представленных этапов развития налогового учета в России, бухгалтерский и налоговый учет как подсистемы различались по ряду признаков: цель учета, пользователи, источники информации.

Однако в настоящее время все чаще звучит вопрос интеграции данных видов учета. Сторонниками такого видения являются В.А. Ерофеева и А.С. Бакаев, которые выступают за сближение налогового и бухгалтерского учета по ряду причин. Во-первых, ввиду того, что современное информационное общество главным инструментом и одновременно целью рассматривает информацию, необходимо использование такой учетной системы, которая позволяет максимально оперативно обрабатывать и предоставлять достоверную информацию пользователям. Данный процесс при параллельном ведении учета является затруднительным ввиду существенных трудозатрат и затрат времени, соответственно, увеличения возможности допущения ошибки в учете. Поэтому интеграция бухгалтерского и налогового учета путем создания единой информационной базы является оптимальным решением, удовлетворяющим современным условиям хозяйствования.

Во-вторых, сама по себе самостоятельность налогового учета ввиду

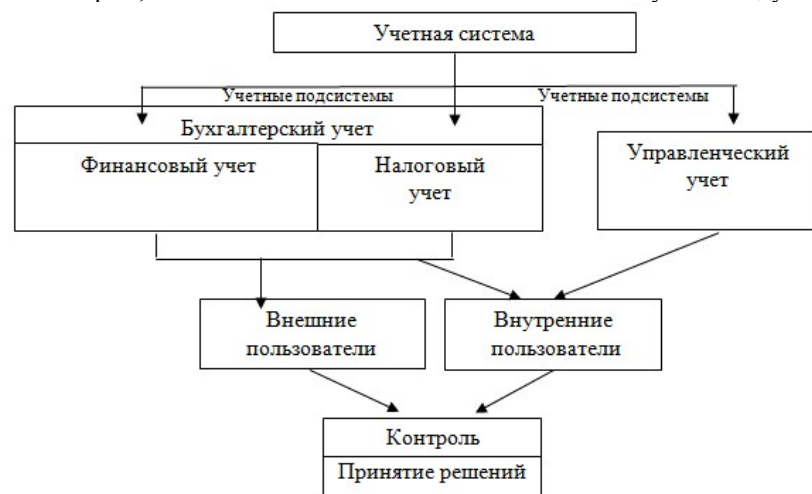


Рисунок 1 – Схема учетной системы экономического субъекта

ограниченности его объекта, пользователей ставится под сомнение. Действительно, бухгалтерский учет, отражая все факты хозяйственной жизни,

способен путем введения аналитических субконто осуществлять необходимые корректировки по налоговым расчетам для отражения данных в налоговом учете и отчетности.

В этой связи, представим структуру учетной системы на рисунке 1.

Для интеграции налогового и бухгалтерского учета предлагается рассматривать следующие инструменты:

1. Максимальное сближение способов и методов учета, представленных в учетных политиках для целей бухгалтерского и налогового учета;
2. Введение аналитических субконто в бухгалтерском учете по налоговым расчетам, отражающим корректировки показателей для налогового учета;
3. Видоизменение учетных регистров бухгалтерского учета для отражения информации интегрировано – и бухгалтерского, и налогового учета.

Единство и взаимосвязь учетных подсистем заключается в создании общей информационной базы данных в рамках экономического субъекта. Развитие современных технологий позволяет использовать различные аналитические группировки для отражения детализированной информации на счетах бухгалтерского учета, поэтому становится возможным не только накапливать информацию о всех фактах хозяйственной жизни, но и одновременно применять соответствующие корректировки в отношении способов налогового учета для отражения информации о налоговых расчетах в учете и отчетности. Гармонизация учетных подсистем способствует оптимизации контроля и анализа, а также повышает оперативность принятия экономических решений, так как все данные находится в единой информационной базе и не дублируется, как при параллельном ведении бухгалтерского и налогового учета.

В соответствии со Стратегией развития информационного общества на 2017-2030 гг. и Программой цифровой экономики РФ на 2017-2024 гг., актуальной проблемой является цифровизация информации [6,7]. Под информацией теперь понимаются не только сведения об объектах, которые необходимы пользователям для принятия решений или реализации их деятельности. Информация рассматривается как новый актив, ценность которого выражена в возможности его использования для достижения новых целей и генерации новых идей.

В этой связи развивается применение интернет-вещей – устройств (физических предметов), работающих в концепции вычислительной сети путем применения встроенных технологий для бесконтактного взаимодействия друг с другом или внешней средой без участия пользователя для передачи информации. Иными словами, интернет-вещи самостоятельно генерируют и передают информацию об объекте, то есть информация создается не человеком, а предметом. Применение интернет-вещей позволяет реализовывать деятельность специалиста (пользователя) в рамках информационного общества, в соответствии с требованиями оперативности обработки

больших объемов данных (big data) и достоверности отражения такой информации в отчетности.

В среднесрочной перспективе (5-7 лет) повсеместное применение интернет-вещей, генерирующих информацию о хозяйственной деятельности экономического субъекта, в том числе о налоговых расчетах, приведет к использованию первичных документов исключительно в цифровой форме, что позволит отказаться от использования учетных регистров. Первичная информация будет храниться в системе данных, где будут совершаться несложные операции по анализу такой информации. Более сложные операции по обработке информации на основе заданных параметров и алгоритмов совершаются в системе знаний, результатом которой является выработка решения или вариантов решений, а также выполнение поставленной цели.

Данные системы представляют собой структуру интеллектуальной системы управления, использование которой позволит информационному обществу применять автоматизированные механизмы, вычислительные технологии, действующие по определенным сложным алгоритмам и обрабатывающим нетипичную, несвязанную информацию не только для сбора, группировки и систематизации информации, но и для выработки решений.

Позиционирование пользователя (субъекта, управляющей системы) по отношению к интеллектуальной системе управления сводится, по сути, к осуществлению функции контролера за реализацией действующей автоматизированной системы, корректностью использования информации в ней и работы встроенных модулей. Поэтому специалист, ответственный за учетный процесс, должен обладать не только профессиональным образованием в сфере бухгалтерского учета, но и знанием IT-технологий. Таким образом информационное общество можно рассматривать как общество знаний, в котором субъект (пользователь) освобожден от рутинных действий по сбору, группировке и анализу информации, и его труд становится в большей степени высокоинтеллектуальным.

В рамках процесса интеграции бухгалтерского и налогового учета предлагается обратить внимание непосредственно на учет налоговых расчетов с применением интеллектуальных систем управления, что представлено на рисунке 2.

На рис. 2 отражена интеллектуальная система управления налоговыми расчетами (ИСУ НР) с учетом развития электронного документооборота в среднесрочном периоде (7-10 лет). Предполагается, что уже к 2025 году электронный документооборот составит 100% от количества обрабатываемых документов. В настоящее время наглядным примером внедрения электронного документооборота путем использования интернет-вещей является применение он-лайн касс, а также обязанность продавца предоставлять по запросу покупателя чек в электронном виде.

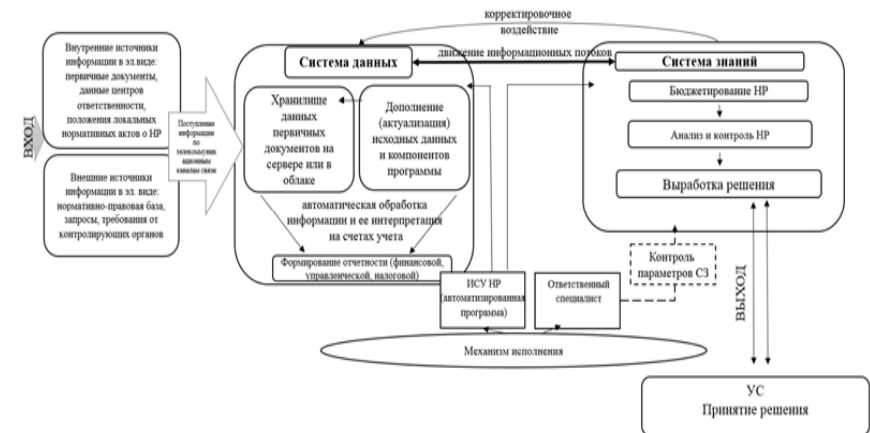


Рисунок 2 – Модель ИСУ НР с учетом перспективных информационных технологий

В этой связи, применение учетных регистров как накопителей информации об объекте, в том числе налоговых расчетов, на счетах учета утрачивает свою первостепенную значимость ввиду отсутствия необходимости введения вручную информации, содержащейся в первичных документах. В системе данных все действия инициируются автоматизированной программой, без участия пользователя, что обеспечивает абсолютную автоматизацию процесса обработки информации от момента поступления первичной информации до момента выработки решения. Пользователь в ИСУ НР участвует в осуществлении контроля работы системы данных и системы знаний, а также в непосредственном принятии решения, предлагаемого системой знаний.

Таким образом, цифровизация экономики подталкивает бизнес к стремительному развитию направления IT-технологий и интеллектуальных систем управления, что позитивно отражается на интеграции бухгалтерского и налогового учета.

Список литературы

1. Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ (ред. от 31.12.2017) "О бухгалтерском учете"
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 29.12.2017)
3. Вахрушина М.А. Бухгалтерский управленческий учет: Учебник для вузов. 2-е изд., доп. и пер. — М.: ИКФ Омега-Л; Высш. шк., 2002. — 528 с.
4. Маняева В.А. Методология управленческого учета расходов организации в системе стратегического контроллинга/ автореф. Дисс. на соискание ученой степени д-ра экон. наук. - Самарский государственный экономический университет. - Самара, 2011
5. Шерemet A. Д. Управленческий учет: Учеб. пособие. — 2-е изд., испр. — М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2002

6. Распоряжение Правительства РФ от 28.07.2017 № 1632-р Об утверждении программы "Цифровая экономика Российской Федерации"

7. Указ Президента РФ от 09.05.2017 № 203 "О Стратегии развития информационного общества в Российской Федерации на 2017 - 2030 годы"

Smagina Anastasia Urievna,

Senior lecturer of the department "Accounting, analysis and audit"

e-mail: anastasiasmgn@rambler.ru

Togliatty State University, Russia

PROBLEMS OF INTERGRATION OF TAX AND ACCOUNTING IN RUSSIA IN THE CONDITIONS OF DEVELOPMENT OF THE DIGITAL ECONOMY

Abstract. In this article the problem of integration of accounting and tax accounting, their interrelation is considered taking into account the use of modern information and technical capabilities of building and functioning of the accounting system. The author proposes his own definition of the accounting system and its structure, as well as the set of functions performed in the general management system of the economic entity. The mechanisms of integration of accounting subsystems in the conditions of the development of the digital economy of the Russian Federation are proposed.

Keywords: tax accounting, accounting, management accounting, integration of accounting types, tax calculations, control, economic entity, accounting subsystem, information users, information base, accounting automation, RF Tax Code.

УДК 338.24

СТРАТЕГИЯ УПРАВЛЕНИЯ УРБАНИЗАЦИЕЙ С УЧЕТОМ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ

Сотникова Евгения Юрьевна, студент магистратуры
(e-mail: bonny16@mail.ru)

Абакумов Роман Григорьевич, канд. экон. наук, доцент
(e-mail: AbakumovRG2000@mail.ru)

Наумов Андрей Евгеньевич, канд. тех. наук, доцент
(e-mail: infobelinvest2015@mail.ru)

Белгородский государственный технологический университет
им. В. Г. Шухова

В статье раскрываются пространственные характеристики развития урбанизационных процессов, этапы и тенденции развития субурбанистической зоны больших городов на примере Белгородской области.

Ключевые слова: урбанизация, урбанизационный процесс, структура населения, агломерации.

Урбанизация отражает комплекс сложных процессов связанных с ростом, образованием и развитием городов и их систем с учетом социально-экономического развития.

