

Юго-Западный государственный университет
(г.Курск, Россия)
Северо-Казахстанский государственный университет им. М. Козыбаева
(Казахстан)
Харьковский автомобильно-дорожный государственный университет
Сумский государственный университет (Украина)
Ставропольский государственный аграрный университет (Россия)
Воронежский государственный университет
Тамбовский государственный университет им. Г.Р. Державина

СТРАТЕГИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВА: УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ, ПРАВОВЫЕ, ХОЗЯЙСТВЕННЫЕ АСПЕКТЫ

Сборник научных статей
8-й Международной
научно-практической конференции
22-23 ноября 2018 года

Ответственный редактор *Горохов А.А.*

ТОМ 1

в 2-х томах

Курск 2018

УДК 338: 316:34
ББК 65+60+67
С83 ПС-66

Редакционная коллегия:

председатель – Вертакова Ю.В., д.э.н., профессор, зав. кафедрой РЭИМ ЮЗГУ;
Горохов А.А., к.т.н., доцент ЮЗГУ (отв. редактор);
Плотников В.А., д.э.н., профессор кафедры РЭИМ ЮЗГУ;
Федотова Г.В., д.э.н., профессор Волгоградского государственного технического университета;
Положенцева Ю.С., к.э.н., доцент кафедры РЭИМ ЮЗГУ;
Крыжановская О.А., к.э.н., доцент кафедры РЭИМ ЮЗГУ.
Stych Marek, PhD, Краковский педагогический университет (Польша);
Okulich-Kazarin Valeriy - Dr. hab., Prof., Краковский педагогический университет (Польша).

**СТРАТЕГИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ
ОБЩЕСТВА: УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ, ПРАВОВЫЕ,
ХОЗЯЙСТВЕННЫЕ АСПЕКТЫ:** сборник научных статей 8-й Междуна-
родной научно-практической конференции (22-23 ноября 2018 года), ред-
кол.: Горохов А.А. (отв. ред.); Юго-Зап. гос. ун-т., в 2-х томах, Том 1,
Курск, 2017. - 281 с.

ISBN 978-5-6040165-6-5

Содержание материалов конференции составляют научные статьи отечественных и зарубежных ученых. Излагается теория, методология и практика научных исследований в области экономики, социологии, философии, права и смежных областей научного знания.

Материалы в сборнике публикуются по результатам докладов и выступлений на конференции в авторской редакции.

На конференции обсуждены научные результаты исследований, проводимые по государственному заданию Министерства образования и науки Российской Федерации № 26.3546.2017/ПЧ «Развитие фундаментальных основ анализа и прогнозирования структурно-динамических параметров региональной экономики на основе интеграции российского и мирового опыта управления территориальным развитием и современных научных доктрин».

ISBN 978-5-6040165-6-5

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

ОГЛАВЛЕНИЕ

<i>Omarova K.A., Yessenbayeva A.Y., Omarova A.S.</i> FORMATION OF THE TOURIST BRAND IN KAZAKHSTAN IN CONNECTION WITH ITS INNOVATIVE DEVELOPMENT AND USE OF CURRENT FOREIGN PRACTICES	7
<i>Алексеева В.В., Павлова И.М.</i> ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГОВОГО УЧЕТА НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИХ, ОПЫТНО-КОНСТРУКТОРСКИХ И ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ РАБОТ В ОРГАНИЗАЦИЯХ	10
<i>Алиева А.Х.</i> ОЦЕНКА ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ КРЕДИТНОГО РЫНКА РФ	15
<i>Алиева А.Х.</i> ПОНЯТИЕ И ХАРАКТЕРИСТИКИ КРЕДИТНЫХ РИСКОВ	19
<i>Алиева А.Д.</i> ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ЖЕЛЕЗНОГОРСКОГО ТАМОЖЕННОГО ПОСТА КУРСКОЙ ТАМОЖНИ	22
<i>Алтухов П.Л., Алтухова Н.В., Предеус Н.В.</i> СТРАТЕГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ МИРОВОГО ПРОИЗВОДСТВА ПРОДОВОЛЬСТВИЯ	25
<i>Алымов А.А., Богдан В.В.</i> ЗАЩИТА ПРАВ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ-ЗАЕМЩИКОВ В ЦИФРАХ: ОТРАЖЕНИЕ ИНТЕРЕСОВ КРЕДИТОРОВ В СУДЕБНОЙ ПРАКТИКЕ	31
<i>Амеличкин А.В.</i> РАЗВИТИЕ ОРГАНИЗАТОРСКИХ СПОСОБНОСТЕЙ МОЛОДЕЖИ В УЧРЕЖДЕНИЯХ КУЛЬТУРЫ И ОБРАЗОВАНИЯ: СИСТЕМНО-ДЕЯТЕЛЬНОСТНЫЙ ПОДХОД	35
<i>Андреева Е.Д., Горбенко Л.И.</i> УПРАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ФИРМЫ	38
<i>Артемова Е.И., Ризникова Ю.С.</i> ПОВЫШЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	40
<i>Афанасьева А.А., Артемова Е.И.</i> УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ ПРОДУКЦИИ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ	45
<i>Бабрицкая А.А., Прокашева А.Ю., Парфенова Е.Н.</i> ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	49
<i>Барбарук А.И., Макаревич М.Л.</i> ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ТЕХНОЛОГИИ ВИРТУАЛЬНОЙ РЕАЛЬНОСТИ В ТОРГОВЛЕ	52
<i>Барек Зой М.Н., Макаревич М.Л.</i> ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ТОРГОВЛИ В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ	57
<i>Барышникова П.И.</i> МОТИВАЦИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ГРАЖДАНСКИХ СЛУЖАЩИХ	60
<i>Белостоцкий А.А., Вертакова А.Ю.</i> ОТКРЫТОСТЬ БЮДЖЕТНЫХ ДАННЫХ – ПРАКТИКА МЕЖДУНАРОДНОГО БЮДЖЕТНОГО ПАРТНЕРСТВА	64
<i>Белостоцкий А.А., Вертакова А.Ю.</i> АНАЛИЗ ИНДЕКСА ОТКРЫТОСТИ БЮДЖЕТА ПО КЛЮЧЕВЫМ ДОКУМЕНТАМ В СТРАТЕГИЧЕСКОЙ ПЕРСПЕКТИВЕ	68
<i>Макарова С.Н.</i> ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ЦЕЛЕВЫХ ПРОГРАММ В СФЕРЕ КУЛЬТУРЫ	72
<i>Биннатова И.И., Протасова О.В.</i> РАЗВИТИЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК В ТАМОЖЕННОМ СОЮЗЕ	77