Социально-экономическое развитие городов диктует необходимость применения стратегического управления урбанизацией, с целью прогно-

зирования процессов и определения преимуществ, проблем роста городов в интересах рациональной организации и устойчивого развития территорий.

Эволюция демо-урбанистической структуры привело к созданию (в 1979 году) довольно стабильной иерархии классов городов, свидетельствующих об урбанизации крупных городов: два крупных города: региональный центр - Белгород (первичный город) и противовес город - Старый Оскол (центр черной металлургии), сосредотачивающих две трети населения; один средний город - Губкин, а также другие - небольшие города (рис.1).

Анализ динамики числа городских и сельских жителей Белгородской области (сформированной 6 января 1954 г.), начиная с 1959 года и далее, показывает, что наблюдается приоритетная тенденция роста городского населения к числу общего регионального населения. [1]

Три класса городов были вовлечены в эволюционные процессы урбанизации в регионе: небольшие, средних и крупных, с абсолютным преобладанием малых городов. В настоящее время Белгородская область имеет восемь небольших районов, один средний и два больших города. Мы ссылаемся на города с населением между 50 и 100 тысячами жителей как средние (промежуточный продукт). Возможности роста городского населения и городов с сельским населением в размерах указывает на позднюю, но быструю урбанизацию, вызванную индустриализацией. А также путем разработки и эксплуатации месторождений Курской магнитной аномалии переход городов из одного класса по численности населения в другую, значительная численность населения концентрируется в крупных городах, а также просматривается сокращение населения малых городов.[2]

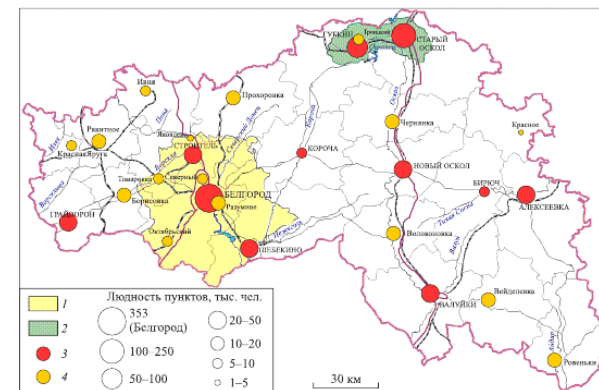


Рисунок 1 - Городское население Белгородской области. Агломерации: 1 - Белгородская, 2 – Старооскольско-Губкинская; 3- города; 4 – поселки городского типа

С другой стороны, макрополизация (расширение городской формы расселения) отражает проявление регулярных особенностей, присущих урбанизации развитие: концентрация социально-экономической деятельности и человеческого капитала в крупных городах, населения из деревень и небольших городов. В результате, крупные города стали центрами территориально-урбанистического состава.

Расчет среднегодового темпа роста населения по категориям городов позволил выявить четыре этапа дифференцированной урбанизации и общие тенденции стратегического управления урбанизацией в Белгородской области. Первый стратегический этап (1959-1970) - быстрое развитие урбанизации - характеризуется ростом крупных и малых городов, переход Белгорода из «среднего размера» в «большой», а также постоянное сокращение сельского населения. Второй этап (1970-1979 гг.) - формирование крупной городской урбанизации (концентрация) - показал приток сельского населения в крупные города Белгород и Старый Оскол, снижение темпов роста малых городов и соответствующее увеличение для среднего города (Губкина). Контраст поселения был усилен: производство и население было составлено в центрах и области концентрации с образованием двух агломераций с одновременной «обратной промывкой» населения из восточных и юго-восточных районов региона. В результате урбанизация резко изменила исторически установленный образец урегулирования. Третий этап (1979-1989 годы) показал неудачу в системном изменении фаз: произошло резкое снижение темпов роста всех классов городов, за исключением средненаселенного города (Губкина), которое было вызвано, по нашему мнению, быстрым прекращением этапа индустриализации области. Завершилось строительство крупной черной металлургии страны, машиностроительных заводов, сахарных заводов и предприятий, производивших строительные материалы, произошло резкое снижение спроса на рабочую силу. Изменение социально-экономического процесса в регионе для перехода от «урбанизации, распространяющейся «до» и «после» урбанизации. Развитие процессов урбанизации на четвертом этапе (1989-2002 годы) свидетельствует о начале деурбанизации (деконцентрация) – сокращение в темпах роста крупных городов и темпах роста малых городов и сельских поселений, т.е. более равномерное урегулирование. В Белгородской области эти годы показали прирост населения даже для средненаселенных городов, а также темпа роста населения для всех классов поселений. Однако, процесс деурбанизации был кратковременным, поскольку он был основан на притоке вынужденных переселенцев из стран СНГ (1990-е годы), не имея возможности покупать жилье за более высокую цену в крупных городах области [9]. В этом заключается специфика процессов урбанизации в субъектах Российской Федерации, которые принимали мигрантов после распада СССР. Впоследствии (2002-2010 гг.), четвертого этапа произошли процессы субурбанизации, с населением, концентрация которых была ограничена пригородными зонами основной агломерации с уменьшением

вклада из основного города. Таким образом, динамика урбанизации Белгородской области носит стадийный и эволюционный характер, и регулярная последовательность развития социальных процессов находится в режиме саморегулирования.

Урбанизация является частью социально-экономического развития региона, и если закономерности развития фаз учесть при стратегическом управлении урбанизацией, это позволит избежать непоправимых потерь ресурсов, в частности путем ограничения роста крупных городов и реконструкций сельских систем.

Во-первых, изменение фазы урбанизации в Белгородской области подтверждает естественное циклическое поведение процесса урбанизации и, во-вторых, фазовая задержка является свидетельством о пригородном развитии, поскольку центростремительные силы, приводящие к концентрации населения в крупных городах и городских агломерациях могут

быть заменены центробежными силами с образованием субурбанизации и ростом малых городов, сельских районов и населенных пунктов.

Начиная с 1992 года, Белгородская область в буквальном смысле погрузилась в демографический кризис, с тем чтобы следующий этап урбанизации остановился. Развитие классической субурбанизации в этих социально-экономических условиях маловероятно (мы не присваиваем субурбанизацию дачным поселкам, предназначенным для сезонного отдыха и садоводства). Из-за экономических, социальных и инфраструктурных перспектив российское общество не было подготовлено к интенсивному пригородному развитию и развитию крупных городов (субурбанизация): индивидуальный транспорт был слабо развит; уровень жилищных условий в небольших городах и сельские пригородные зоны заметно отличались от крупных городов и контрастны на фоне стандартной жизни; налоги и стоимость аренды в сельском хозяйстве не стимулировала строительство новых предприятий и учреждений в пригородной зоне.

В результате в Белгородской области наблюдался урбанизационный «застой». Это было до наступления трансформации социально-экономической ситуации в стране, тогда произошли изменения в формировании агломерации, изменились условия для многих показателей (уровень мобилизации увеличен, земельные участки были выделены и проданы для индивидуального жилья строительства, а также появились новые технологии в гражданском строительстве и производилось кредитование на ипотеку). Эти объективные социально-экономические процессы стали предпосылками для развития урбанизации в соответствии с классической западной схемой: произошел переход от эпохи крупных городов до субурбанизации, а затем, к деурбанизации (развитие малых городов и сельских поселений). Естественный ход урбанизации продолжил свое развитие.

Анализ структурной динамики агломерации Белгорода и Старого Оскола свидетельствует о концентрации населения и увеличении численности населения в пригородных зонах.

В Белгородской агломерации например, индекс увеличения ядра составил 116%, с 124%, соответствующей всей агломерации. Однако вклад основного города уменьшился с 63% в 1989 году до 52% в 2009 году, что является доказательством и преимуществом основного атрибута субурбанизации (структурная субурбанизация) (рис.2).

Белгородская агломерация включает три города, шесть пригородных поселений и 194 сельских поселений. Старые Оскол-Губкинская агломерация меньше в отношении радиуса воздействия на окружающую территорию и экистические характеристики (одно поселение городского типа и 174 сельских поселений). Они переживают сложный этап развития: темпы прироста населения замедляется как в ядрах агломерации и в пригородах, но темпы роста по-прежнему остаются положительными.

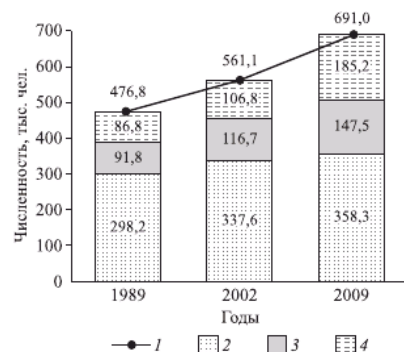


Рисунок 2 - Численность населения Белгородской агломерации и её структурных элементов в 1989, 2002 и 2009 гг., тыс. чел.

1 – агломерация, 2 – Белгород, 3 – другие города, 4 – сельские поселения.

Таким образом, урбанизация региона вступила в следующую эволюционную фазу, когда естественный этап деурбанизации начал закрепляться. При стратегическом управлении урбанизацией необходимо придерживаясь концепции естественного развития агломераций.

С другой стороны, интенсивное развитие крупных городов известно сопровождается дифференциацией территориального развития, ухудшения условий человеческой жизни, усиление кризисных явлений в районах обитания и средах обитания, которые не имели большие агломерации и были развиты стимулы. Кроме того, развитие крупнейшей агломерации способствует обострению социально-экономических проблем на слабозастроенных и депрессивных территориях и вызывает поляризацию государства.

Развитие крупных городов необходимо поддерживать с позиции социально-экономического развития: развитие инфраструктуры в широком смысле, улучшения качества рабочей силы и окружающей среды и развития малого и среднего бизнеса. Данные направления позволят избежать сле-

дующих неблагоприятных последствий урбанизации: социального неравенства, порожденного жилищной сегрегацией; появления городских трущоб (в частности в центре города); обнищания городов, вызванное снижением налоговых поступлений; увеличения цен на недвижимость.

Из-за продолжающихся обрывистых процессов урбанизации в Белгородской области произошли кардинальные изменения в городской системе региона. Малые города потеряли своих жителей в пользу более крупных городов вокруг, которых интенсивно формируются агломерации. Сокращение численности населения малых городов и сопровождающиеся интенсивным ростом агломерации, представляют собой регулярные явления, которые необходимо принять при разработке и внедрении стратегии управления урбанизацией. Некоторое отставание наблюдается в прогрессии структурной и классической субурбанизации, ведущей к росту демографического и экистического потенциала агломераций. Из-за развития пригородов в городах могут присутствовать негативные последствия социально-экономического характера, и они должны быть предвидены и предотвращены. По нашему мнению, необходимо использовать стратегии управления урбанизацией, в которых рассмотрены этапы эволюции урбанизации.

Список литературы

1. Демографический ежегодник Белгородской области за 2008 год: Статистический бюллетень, Белгород: Белгородстат, 2009.
2. Основные результаты 2002 г. Перепись населения Белгорода Область: Статистический бюллетень, Белгород: Белгородстат, 2010.
3. Города Белгородской области: Статистический бюллетень Белгородской области: Белгородстат, 2010.
4. Авилова И.П., Щенятская М.А. Управление эффективностью инвестиционно-строительных проектов через качественное состояние недвижимости// Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова. 2015. № 4. С. 141-145.
5. Авилова И.П., Жариков И.С. Методические аспекты экспресс диагностики эффективности инвестиционных процессов при реконструкции объектов недвижимости// Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова. 2016. № 1. С. 159-163.

Sotnikova Evgeniya Yur'evna, student

(e-mail: bonny16@mail.ru)

Abakumov, Roman Grigorievich, Cand. Econ. Sciences, associate Professor

(e-mail: AbakumovRG2000@mail.ru)

Naumov Andrey Evgenievich PhD. technical Sciences, associate Professor

(e-mail: infobelinvest2015@mail.ru)

Belgorod Shukhov State Technological University, Belgorod, Russia

STRATEGY OF URBANIZATION MANAGEMENT WITH ACCOUNT FOR SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE BELGOROD REGION

Abstract. This article reveals the spatial characteristics of the development of urbanization processes, stages and trends of development suburbanities areas of large cities on the example of the Belgorod region.

Key words: urbanization, urban process, structure of population agglomeration.

УДК 620.91

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СЖИЖЕННОГО ПРИРОДНОГО ГАЗА В КАЧЕСТВЕ ИСТОЧНИКА ЭНЕРГИИ НА ОБЪЕКТАХ ИНФРАСТРУКТУРЫ РАЗЛИЧНОГО ЗНАЧЕНИЯ

Федоров Денис Евгеньевич, оператор 10 научной роты,
г. Санкт-Петербург, Россия
(e-mail: pikanthrop93@mail.ru)

Бьядовский Дмитрий Александрович, старший научный сотрудник
12 отдела

Научно-исследовательский институт (Военно-системных исследований
материально технического обеспечения Вооруженных сил Российской Фе-
дерации) военной академии материально технического обеспечения
им. г.а. А.В. Хрулева г. Санкт-Петербург, Россия
(e-mail: dimon-bda@yandex.ru)

Руденко Алексей Евгеньевич, к.э.н., начальник 12 отдела, НИИ (ВСИ МТО
ВС РФ) ВА МТО им. г.а. А.В. Хрулева г. Санкт-Петербург, Россия
(e-mail: dimon-bda@yandex.ru)

Демьянов Алексей Анатольевич, к.т.н. старший научный сотрудник 12
отдела, НИИ (ВСИ МТО ВС РФ) ВА МТО им. г.а. А.В. Хрулева г. Санкт-
Петербург, Россия
(e-mail: dimon-bda@yandex.ru)

Интерес к сжиженному природному газу (СПГ) является результатом
острой необходимости расширения количества источников и форм энер-
гетического снабжения потребителей.

Повышение экономической эффективности за счет применения более
дешевого энергоносителя (СПГ) по сравнению с традиционным топливом
(дизельное топливо и т. д). Улучшение экологической обстановки в районе
генерации энергии за счет применения альтернативного вида топлива
(СПГ) с низким содержанием загрязняющих веществ.

Ключевые слова: сжиженный природный газ, дизельное топливо, эконо-
мические показатели, экологическая безопасность.

Все возрастающая роль природного газа в системах топливной энерге-
тики привели в середине прошлого века к интенсивному развитию совре-
менной инфраструктуры и рынка сжиженного природного газа (СПГ).

В настоящее время сектор СПГ является одним из самых динамичных в
энергетической отрасли: мировое потребление сжиженного газа растет на
10% в год, тогда как обычного (газопроводного), только на 2,4%. Согласно
прогнозам экспертов, в 2020 году доля СПГ в мировой торговле газом уже
составит около 35% (в 1970 г. – 3%). В 2030 году на долю СПГ придется
уже около 60% мировой торговли природным газом [1, 2, 3].

Говоря о перспективах развития производства СПГ в России, необходи-
мо подчеркнуть, что в XXI веке все основные российские газовые место-
рождения будут располагаться в неблагоприятных для строительства газо-
проводов районах, что обуславливает необходимость строительства заво-
дов по производству сжиженного природного газа в местах перспективных
месторождений. Морская добыча газа становится основой развития газо-
вой промышленности России, поскольку крупнейшие российские проекты
по увеличению добычи газа связаны с использованием потенциала конти-
нентального шельфа.

Сжиженный газ исторически используется, прежде всего, как удобный
способ его транспортировки с месторождений, откуда невозможно проло-
жить магистральный трубопровод. Современные технологии создания
криогенный емкостей большого объема позволяют длительно хранить
сжиженный природный при сверхнизких температурах газ в бездренажном
режиме – то есть без стравливания испарившегося в хранилище криоген-
ного газа в атмосферу. Хранить СПГ можно как в больших, так и малых
объемах, которые позволяют обеспечивать энергией как крупные потреби-
тели, так и менее значимые объекты и сооружения.

Оценка экономической эффективности приведена на примере использо-
вания энергетической установки работающей как на дизельном топливе,
так и с ее технологической оптимизацией для работы на природном газе. В
качестве источника энергии принят электростанция с двигателем ЯМЗ-
8503.10 и генераторной установкой мощностью 315 кВт. Основные эконо-
мические показатели представлены в таблице (см. Таблица 1).

Годовые графики экономической оценки представлены см. Рисунок 1 и
Рисунок 2.

Таблица 1 – Сравнительные показатели энергоустановок на дизельном
топливе и природном газе

Вид двигателя	Дизельный	Газодизельный	
Вид топлива	Дизельное	Дизельное	Газ
Расход топлива	69 л/ч	69 л/ч	78 м³/ч
Стоимость, руб/час	69*23=1587	69*23=1587	78*10,2=795,6
Итог, руб/час	1587	1587 (выход на режим переключения на ПГ)	
Стоимость в месяц	1587 руб.*720 ч = =1142640 руб.	1587руб.*1ч.+(795,6руб.*719ч.)=572036,4руб	
Расходы топлива в год	13711680 руб. (8640 ч)	6874775,4 руб. (8640 ч)	
Средняя стоимость электростанции базовая комплектация, двигатель ЯМЗ	1800000 руб.	3000000 руб.	
Окупаемость по расходу топлива	0	Разница в стоимости покупки =1200000, Срок окупаемости газового оборудования = 67,4 сут.	

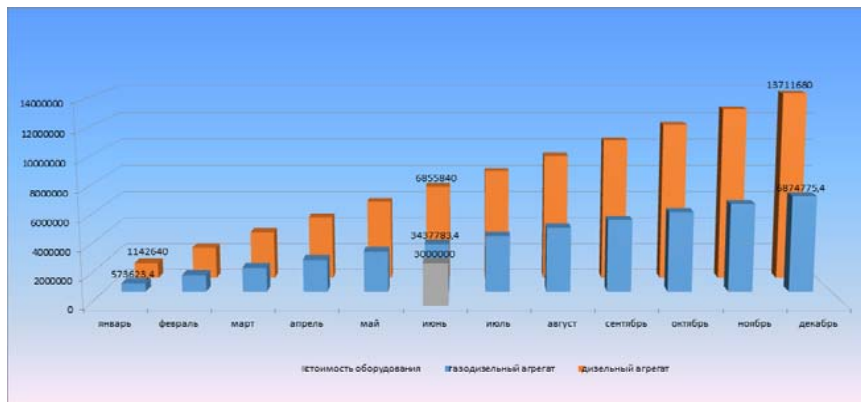


Рисунок 1 – Экономическая эффективность применения СПГ

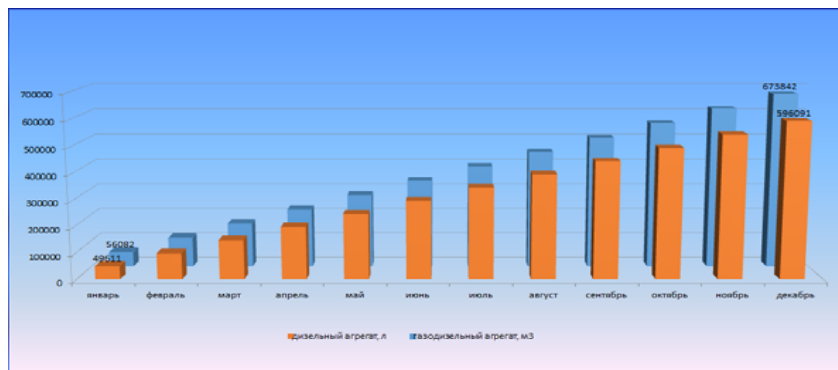


Рисунок 2 – График расхода топлива

Таким образом из рисунка видно, что применение СПГ взамен дизельного топлива позволяет окупить затраты на приобретение самой энергоустановки за 6 месяцев (см.).

По мимо сказанного применение СПГ носит высокий уровень экологической безопасности как во время хранения (в случае разлива просто испаряется в воздух без загрязнения поверхности почв), так и после его переработки в энергию (отсутствие в природном газе вредных примесей, возможность сжигания его без образования окислов серы, канцерогенных веществ и твердых частиц), что в современном обществе играет довольно высокую роль (см. Рисунок 3) [1, 2].

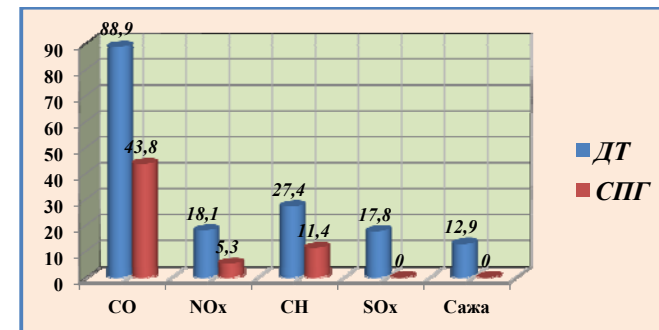


Рисунок 3 – Выбросы загрязняющих веществ в окружающую среду от сжигания одного литра дизельного топлива и СПГ в двигателе внутреннего сгорания, грамм на литр

Таким образом основной целью перехода на энергоснабжение на базе СПГ является повышение экономической эффективности (за счет сокращения эксплуатационных затрат), экологичности и надежности обеспечения потребителей энергией.

Исходя из выше изложенного применение СПГ не только технически возможно, но и всесторонне экономически целесообразно, годовые эксплуатационные расходы на СПГ в 2 раза меньше, чем такие же расходы на дизельном топливе, так как затраты на топливо входят в состав эксплуатационных расходов.

Список литературы

1. Бьядовский Д.А. Применение метано-водородных технологий для энергообеспечения объектов военной инфраструктуры удаленных от централизованных систем энергоснабжения / Бьядовский Д.А., Руденко А.Е., Волков Д.В. // В сборнике: Научные проблемы материально-технического обеспечения Вооруженных Сил Российской Федерации. Сборник научных трудов. Санкт-Петербург, 2017. С. 60-71.
2. Бьядовский Д.А. Применение метано-водородных технологий для обеспечения объектов военной инфраструктуры удаленных от централизованных систем энергоснабжения / Бьядовский Д.А., Тарханова В.С., Овчинников Е.А. // В сборнике: Ресурсное обеспечение силовых министерств и ведомств: вчера, сегодня, завтра. Сборник статей II Международной научно-практической конференции. 2016. С. 62-69.
3. Отчёт о комплексной научно-исследовательской работе «Использование сжиженного природного газа на энергоблоках арктической зоны и островной части РФ» (шифр Альтернатива). СПб., ВА МТО НИИ (ВСИ МТО ВС РФ) 2017 г.

Fedorov Denis Evgenyevich, operator of the 10th scientific company

E-mail: pikanthrop93@mail.ru

Biyadovsky Dmitry Alekandrovich, senior research associate of the 12th department. The Scientific Research Institute (Military System Studies of the Material and Technical Support of the Armed Forces of the Russian Federation) of the Military Academy of Material and Technical Supply

them. A.V. Khruleva St. Petersburg, Russia

E-mail: Dimon-bda@yandex.ru

Rudenko Alexey Evgenyevich, PhD of Sci.Ec., director of the 12th department. The Scientific Research Institute (Military System Studies of the Material and Technical Support of the Armed Forces of the Russian Federation) of the Military Academy of Material and Technical Supply them. A.V. Khruleva St. Petersburg, Russia
 E-mail: Dimon-bda@yandex.ru

Demyanov Alexey Anatolyevich PhD of Sci.Tech., senior research associate of the 12th department. The Scientific Research Institute (Military System Studies of the Material and Technical Support of the Armed Forces of the Russian Federation) of the Military Academy of Material and Technical Supply them. A.V. Khruleva St. Petersburg, Russia

ECONOMIC EFFICIENCY OF USE OF LIQUEFIED NATURAL GAS AS A SOURCE OF ENERGY ON INFRASTRUCTURE OBJECTS OF DIFFERENT VALUES

Annotation. Interest in liquefied natural gas (LNG) is the result of the urgent need to expand the number of sources and forms of energy supply to consumers.

Increasing economic efficiency through the use of a cheaper energy carrier (LNG) in comparison with traditional fuels (diesel fuel, etc.). Improvement of the ecological situation in the area of energy generation through the use of an alternative fuel (LNG) with a low content of pollutants.

Key words: liquefied natural gas, diesel fuel, economic indicators, environmental safety.

ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ОПЛАТЫ ТРУДА НА ПРЕДПРИЯТИИ

Филиппова Татьяна Александровна, к.э.н., доцент
 (e-mail: filiptanja@yandex.ru)

Жабунин Антон Юрьевич, к.э.н., доцент
 (e-mail: zhabunin@mail.ru)

Экова Виктория Александровна, ст.преподаватель

Шипунова Ирина Сергеевна, студент

Волжский политехнический институт (филиал)

Волгоградского государственного технического университета,
 г. Волжский, Россия

Объектом исследования в данной статье является организация оплаты труда на малом производственном предприятии. Сделан вывод о том, что недостатки существующей системы оплаты труда не позволяют анализируемому предприятию реализовать свой потенциал, предложены пути решения имеющихся проблем.

Ключевые слова: заработная плата, мотивация, стимулирование, производительность труда, рабочая сила, персонал.

Проблема оплаты труда является одной из ключевых в российской экономике. От ее успешного решения во многом зависят как повышение эффективности производства, так и рост благосостояния людей, благоприятный социально-психологический климат в обществе.

Заработная плата представляет собой один из основных факторов социально – экономической жизни каждой страны, коллектива, человека. Высокий уровень заработной платы может оказать благотворное влияние на экономику в целом, обеспечивая высокий спрос на товары и услуги. И, наконец, высокая заработная плата стимулирует усилия руководителей предприятий эффективно использовать рабочую силу, модернизировать производство.

А также «в настоящее время грамотно выстроенная модель мотивации персонала на любом предприятии — это один из самых эффективных способов повышения производительности труда, выручки и прибыли» [2].

Работники предприятия должны видеть четкую связь между получаемыми своими результатами труда и материальным вознаграждением.

«В заработной плате работников предприятия обязательно должна быть составляющая, которая будет зависеть от коллективных и личных результатов труда» [1, с. 38]. Такой составляющей и является стимулирование и мотивация труда работников на предприятии.

Структура оплаты труда в данный момент на многих российских предприятиях разбалансирована: надтарифная часть на многих предприятиях в несколько раз превышает базовую, тарифную долю заработка работника. Это говорит о необходимости коренного пересмотра тарифных систем на предприятиях с тем, чтобы тариф более адекватно выполнял функцию базовой оценки результатов труда.

Решить некоторые из указанных проблем можно с помощью правильной оплаты труда основанной на соразмерном эффективном возмещении затрат работника в процессе трудовой деятельности.

Эффективная организация оплаты труда обретает особую значимость на современном этапе в связи с изменениями условий хозяйствования, увеличением объема прав и полномочий хозяйствующих субъектов, когда возникает дополнительная необходимость разработки и внедрения на каждом предприятии системы оплаты труда, направленной на максимальное использование трудового потенциала работников, точную и полную оценку количества и качества труда.

Анализ системы оплаты труда будем проводить на примере малого волжского предприятия, которое функционирует на Волгоградском рынке по производству электрощитовой продукции, выключателей нагрузки, разъединителей с 2015 г. Его основными видами деятельности является оптовая торговля производственным электротехническим оборудованием, машинами, аппаратурой и материалами, а дополнительными видами деятельности: производство электрической распределительной и регулирующей аппаратуры и прочего электрического оборудования; оптовая торговля прочими машинами, приборами, аппаратурой и оборудованием общепромышленного и специального назначения и др.

Численность персонала на 01.01.2017 г. составляла 60 штатных единиц или 63 человека.

Численность персонала предприятия по категориям представим в Таблице 1.

Таблица 1 - Среднесписочная численность работников по категориям, чел.

Наименование категории	Годы		Изменение 2016/2015, %
	2015	2016	
Административно-управленческий аппарат (АУП)	6	6	0
Специалисты	10	11	10,0
Рабочие	42	46	9,52
Всего	58	63	8,62

Среднее изменение численности работников предприятия составило 8,62%, самое значительное увеличение наблюдалось по увеличению специалистов - на 10,0%, рабочих - на 9,52%, изменение численности по АУП не произошло.

Анализ производительности труда рассматриваемого предприятия представлен в таблице 2.

Таблица 2 - Анализ производительности труда

Показатель	2015 г.	2016 г.	Изменение 2016/2015 гг.
1. Выручка, тыс. руб.	30 028	165 178	135 150
2. Среднесписочная численность, чел.:			
2.1. Промышленно-производственного персонала (ППП), чел.	58	63	+5
2.2. Рабочих, чел.	42	46	+4
3. Отработано дней одним рабочим за год, дней	235	240	+5
4. Средняя продолжительность рабочего дня, ч.	8	8	8
5. Общее количество отработанного времени:			
5.1. Всеми рабочими за год, ч.	78 960	88 320	+9 360
5.2. В том числе одним рабочим, чел.-ч.	1 880	1 920	+40
6. Среднегодовая выработка, тыс. руб.:			
6.1. Одного работника	517,72	2 621,87	2104,15
6.2. Одного рабочего	714,95	3590,83	2875,88

Данные таблицы 2 показывают, что производительность труда 1 работника в 2016 году увеличилась на 2104,15 тыс. руб. (или в 4 раза), а производительность рабочих в 2016 году увеличилась на 2875,88 тыс. руб. (или в 4 раза).

Анализ системы оплаты труда персонала предприятия.

Далее проведем анализ системы оплаты труда, а также системы мотивации и стимулирования персонала, существующей на предприятии.

На рассматриваемом предприятии разработано штатное расписание, в котором расписаны должностные оклады сотрудников, как для работников АУП, так и специалистов и рабочих.

В штатном расписании устанавливаются должностные оклады, количество сотрудников данной должности, определяется фонд заработной платы структурных подразделений.

В связи с производственной необходимостью часть работников на рассматриваемом предприятии работают неполный рабочий день или на 0,25-0,75 ставки, т.е. по совместительству.

На предприятии существует повременная система оплаты труда персонала, которая состоит только из должностного оклада.

Также за работу в выходные и праздничные дни, если это требуется в связи с производственной необходимостью, работники получают оплату труда в соответствии с трудовым законодательством Российской Федерации.

Средняя заработная плата работников любого предприятия является как бы лакмусовой бумажкой эффективности его деятельности.

В таблице 3 представлена средняя заработная плата по категориям работников предприятия.

Таблица 3 - Средняя заработная плата по категориям работников

Наименование категории	Годы		Изменение 2016/2015, %
	2015	2016	
Административно-управленческий аппарат (АУП), тыс. руб.	15,0	21,0	40,0
Специалисты, тыс. руб.	15,0	20,0	33,33
Рабочие, тыс. руб.	15,0	20,0	33,33
Средняя з/пл по предприятию, тыс. руб.	15,0	20,0	33,33

Рост средней заработной платы по предприятию в целом составил 33,33%, что является очень хорошим показателем, рост средней заработной платы АУП – 40,0%.

Так как на данном предприятии отсутствует система премирования работников по результатам работы, то можно сказать, что отсутствует и система мотивации и стимулирования персонала, что может в дальнейшем привести к снижению мотивации персонала и падению производительности труда, соответственно необходимо разрабатывать мероприятия, по совершенствованию системы оплаты труда, мотивации и стимулирования персонала.

В качестве мероприятий по совершенствованию системы оплаты труда, мотивации и стимулирования персонала предлагается внедрение системы

премирования труда работников – менеджеров по продажам, которые ищут покупателей, заключают с ними договора, т.е. занимаются непосредственно реализацией выпускаемой продукции. И от эффективной деятельности, которых напрямую зависит выручка и прибыль предприятия.

Таким образом, повысить эффективность производства и добиться конкурентоспособности предприятия можно только благодаря перестройке управления трудом с учетом рыночных принципов.

Список литературы

1. Филиппова, Т.А. Повышение прибыльности предприятия путем совершенствования оплаты труда в условиях кризиса / Т.А. Филиппова, В.М. Каширин, Е.С. Лютикова // Актуальные региональные вопросы экономики и управления в условиях инновационной экономики материалы науч.-практ. конф. студентов: тезисы докладов ВПИ (филиал) Госуд. образов. учрежд. Высш. профес. образования «ВолГТУ»; М.К. Старовойтов (гл. редактор) 2016. – С.38–41.

2. Филиппова, Т.А. Применение мотивации труда работников как возможность увеличения прибыли предприятия / Т.А. Филиппова, А.В. Сычева, Е. В. Стрельцова // Таврический научный обозреватель. — 2017. — №5 (22) [Электронный ресурс]. — URL: <http://tavr.science/stat/2017/05/21-Filippova-Sycheva-Streltsova.pdf> (дата обращения: 24.10.2017).

Zhabunin A. Yu., Filippova T.A., Ekova V.A., Shipunova I.S.

WAYS OF PERFECTION OF THE ORGANIZATION OF PAYMENT OF WORK AT THE ENTERPRISE

Abstract. In this article, as the main object of research, the salaries of employees were chosen. Also in the article was considered existing at the analyzed enterprise payroll system, revealed its shortcomings and proposed ways to solve them.

Keywords: wages, motivation, incentives, labor productivity, labor, personnel.

УДК 336.5

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ВЫБОРА НАИБОЛЕЕ РАЦИОНАЛЬНОГО ВАРИАНТА ПРИОБРЕТЕНИЯ ОБЪЕКТА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Химинец Виктория Викторовна, студент магистратуры

(e-mail: 89511566647@yandex.ru)

Абакумов Роман Григорьевич, к.э.н., доцент

(e-mail: AbakumovRG2000@mail.ru)

Белгородский государственный технологический университет

им. В.Г. Шухова

В статье рассматриваются сравнительный анализ выбора наиболее рациональный вариант приобретения объекта жилой недвижимости на примере города Белгорода и города Воронежа, на основе среднестатистических данных.

Ключевые слова: анализ, жилье, выбор, недвижимость, сравнение, вариант.

При решении вопросов жилищной политики стоит обратить внимание на причины неблагоприятной ситуации: 1) стоимость жилья в крупных городах очень высока; 2) недостаточный уровень дохода граждан; 3) рынок арендного жилья ограничен, арендная плата также высока.

На примере города Белгорода и города Воронеж проанализируем более рациональный выбор – снимать жилье и копить или приобретать за счет ипотечного кредитования. За стандарт возьмем семью из двух человек, которые задумываются о рождении ребенка и в связи с этим рассматривают вариант приобретения двухкомнатной квартиры или арендовать аналогичное жилье и при этом копить на аналогичную квартиру с последующей покупкой.

Рассмотрим основные минусы и плюсы вариантов приобретения жилой недвижимости см. табл. 1.

Таблица 1 - Сравнение ипотеки и арендного жилья с позиции среднестатистической семьи

Ипотека	Аренда
Квартира – собственность семьи, после выплаты всей суммы и процентов ею можно полноценно распоряжаться – дарить, продавать или обменивать.	Временное пользование чужим имуществом. Бесправность перед арендодателем.
Сумма платежа не будет расти с течением времени, она либо остается такой же (аннуитетные платежи), либо уменьшается (дифференцированные платежи).	Периодическое увеличение арендной платы.
Сумма ипотечного платежа выше, чем сумма съема аналогичной квартиры.	Сумма платежа ниже, чем платеж по ипотечному долгу.

Продолжение табл. 1

Ипотека	Аренда
Семья «привязана» к определенному городу или району города.	Мобильность.
Отсутствие дополнительных издержек на переселение.	Мебель и техника зачастую уже есть в съемной квартире.
Независимость.	Нельзя без согласования сделать ремонт или завести домашних животных.
От маленьких детей у соседей и девочки этажом выше играющей на скрипке никуда не деться.	Если не нравятся условия – можно найти другое жилье.
Дополнительные расходы (страхование, оценка, комиссии)	Дополнительных расходов нет.
Необходим стабильный высокий и официальный доход, иначе ипотеку не одобряют.	Подтверждать доход не нужно.
Психологический комфорт – свое жилье.	Психологический дискомфорт.

Для начала обратим внимание на основные социально-экономические показатели области последних лет (см. табл.2).

Таблица 2 - Социально-экономические показатели доходов населения в Белгородской области [4]

Показатель	2010	2012	2013	2014	2015	2016
Среднедушевые денежные доходы населения (в месяц), руб.	16992,8	21659,5	23734,7	25371,5	28331,2	30023,7
Величина прожиточного минимума (в среднем на душу населения): руб. в месяц	4559	5125	6078	6695	8134	8153
Коэффициент Джини (индекс концентрации доходов)	0,403	0,410	0,404	0,399	0,391	0,399

Допустим, что среднестатистическая семья имеет доход по 30 тыс. руб., и они будут жить на сумму незначительно большую прожиточного минимума – например, на 10 000 рублей на человека, то можно тратить на жилье 40 000 рублей. При этом 2500 уходит каждый месяц на коммунальные услуги, следовательно, конечная сумма 37 500. К этому моменту они уже накопили 350 000 рублей.

Покупка квартиры под ипотечный заем.

Стоимость квартиры составит 3 150 000 рублей.

ВТБ предлагает ипотечный кредит по ставке 9,5% годовых, при этом первоначальный взнос в размере 350 000 рублей является достаточным для совершения сделки, форма кредита – аннуитетная.

Для определения среднего значения уровня инфляции для данного исследования, принято среднее значение за последние 9 лет – 7,2%.

Дальнейшие расчеты по выплате ипотечного займа приведены на рис.1.

Параметры расчёта

Стоимость квартиры, руб. 3 150 000

Первоначальный взнос/уже имеющаяся сумма, руб. 350 000

Инфляция, % годовых 7,2

Ипотечный кредит

Ежемесячный платёж, руб. 37 500

Процент ипотечного кредита, % годовых 9,5

Тип платежа Аннуитетный

Результаты расчёта

Всего 4 602 882

Выплачено всего, руб. 4 602 882

Переплата всего, руб. 1 452 882

Срок выплат 9,5 лет

Ежемесячный платёж, руб. 37 500

Выплачено за ипотеку, руб. 4 602 882

Переплата за ипотеку, руб. 1 452 882

Заключение

Ипотека. Переплата составляет 46 %

Рисунок 1 Расчет переплаты по ипотечному кредиту

Итого переплата за ипотечный кредит составляет 46% за 9,5 лет.

Аренда и накопление.

Следующим этапом станет анализ рынка арендной недвижимости города Белгорода (см. табл. 3)

Таблица 3 - Распределение по стоимости аренды двухкомнатных квартир в районах города Белгорода[4]

Район	Средняя стоимость аренды квартиры руб.	Процент объявлений в городе
Водстрой	7806	0,65%
Восточный	15 249	5,69%
Дубовое	13 523	0,16%
Западный	13 949	7,72%
Крейда	9941	0,65%
Северный	12 762	15,27%
Старый город	10 612	0,24%
Харьковская гора	12 417	51,83%
Центр	22 026	16,73%
Средняя по Белгороду	12 498	

Помимо платы за аренду, оплачиваются счета за коммунальные услуги также в размере 2500 рублей.

Получается 40 000-2 500-12 500=25 000 рублей – сумма, откладываемая на покупку квартиры. Накопленные средства в размере 350 000 рублей кладем в Сбербанк под 7% годовых с возможностью ежемесячного пополнения в размере 25 000 рублей (рис.2). Цены на недвижимость претерпевают колебания, в целом прослеживается отрицательная динамика в Бел-

городской области, но для строгости расчетов примем среднее значение роста стоимости квартиры по стране 2% в год.

Параметры расчёта

Стоимость квартиры, руб. 3 150 000
 Первоначальный взнос/уже имеющаяся сумма, руб. 350 000
 Инфляция, % годовых 7,2

Снимать жильё и копить на квартиру

Откладывать в месяц, руб. 25 000
 Увеличивать откладываемую сумму согласно инфляции ☒
 Процент по вкладу отложенной суммы, % годовых 7
 Увеличение стоимости квартиры, % годовых 2
 Ежемесячная плата за съём квартиры, руб. 12 500
 Увеличение платы за съём квартиры, % годовых 3

Результаты расчёта

Выплачено всего, руб. 3 892 292
 Переплата всего, руб. 742 292
 Срок выплат 6,7
 Откладывать в месяц, руб. 25 000
 Отложили на квартиру, руб. 2 802 360
 Отложили на квартиру с учетом банковских процентов, руб. 3 594 554
 Заплатили за съём квартиры, руб. 1 089 552
 Стоимость квартиры на момент покупки, руб. 3 594 554

Заключение

Копить. Переплата составляет 24 %

Рисунок 2 - Расчет переплаты по аренде

В первом случае, когда молодая семья взяла ипотеку, они выплачивали ее 9,5 лет и переплатили 46% стоимости квартиры.

Во втором случае, когда семья снимала квартиру и откладывала деньги на покупку – даже с учетом повышения стоимости аренды на 3% в год, они смогли приобрести свое жилье уже через 6,7 года, переплатив при этом только 24% стоимости квартиры.

О чем нам говорят числа 46% и 24%? В пересчете на реальные деньги разница численно равна 706 000 рублей в пользу аренды и почти 3 года жизни на прожиточный минимум. За эти 3 года с таким же успехом можно было откладывать 37 500 каждый месяц и вот уже у этой семьи более 2 млн. рублей, на тот же момент времени, к которому бы они выплатили ипотеку, если бы пошли по первому пути.

Эти выводы нам говорят о том, что, не смотря, на то, что «ипотека – это свое жилье», это не выгодно в городе Белгороде.

Проведем аналогичный анализ для города Воронеж.

Социально-экономические показатели представлены в табл. 4.

Таблица 4 - Социально-экономические показатели доходов населения в Воронежской области [4]

Показатель	2010	2012	2013	2014	2015	2016
Численность населения (оценка на конец года), тыс. человек	2334,8	2333,2	2331,5	2330,4	2328,9	2331,1
Среднедушевые денежные доходы населения (в месяц), руб.	13883	15909	18948	22056	23550	25505
Величина прожиточного минимума (в среднем на душу населения): руб. в месяц	4699	5325	6278	6895	8334	8563

Семья имеет доход по 25,5 тыс. руб., и они будут жить на сумму незначительно большую прожиточного минимума – например, на 9 000 рублей на человека, то можно тратить на жилье по 33 000 рублей. 2500 по-прежнему уходит каждый месяц на коммунальные услуги, следовательно, конечная сумма 30 500. К этому моменту накоплено 350 000 рублей.

Покупка квартиры под ипотечный заем.

Средняя стоимость двухкомнатной квартиры практически на треть меньше, чем в г. Белгород – 2 300 000 рублей.

Ипотечные условия идентичны с первым сравнительным анализом: ВТБ Банк Москвы, под 9,5% годовых, первоначальный взнос 350 000 рублей. Инфляция, усреднённое значение – 7,2%. Форма кредита – аннуитетная.

Параметры расчёта

Стоимость квартиры, руб. 2 300 000
 Первоначальный взнос/уже имеющаяся сумма, руб. 350 000
 Инфляция, % годовых 7,2

Ипотечный кредит

Ежемесячный платёж, руб. 30 500
 Процент ипотечного кредита, % годовых 9,5
 Тип платежа Аннуитетный
 Периодичность досрочного погашения Нет

Результаты расчёта

Выплачено всего, руб. 3 078 787
 Переплата всего, руб. 778 787
 Срок выплат 7,5 лет
 Ежемесячный платёж, руб. 30 500
 Выплачено за ипотеку, руб. 3 078 787
 Переплата за ипотеку, руб. 778 787

Заклучение

Ипотека. Переплата составляет 34 %

Рисунок 3 - Расчет переплаты по кредиту

Итого переплата за ипотечный кредит составляет 34% за 7,5 лет.

Аренда и накопление.

Помимо платы за аренду, оплачиваются счета за коммунальные услуги также в размере 2500 рублей.

Получается 40 000-2 500-12 500=25 000 рублей – сумма, откладываемая на покупку квартиры. Накопленные средства в размере 350 000 рублей кладем в Сбербанк под 7% годовых с возможностью ежемесячного пополнения в размере 25 000 рублей. Цены на недвижимость претерпевают колебания, но в динамике за 2 года держатся примерно на одном и том же уровне, для строгости расчетов примем среднее значение роста стоимости квартиры по стране 3% в год.

Параметры расчёта

Стоимость квартиры, руб. 2 300 000
 Первоначальный взнос/уже имеющаяся сумма, руб. 350 000
 Инфляция, % годовых 7.2

Снимать жильё и копить на квартиру

Откладывать в месяц, руб. 18 400
 Увеличивать откладываемую сумму согласно инфляции ☒
 Процент по вкладу отложенной суммы, % годовых 7
 Увеличение стоимости квартиры, % годовых 3
 Ежемесячная плата за съём квартиры, руб. 12 100
 Увеличение платы за съём квартиры, % годовых 3

Результаты расчёта

Выплачено всего, руб. 3 231 611
 Переплата всего, руб. 931 611
 Срок выплат 6,8 лет
 Откладывать в месяц, руб. 18 400 * Увеличивается согласно инфляции
 Отложили на квартиру, руб. 2 162 084
 Отложили на квартиру с учетом банковских процентов, руб. 2 814 926
 Заплатили за съём квартиры, руб. 1 069 527
 Стоимость квартиры на момент покупки, руб. 2 807 884

Заключение

Копить. Переплата составляет 41 %

Рисунок 4 - Расчет переплаты по аренде

Как мы видим, срок накопления составил 6,8 лет, а переплата 41%.

В первом случае, когда молодая семья взяла ипотеку, они выплачивали ее 7,5 лет и переплатили 34% стоимости квартиры.

Во втором случае, когда семья снимала квартиру и откладывала деньги на покупку, они смогли приобрести свое жилье через 6,8 года, переплатив при этом 41% стоимости квартиры.

Срок чуть менее года является незначительным, а численная разница составила 153 000 рублей в пользу ипотеки.

Это означает, что в усредненных показателях ипотека в городе Воронеж является более предпочтительным вариантом.

Проведенный анализ свидетельствует о неоднозначности принятия решения и необходимости проведения сравнительного анализа вариантов приобретения жилой недвижимости для среднестатистической семьи в анализируемых городах.

Список литературы

1. Всё об ипотеке в России. Ипотечный калькулятор. [Электронный ресурс]: www.proipoteka.com.
2. Недвижимость России. Статистика цен на недвижимость в Белгороде. [Электронный ресурс]: www.belgorod.naydidom.com.
3. Федеральная служба государственной статистики по Белгородской области [Электронный ресурс]: <http://www.belg.gks.ru>.
4. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]: <http://www.gks.ru>.

5. Уровень инфляции в России [Электронный ресурс]: <http://уровень-инфляции.рф>.

6. Авилова И.П., Щенятская М.А. Управление эффективностью инвестиционно-строительных проектов через качественное состояние недвижимости// Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова. 2015. № 4. С. 141-145.

Khiminets Viktoria Viktorovna, student

Abakumov, Roman Grigorievich, Cand. Econ. Sciences, associate Professor

(e-mail: AbakumovRG2000@mail.ru)

Belgorod Shukhov State Technological Universite, Belgorod, Russia

COMPARATIVE ANALYSIS OF CHOICE OF THE MOST RATIONAL OPTION FOR THE ACQUISITION OF THE OBJECT OF RESIDENTIAL PROPERTY

Abstract. The article examines the comparative analysis of the choice of the most rational option for acquiring a residential real estate object based on the example of the city of Belgorod and the city of Voronezh based on the average statistical data.

Key words: analysis, housing, choice, real estate, comparison.

УДК 334

СЛИЯНИЯ И ПОГЛОЩЕНИЯ НА МИРОВОМ РЫНКЕ: ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Челышева Дарья Андреевна, магистрант

(e-mail: dashulya999@yandex.ru)

Козлова Елена Ивановна, к.э.н., доцент,

(e-mail: kozlova.e.i@kzlv.com)

Липецкий государственный технический университет, г.Липецк, Россия

В статье представлен анализ мирового и российского рынка слияний и поглощений, а также перспективы его развития.

Ключевые слова: слияние, поглощение, мировой рынок.

В соответствии с Гражданским кодексом РФ, слияния и поглощения представляют собой различные конфигурации реорганизации юридического лица, при которых происходит передача всех прав и обязанностей компании новому юридическому лицу. Слияния и поглощения компаний в любой отрасли используются для снижения транзакционных издержек, повышения рентабельности компании, роста прибыли. Удачное слияние компаний в правильно выбранный период может привести к значительному росту экономических показателей компаний, участвующих в сделке. Увеличение совокупной доли участников слияния или поглощения повышает конкурентоспособность компании.

Хотя термины «слияние» и «поглощение» означают объединение двух ранее независимых компаний, «слияние» обычно употребляется в тех случаях, когда имеет место добровольное соглашение между представителями акционеров соответствующих фирм. В ходе слияния два или более предприятия объединяются в одно, но в рамках данной сделки состав собственников остается неизменным. Соглашение между акционерами включает

также получение акций новой компании по согласованной схеме. Сделка, касающаяся поглощения, представляет собой приобретение контрольного пакета акций (более 51% голосующих акций другой компании), в следствие чего происходит передача прав собственности на компанию. В этом случае, данные сделки сопровождаются заменой управления поглощенной организации и изменением ее финансовой стратегии [1, с. 12]. Предложение одной компании о приобретении акций другой компании обычно делается на основе текущей оценки рынка ценных бумаг.

Важной задачей сделки слияния и поглощения является увеличение капитализированной стоимости объединенной организации, обеспечивающей конкурентные преимущества организации на мировом рынке. По мнению многих экспертов в области слияний и поглощений, динамика данных сделок обладает волнообразной природой, которая устойчиво поддерживается с конца XIX века – до настоящего времени в экономиках различных стран. Это наблюдение позволяет сформулировать предположение о том, что вне зависимости от национальной специфики в основе динамики слияний и поглощений лежат универсальные закономерности цикличности экономических процессов [2, с. 25].

Как видно из рисунка 1, мировой рынок слияний и поглощений, пережив в 2013 году падение (сокращение по сравнению с 2012 годом составило 74,2 млрд. долл. США или 3,2%), бурно рос в 2014-2015 гг. Прирост стоимости сделок составил 44,7% и 22,2% по рассматриваемым годам соответственно.

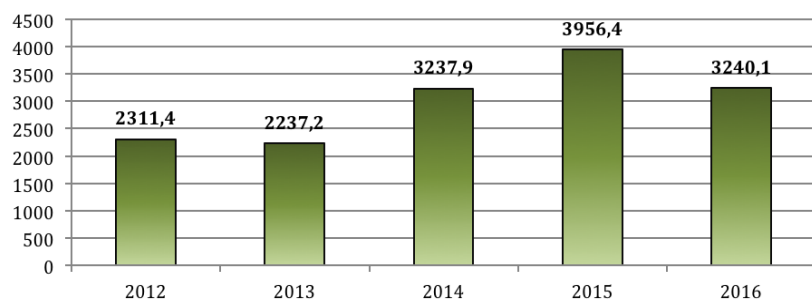


Рисунок 1 - Стоимость сделок по слияниям и поглощениям, млрд. долл. США [7]

В 2016 году на мировом рынке слияний и поглощений произошло резкое снижение деловой активности. В 2016 году было заключено 12 283 сделок на сумму 3,2 трлн. долл. США, что ниже на 20% аналогичного показателя в 2015 году. Спад деловой активности в сфере слияний и поглощений связан с множеством факторов, основными из которых являются политическая неопределенность, снижение доверия к организациям, усиление экономической нестабильности.

Вопреки опасениям окружающих по поводу выхода Великобритании из Европейского союза, стремительное падение курса фунта стерлингов после референдума явилось главной причиной увеличения гонки организаций за британскими активами. Свидетельством этого является приобретение японским Softbank британской технической компании ARM Holdings за 31,2 млрд. долл. США (см. таблицу 1). Как видно из таблицы 1, наибольшая стоимость сделки отмечается при покупке Monsanto Company, стоимость которой составляет 64,3 млрд. долл. США. Несмотря на то, что показатели слияний и поглощений в 2016 году были существенно ниже, чем показатели 2015 года, рост количества сделок дает основание полагать, что в будущем их динамика будет растущей.

Таблица 1 - Крупнейшие сделки на мировом рынке слияний и поглощений в 2016 году [7]

Покупатель	Страна покупателя	Продавец	Страна продавца	Дата	Сумма сделки, млрд долл. США
Bayer AG	Германия	Monsanto Company	США	14.09	64,3
China National Chemical	Китай	Syngenta AG	Швейцария	3.02	44,9
Enbridge Inc	Канада	Spectra Energy Corp	США	6.09	41,7
Shire Plc	Ирландия	Baxalta Inc	США	11.01	36,2
SoftBank Group Corp	Япония	ARM Holdings Plc	Великобритания	18.07	31,2

Для более детального анализа мирового рынка слияний и поглощений, необходимо рассмотреть динамику слияний и поглощений по секторам экономики (см. рисунок 2).

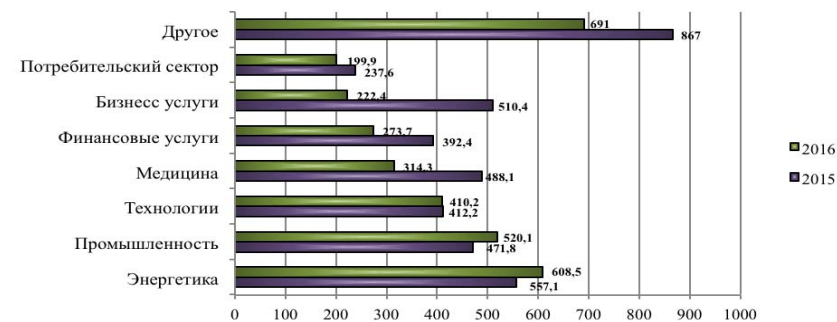


Рисунок 2 - Мировой рынок слияний и поглощений по секторам экономики, млрд. долл. США [7]

В 2016 году энергетический рынок показал наилучшие результаты по сделкам слияний и поглощений - были заключены 2313 сделки на сумму 608,5 млрд. долл. США, что выше на 9,2 % по сравнению с аналогичным показателем в 2015 году. В то же время в 2016 году наблюдалось уменьшение числа сделок в потребительском, финансовом, медицинском секторах по сравнению с 2015 годом.

Крупнейшие компании Российской Федерации также являются активными участниками рынка слияний и поглощений. Высокая активность в этой сфере присуща компаниям нефтегазового и металлургического секторов. Например, в докризисном 2008 году ПАО «НЛМК» объявило о договоренности с акционерами компании Beta Steel о приобретении активов по производству горячекатаного проката на сумму 400 млн. долл. США. В 2011 году, то есть уже в послекризисный период, ПАО «НЛМК» объявило о приобретении контроля над 100 % активов Duferco Group. Стоимость приобретения составила около 600 млн. долл. США. В сумме приобретено 7 прокатных активов в Западной Европе и США с общей прокатной мощностью более 5,5 млн. тонн в год. В тот же год НЛМК приобрел группу компаний National Laminations - сервисный центр в Индии, который специализируется на порезке и дистрибуции электротехнической трансформаторной стали. В 2015 году Группа «НЛМК» и бельгийская государственная компания SOGEPА приняли решение об изменении структуры владения и управления NLMK Belgium Holdings (NBH). По принятому соглашению доля SOGEPА увеличилась в NBH с 20,5% до 49%. Холдинг NBH включает предприятия NLMK La Louvière, NLMK Strasbourg, NLMK Coating, NLMK Jemappes Steel Center, NLMK Manage Steel Center, NLMK Profil Batiment, NLMK Verona. Благодаря продуманной стратегии слияний-поглощений (прежде всего, в направлении вертикальной интеграции) Группе НЛМК удалось добиться роста финансового результата, укрепить конкурентные позиции среди российских и мировых металлургических ТНК [3, с.111].

Вместе с тем, экономический спад, имевший место в Российской Федерации в 2015 году, падение цен на нефть, ограниченность доступа к финансовым ресурсам зарубежных стран оказали в целом негативное влияние на российский рынок слияний и поглощений. Под влиянием этих факторов и волатильности рубля российский рынок слияний и поглощений сократился в 2015 году на 29,5 % - до 55,8 млрд. долл. США.

В таблице 2 приведены данные о 5 крупнейших сделках слияний и поглощений, совершенных в 2016 году, на долю которых пришлось 39,2 % от общего объема рынка.

Таблица 2 - Крупнейшие сделки на российском рынке слияний и поглощений в 2016 году [7]

Объект сделки	Покупатель	Продавец	Доля, %	Сумма сделки, млрд. долл. США
Роснефть	Qatar Investment Authority	Роснефтьгаз	20	11,270
Essar Oil Ltd.	Роснефть	EssarGroup	49	6,328
Башнефть АНК	Роснефть	Росимущество	50	5,299
Полюс	Полюс	Миноритарные акционеры	32	3,735
Башнефть АНК	Роснефть	Миноритарные акционеры	31	3,112

Активность на рынке слияний и поглощений в стоимостном выражении в 2016 году значительно увеличилась по сравнению с 2015 годом, хотя и оказалась существенно меньше, чем в 2014 году. Динамика российского рынка сделок по слияниям и поглощениям в 2016 году продемонстрировала следующие результаты: общая сумма сделок на 42,7 % выше зафиксированной в 2012 году, но в стоимостном выражении сократилась на 19%; сокращение мегасделок составило 80%. В 2016 году крупные сделки приходились на нефтегазовый и металлургический секторы. Общий объем сделок составил 26 млрд. долл. США. Самыми крупными сделками в этой отрасли стали приобретение Роснефтью 49 % Essar Oil Ltd, Башнефть АНК 50%.

Таким образом, можно утверждать, что рынок слияний и поглощений приспособляется к создавшимся условиям на территории Российской Федерации и продолжает динамично перестраиваться и развиваться.

Список литературы

1. Арутюнова, Д.В. Рынок слияний и поглощений: Российские и мировые тенденции / Д.В. Арутюнова, Д.В. Бесхмельницкая // Современные тенденции развития науки и технологий. 2016. № 8-7. С. 9-16.
2. Дергачева, А.С. Процессы слияний и поглощений в России и мире / А.С. Дергачева // Россия и Америка в XXI веке. 2016. № 3. С. 23-27.
3. Козлова Е.И. Факторы поддержания конкурентоспособности российских металлургических ТНК (на примере Группы НЛМК) / Е.И. Козлова, М.А. Паршина // Современная металлургия нового тысячелетия: сборник научных трудов международной научно-практической конференции. Том 2. Липецк: Изд-во Липецкого государственного технического университета. 2015. С. 108-111.
4. Мельх, А.Я. Тенденции слияний и поглощений на мировом рынке в современных экономических условиях / А.Я. Мельх // Научные записки молодых исследователей. 2017. № 1. С. 62-65.
5. Патрик, А. Гохан. Слияния, поглощения и реструктуризация компаний / А. Гохан Патрик. - Москва: Альпина Паблишер, 2016. 741 с.
6. Репушевская, О. Характеристика рынка слияния и поглощения / О. Репушевская // Финансовая жизнь. 2016. № 2. С. 62-65.
7. Global and Regional M&A: Q1-Q4 2016 including Legal Advisors - Режим доступа: WWW.URL: <http://www.mergermarket.com/info/global-and-regional-ma-q1-q4-2016-including-legal-advisors>.

Chelysheva Darya Andreevna, student

(e-mail: dashulya999@yandex.ru)

Lipetsk state technical university, Lipetsk, Russia

Kozlova Elena Ivanovna, Cand.Econ.Sci., associate professor

Lipetsk state technical university, Lipetsk, Russia

WORLD MARKET MERGES AND ABSORPTION: TENDENCIES AND DEVELOPMENT PROSPECTS

Abstract. The article devoted to the analysis mergers and acquisitions world market, and the prospects of its development

Keywords: Keywords: mergers, acquisitions, world market.

ВЫБОР НАИБОЛЕЕ ЭФФЕКТИВНОГО СТИЛЯ РУКОВОДСТВА ПРИ УПРАВЛЕНИИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ

Ширяева Дарья Константиновна, студентка

(e-mail: Angel3578@mail.ru)

Чиркунова Екатерина Константиновна, к.э.н., доцент

(e-mail: ekchirkunova@gmail.com)

Самарский государственный экономический университет,

г. Самара, Россия

В данной статье отражена проблема, которая состоит в том, какой стиль руководства нужно использовать руководителю при выборе наиболее эффективного метода руководства.

Ключевые слова: стиль руководства, демократический стиль, авторитарный стиль, либеральный стиль, руководитель.

Эффективные рыночные отношения в России во многом определяются наличием современных методов управления в экономике. И изменения происходят как в политической жизни, так и в экономической структуре страны. Современный бизнес и менеджмент невозможны без группы людей, работающих на лидера-менеджера и объединенных общими ценностями организации. Условия рынка диктуют новые отношения не только менеджеров подчиненным, но и подчиненные также предъявляют новые требования как для своих менеджеров, так и для организации, в которой они работают.

Руководитель должен прогнозировать возможную ответную реакцию на его действия от персонала организации и отдельных подразделений. Эти знания способствуют улучшению стиля управления, эффективности и конкурентоспособности организации [1, с.143].

Стиль руководителя и отношение к руководителю подчиненных взаимосвязаны. Это совокупность применяемых руководителем методов воздействия (управления) на подчиненных, а также форма исполнения этих методов. Существует огромное количество методов управления. Обычно различают три основных типа:

- административный;

- экономический;
- социально-психологический.

Методы управления каждого типа имеют свою область применения, свои достоинства и недостатки, которые могут проявляться в зависимости от конкретной ситуации. Искусство руководства в том и состоит, чтобы подобрать такой союз управленческих воздействий (из трех типов), который обеспечит максимальную эффективность работы.

В социальной психологии и менеджменте ведется постоянное изучение стилей руководства [2, с.72]. Накоплен огромный материал, построено множество теорий, различающихся по самым разным вариантам стилей руководства.

Самой популярной остается разработанная еще в тридцатые годы типология стилей руководства психолога Курта Левина. В ней выделены три ведущих стиля руководства:

- авторитарный;
- демократический;
- либеральный.

Различаются стили управления следующими параметрами:

- 1) характером принятия решений;
- 2) делегированием полномочий;
- 3) способом контроля и т. д..

Главным отличием являются методы управления. Группа командных методов соответствует авторитарному стилю руководства. А договорные и социально-психологические методы больше относятся к демократическому стилю, либеральный же характеризуется отсутствием системы в выборе методов управления [3, с.58].

Рассмотрим подробнее эти стили руководства.

Авторитарный стиль руководства – это жесткий стиль управления. Он существует при наличии двух условий:

- а) производственная необходимость;
- б) персонал добровольно соглашается на такие методы управления.

Достоинства стиля:

- обеспечивается четкость и оперативность в управлении;
- достигаются поставленные цели;
- быстрая реакция на принятие решений;
- минимальные материальные затраты.

Продолжением достоинств авторитарного стиля руководства выступают его реальные недостатки:

- подавляется творческий потенциал и инициатива коллектива;
- отсутствие стимулирующих факторов;
- тотальный контроль;
- бюрократизм в управлении;
- низкая удовлетворенность исполнителей своими результатами;
- прессинг со стороны руководства.

Преодолеть эти недостатки позволяют экономические и социально-психологические методы управления, которые характерны демократическому стилю руководства. Он предполагает, что руководитель доверяет подчиненным, делегирует полномочия и широко использует разнообразные методы поощрения. Этот стиль позволяет:

- стимулировать инициативу и творческий потенциал работников;
- успешнее решать нестандартные и инновационные задачи;
- эффективнее использовать материальную базу;
- использовать трудовую мотивацию;
- повышать удовлетворенность исполнителей своим трудом;
- создавать благоприятный психологический климат в коллективе и т. д..

Однако демократический стиль руководства успешно работает при следующих условиях:

- стабильном коллективе;
- высокой квалификации работников;
- наличии активистов;
- благоприятные производственные условия;
- возможность материальных вложений и поощрений.

Наличие всех таких условий в настоящее время на предприятиях является редкостью.

Концепция стандартных стилей руководства включает в себя и третий тип – либеральный. На него обычно обращается мало внимания. Он крайне редко встречается в практике. Этот стиль характеризуется отсутствием всякой системы.

Руководитель ставит перед исполнителями задачу, создает условия для их работы, определяет ее правила, задает границы решения, а сам отходит на второй план, оставляя за собой функции эксперта, оценивающего полученные результаты, а группа имеет полную свободу принимать решения.

Преимущества этого стиля:

1. Возможность полностью раскрыть потенциал своих подчиненных;
2. Высокая удовлетворенность подчиненных своим трудом;
3. Малые затраты на контроль деятельности подчиненных.

Недостатком стиля является большая вероятность снижения производственных показателей и начало распада коллектива [5, с.174].

Управлять компанией, предприятием – это искусство. От руководителя потребуются ум, профессионализм и опыт. Перед руководителем встает вопрос: какой стиль руководства наиболее эффективный. В нашей действительной современности руководитель должен самостоятельно применять тот стиль управления, который даст наибольший положительный эффект в конкретных условиях. Стиль руководства определяется характером деятельности организации, ее культурой, системой ценностей, позициями менеджеров, особенностями самих исполнителей, случайными факторами [4, с.366].

Неудачный выбор стиля управления разрушает коллектив, приводит к конфликтам, создается напряженная ситуация и все это отрицательно сказывается на производительности труда и психологической атмосфере в коллективе. Полное отсутствие конфликтов тоже не очень сказывается на эффективности управления, так как они являются стимулом к решению проблем.

Выбранный стиль руководства является определенной тактикой, от которой во многом зависит результат профессиональной деятельности предприятия. Отсюда следует, что руководитель любого иерархического уровня должен уметь пользоваться всеми стилями управления. Он должен знать их сильные и слабые стороны. И конечно индивидуализированный подход при выборе стиля управления это использование смешанных стилей из имеющихся. Руководитель берет всю ответственность на себя. Это креативный подход, где сочетаются различные стили руководства в зависимости от ситуации. Даже самый опытный руководитель, который владеет теорией управления, не застрахован от неразумной ситуации. Поэтому все решается исходя из ситуации и креативного подхода в управлении на предприятии.

Хорошей мотивацией труда подчиненных является отчет руководителя по итогам работы за год. Подчиненные понимают с какими трудностями пришлось столкнуться за год и благодаря кому удалось их преодолеть. Такой руководитель становится лидером. Мудрый руководитель оценивает труд каждого и не оставит без внимания любую жалобу.

Когда предприятие работает эффективно, то помимо достигнутых положительных целей, достигается и многое другое как удовлетворенность в работе и простое человеческое счастье. Главное надо запомнить, что от плодотворной и слаженной работы всего коллектива зависит не только благополучие предприятия, но и профессиональный успех руководителя.

Список литературы

1. Аверин Ю.П. Люди управляют людьми: модель социологического анализа. М.: МГУ, 1996. - 143 с.
2. Аверченко Л.К. Психология управления. Новосибирск, 1996. - 72 с.
3. Беляцкий Н.П., Кабанов Е.С. Система факторов развития стиля управления трудовым коллективом. Минск, 1990. - 58 с.
4. Омаров А.М. Руководитель: Размышления о стили управления. М.: Политиздат., 1987. - 366 с.
5. Удалов Ф.Е., Алехина О.Ф. Основы менеджмента. Нижний Новгород, 2013. - 172-175 с.

Shiryaeva Darya Konstantinovna, student of 2nd course

(e-mail: Angel3578@mail.ru)

Samara state University of Economics, Samara, Russia

Chirkunova Ekaterina Konstantinovna, associate Professor

Samara state University of Economics, Samara, Russia

(e-mail: ekchirkunova@gmail.com)

CHOICE OF THE MOST EFFECTIVE STYLE OF MANAGEMENT AT MANAGEMENT AT ENTERPRISES

Abstract. *This article reflects the problem that is what style of leadership you need to use the leader when choosing the most effective method of leadership.*

Key words: *leadership style, democratic style, authoritarian style, liberal style, leader.*

УДК 331.102

ИССЛЕДОВАНИЕ СИСТЕМЫ НАСТАВНИЧЕСТВА НА ПРЕДПРИЯТИИ В НОВЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ

Яшкова Елена Вячеславовна, к.п.н., доцент
(e-mail: Elenay2@yandex.ru)

Синева Надежда Леонидовна, к.п.н., доцент
(e-mail: sineva-nl@rambler.ru)

Плесовских Галина Артуровна, студент
(e-mail: galya777galya@gmail.com)

Шипулло Максим Станиславович, студент
(e-mail: argon2602@mail.ru)

Нижегородский государственный педагогический университет
им. К.Минина, г.Нижний Новгород, Россия

Статья раскрывает необходимость развития системы наставничества с учетом общегосударственных требований в новых экономических условиях. Проведено исследование системы наставничества на промышленном предприятии, выявлены недостатки и предложены мероприятия по эффективности данной системы.

Ключевые слова: система, наставничество, предприятие, исследование, эффективность.

В середине февраля 2018 года Агентством стратегических инициатив на площадке павильона ВДНХ будет проводиться первый Всероссийский форум, делающий акцент на развитие профессиональной среды наставничества «Наставник - 2018». В новых экономических условиях форум призван привлечь внимание к функционированию системы действующих наставников на предприятиях, представителей HR-департаментов крупнейших государственных и бизнес-корпораций, органов федеральной и региональной власти, сотрудников некоммерческих организаций и образовательных учреждений [5].

По мнению Президента России и председателя наблюдательного совета Агентства стратегических инициатив Путина В.В., необходимо пристальное внимание уделять получению образования и профессиональных навыков, данная работа должна быть приоритетной, поскольку «сейчас в мире идёт напряжённая борьба за интеллектуальные ресурсы». Генеральный директор Агентства стратегических инициатив Чупшева С., отмечает, что на форуме будет обсуждаться «все лучшее, что уже есть в практике на-

ставничества в различных отраслях и направлениях – корпоративной, социальной, образовательной сферах ... это будут реальные примеры, люди, которые своим трудом взращивают новое поколение молодых, амбициозных лидеров, готовых менять нашу страну к лучшему» [3]. Определены главные темы форума, одной из которых является «Лучшие практики наставничества в предпринимательстве и промышленном производстве».

Исследователи отмечают, что наставничество - это уникальный способ трансляции накопленной мудрости сотрудников организации, ценностей и морали организационной культуры, а наставник, сегодня не только опытный коллега, он также выполняет роли учителя, тренера, эксперта и критика [4]. Наставничество помогает талантливым и амбициозным молодым сотрудникам планировать свою карьеру, развивать соответствующие навыки и компетенции, становясь более самостоятельными, ответственными и целеустремлёнными [6]. В связи с этим важнейшим фактором эффективной деятельности предприятий является их кадровый потенциал, способный генерировать такое поведение, которое позволяло бы предприятиям не только выживать в условиях неструктурированной ситуации, но и способствовало бы устойчивому их развитию [2]. Такой специалист должен свободно владеть своей профессией, ... быть личностно и профессионально подготовленным, ... умеющим взаимодействовать с другими людьми [7].

В соответствии с заданными общегосударственными ориентирами, авторами статьи была предпринята попытка выяснить на практике уровень функционирования системы наставничества в промышленной компании «Вторметсервис», работающей на рынке цветных металлов с 2009 года и зарекомендовавшей себя как надёжный партнёр, чётко и своевременно выполняющая взятые на себя обязательства. Компания является структурным подразделением ЗАО Вологодское предприятие «Вторцветмет», занимающего лидирующую позицию на Российском рынке по производству алюминиевых сплавов и сплавов на медной основе. Основное направление деятельности компании «Вторметсервис» – снабжение ломом и отходами металлов Вологодское предприятие «Вторцветмет». Лучшим доказательством качества работы ООО «Вторметсервис» является доверие постоянных клиентов. Более 200 предприятий выбрали компанию «Вторметсервис» в качестве надёжного партнёра, вот лишь некоторые из них: ОАО «ОМК «Сталь», ОАО «Выксунский металлургический завод», ОАО «Нижекамский механический завод», предприятия группы «ГАЗ», ОАО «КАМАЗ», ОАО «АВТОВАЗ», ОАО «УАЗ», структурные подразделения ОАО «ГАЗПРОМ». ООО «Вторметсервис» давно и успешно работает в регионе по следующим направлениям: оптовая торговля прокатом и сырьём цветных металлов; поставки со склада и под заказ большого ассортимента цветного проката; поставка проката нержавеющей сталей. Миссия ООО «Вторметсервис» - обеспечение заказчиков высокотехнологичной конкурентной продукцией, отвечающей самым высоким стандартам качества на оптимальных для клиентов условиях. Вокруг производственной базы соз-

дается функциональная и профессионально организованная инфраструктура бизнеса, чтобы успешно справляться с задачами непрерывного развития, продвижения и финансирования предприятия.

Но, как известно, основой успеха любой организации являются ее сотрудники, обладающие определенным набором компетенций и уровнем профессиональной подготовки. Среднесписочная численность работников составляет 412 человек. Информация о кадровом составе персонала ООО «Вторметсервис» представлена на рисунке 1.

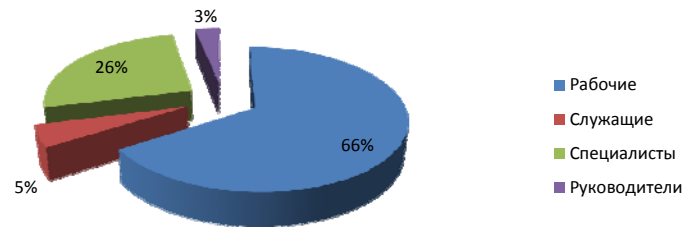


Рисунок 1 - Анализ кадрового состава персонала предприятия

Анализ кадрового потенциала предприятия предполагает изучение работников по уровню образования. Сотрудники имеют высшее, начальное профессиональное, среднее профессиональное образование. Однако, более 20% сотрудников имеют только общее образование, что в современных экономических условиях является недостаточным для развития компании. Анализ кадрового потенциала предприятия представлен на рисунке 2.

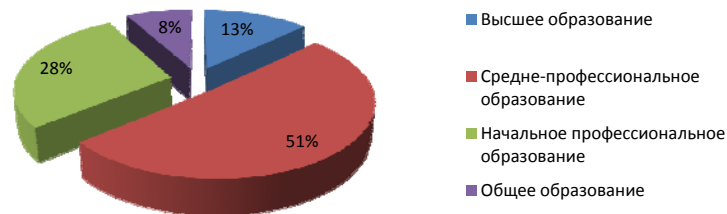


Рисунок 2 – Анализ кадрового потенциала предприятия

Выяснить уровень удовлетворенности системой наставничества на предприятии позволило проведение тестирования. Среди основных вопросов респондентам был задан вопрос «Удовлетворяет ли Вас действующая система наставничества на предприятии?», результаты тестирования показаны на рисунке 3.

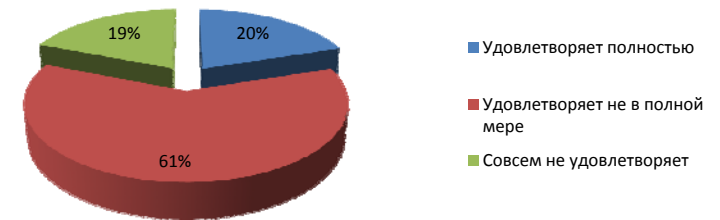


Рисунок 3 – Уровень удовлетворенности сотрудников системой наставничества

На вопрос «Готовы ли Вы участвовать в разработке программы наставничества для молодых сотрудников», респонденты ответили следующее (рисунок 4).

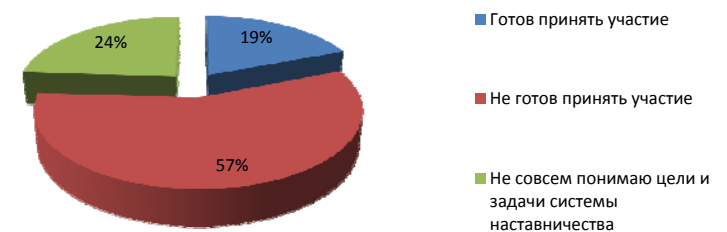


Рисунок 4 – Распределение ответов респондентов на вопрос «Готовы ли Вы участвовать в разработке программы наставничества для молодых сотрудников»

Изучив действующую систему наставничества на предприятии, были определены проблемы: недостаточно осуществляется деятельность по развитию вновь пришедших сотрудников и недостаточно развита система наставничества.

Поэтому, ведущим направлением деятельности компании является создание условий, не только для привлечения в компанию молодых высоко-

профессиональных специалистов, но и их закрепления на предприятии. Для этого необходимо повысить эффективность действующей системы наставничества.

В этих целях авторами статьи предложена программа повышения квалификации для руководителей структурных подразделений «Разработка и внедрение системы наставничества на предприятии». Целью программы является повышение квалификации и получение сотрудниками новых компетенций в области управления персоналом, применения эффективных методов обучения сотрудников на рабочем месте, в т.ч. наставничества и обеспечения предприятия квалифицированными сотрудниками, необходимых для их профессиональной деятельности.

Повышение квалификации направлена на удовлетворение образовательных и профессиональных потребностей, обеспечение соответствия квалификации работника меняющимся условиям профессиональной деятельности и социальной среды. К освоению профессиональной программы допускаются: лица, имеющие среднее профессиональное и (или) высшее образование.

Категорией слушателей являются инженеры по организации труда, мастера производственного обучения, руководители и специалисты отдела труда и заработной платы, отделов обучения и развития персонала, кадровых служб, директора по персоналу, начальники производств, цехов. Срок обучения: 24 часа, форма обучения: очная с отрывом от работы, итоговая аттестация слушателей: предусмотрена в форме зачета. В качестве итогового документа предлагается удостоверение о повышении квалификации. В результате освоения программы слушатель должен приобрести знания и умения, необходимые для качественного изменения своих профессиональных компетенций.

Кроме этого планируется разработка семинара «Наставничество: эффективные технологии развития сотрудников», целью которого станет знакомство с современными подходами построения системы наставничества в компаниях для оптимизации затрат на развитие персонала. Определена и целевая аудитория, это руководители среднего, низшего звена управления. В качестве ожидаемых результатов: осознание слушателями значения и возможностей наставничества для развития профессиональной и личностной компетентности подчиненных и т.д.

По мнению авторов предложенные мероприятия позволят организации в целом перейти на новый качественный уровень в своем развитии и повысить эффективность в новых экономических условиях.

Список литературы

1. Ганина Н., Ферсович Н. Программа привлечения молодежи: практика внедрения [Электронный ресурс] – URL: <https://www.pro-personal.ru/article/461810-programma-privlecheniya-molodeji-praktika-vnedreniya> (дата обращения: 09.02.2018).

2. Масалимова А.Р. Корпоративная подготовка наставников. – Казань: Изд-во «Печать-Сервис XXI век», 2013. – 183 с.

3. Первый всероссийский форум «Наставник-2018» [Электронный ресурс] – URL: <https://bryansk.hh.ru/article/25013> (дата обращения: 09.02.2018).

4. Наставничество как эффективный инструмент развития кадрового потенциала Республики Коми: Материалы региональной научно-практической конференции. Сыктывкар: Управление государственной гражданской службы Республики Коми, 2014. 200 с.

5. Форум «Наставник-2018» [Электронный ресурс] – URL: <http://asi.ru/nastavniki/forum/> (дата обращения: 11.02.2018).

6. Эсаулова И.А., Новые модели наставничества в практике обучения и развития персонала зарубежных компаний // Стратегия бизнеса. Электронный научно-экономический журнал. № 6 (38) 2017.

7. Яшкова Е.В., Синева Н.И. Профессиональная подготовка менеджера по управлению человеческими ресурсами: аксиологический аспект // Проблемы современного педагогического образования. 2016. № 52-7. С. 502-508.

*Yashkova Elena Vyacheslavovna, candidate of pedagogical sciences, docent
(e-mail: Elenay2@yandex.ru)*

Minin Nizhny Novgorod State Pedagogical University, Russia

*Sineva Nadezhda Leonidovna, candidate of pedagogical sciences, docent
(e-mail: sineva-nl@rambler.ru)*

Minin Nizhny Novgorod State Pedagogical University, Russia

Plesovskikh Galina Arturovna, student

(e-mail: galya777galya@gmail.com)

Minin Nizhny Novgorod State Pedagogical University, Russia

Shipullov Maxim Stanislavovich, student

(e-mail: argon2602@mail.ru)

Minin Nizhny Novgorod State Pedagogical University, Russia

INVESTIGATION OF THE SYSTEM OF MENTORRY AT THE ENTERPRISE IN THE NEW ECONOMIC CONDITIONS

Abstract. The article reveals the need to develop a system of mentoring, taking into account national requirements in the new economic conditions. A study of the system of mentoring at an industrial enterprise was conducted, shortcomings were revealed and measures for the effectiveness of this system were proposed.

Keywords: system, mentoring, enterprise, research, efficiency.

ISSN B 2311-410X

ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА:

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

научно-практический журнал

№1 (27)

2018 год

Редактор *Есипова В.А.*

Компьютерная верстка и макет *Есипова В.А.*

Подписано в печать 27.02.18. Формат 60×84 1/16. Бумага офсетная.

Усл. печ. л. 11,6. Уч.-изд. л. 10,5. Тираж 200 экз. Заказ 160.

Закрытое акционерное общество "Университетская книга"

305018, г. Курск, ул. Монтажников, д.12

Отпечатано в типографии

Закрытое акционерное общество "Университетская книга"

305018, г. Курск, ул. Монтажников, д.12

ИНН 4632047762 ОГРН 1044637037829 дата регистрации 23.11.2004 г.

Телефон +7-910-730-82-83