<i>Божко О.В., Макаревич М.Л.</i> ИННОВАЦИИ В ТОРГОВЛЕ: ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И ПРАВОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ	82
<i>Болотова С.В., Шевченко И.В.</i> СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ РЫНКА АУДИТА В 2017-2018 ГОДАХ	88
<i>Варишавская Н.А.</i> СТИМУЛИРОВАНИЕ РОСТА ВНУТРЕННИХ ИНВЕСТИЦИЙ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ	91
<i>Васильева З.А., Солодухина О.И., Солодухин Д.Ю.</i> НОРМАТИВНО-ПРАВОВАЯ БАЗА ВЗИМАНИЯ И ОБЕСПЕЧЕНИЯ УПЛАТЫ ТАМОЖЕННЫХ ПЛАТЕЖЕЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В УСЛОВИЯХ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЕАЭС	95
<i>Вахитов А.В., Никитина Н.Н.</i> КЛАССИФИКАЦИЯ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ В БУХГАЛТЕРСКОМ И НАЛОГОВОМ УЧЁТЕ	100
<i>Водяницкая Е.В.</i> ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ, ОРГАНИЗОВАННОГО С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ БАНКОВСКИХ КАРТ В РОССИИ	104
<i>Волгузов Е.Ю., Михайлова О.В.</i> ПОНЯТИЕ И СУЩНОСТЬ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА	108
<i>Воробьева А.В.</i> РАЗВИТИЕ СМИ НА ПЛАТФОРМЕ YOUTUBE	112
<i>Гаврилова И.В.</i> СОВРЕМЕННЫЙ КИБЕРЭТИКЕТ	115
<i>Гайнацкий М.С., Обухова А.С.</i> СТРУКТУРА СТРАХОВЫХ УСЛУГ В РОССИИ	118
<i>Гарипова Г.Р., Чернявская Я.С.</i> МЕХАНИЗМЫ ПОВЫШЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ	123
<i>Гарипова Г.Р., Галимулина Ф.Ф.</i> СЕТЕЗАЦИЯ КОМПАНИЙ В МАЛОМ БИЗНЕСЕ КАК ПУТЬ РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИЙ	126
<i>Геворкян А.В.</i> АНАЛИЗ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ КУРСКОЙ ТАМОЖНИ С ПРАВООХРАНИТЕЛЬНЫМИ ОРГАНАМИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВЛАСТИ ПРИ ВЫЯВЛЕНИИ ФАКТА КОРРУПЦИИ	129
<i>Глазунова Ю.А.</i> АНАЛИЗ ОПТОВОГО ТОВАРООБОРОТА	132
<i>Глазунова Ю.А.</i> УПРАВЛЕНИЕ ЗАПАСАМИ	135
<i>Годлевская Д.В.</i> ОЦЕНКА ВЗАИМОСВЯЗИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ С ПОМОЩЬЮ ЭКОНОМЕТРИЧЕСКИХ МОДЕЛЕЙ	137
<i>Годлевский Р.А., Бурковский П.В.</i> СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ФОРМ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОГО МЕТОДА УПРАВЛЕНИЯ В СФЕРЕ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ Г. АРМАВИР ..	141
<i>Годлевский Р.А., Бурковский П.В.</i> ПРОЕКТИРОВАНИЕ ХОЗЯЙСТВЕННОГО МЕХАНИЗМА НА ОСНОВЕ ПРОГРАММНОЙ ПОДДЕРЖКИ ФЕРМЕРСКОГО СЕКТОРА В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ Г. АРМАВИР	144
<i>Головенкова Д.А.</i> МОТИВАЦИЯ ТРУДОУСТРОЙСТВА ВЫПУСКНИКОВ ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ ПО НАПРАВЛЕНИЯМ ТАМОЖЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	148
<i>Горбачева А.В., Дехтяренко И.С., Кузнецова Н.В., Парфенова Е.Н.</i> СОВРЕМЕННЫЕ МАРКЕТИНГОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ НА ПРИМЕРЕ ГИПЕРМАРКЕТА «КАРУСЕЛЬ»	151
<i>Горичева В.Л.</i> УГОЛОВНО-ПРАВОВАЯ ЗАЩИТА БЮДЖЕТНЫХ СРЕДСТВ	154
<i>Горлова Е.А., Завьялова А.С.</i> МУНИЦИПАЛЬНЫЕ УНИТАРНЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ: ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ	157

Горячева М.М. СИСТЕМА СОВРЕМЕННОГО ГРАЖДАНСКОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА О ДОГОВОРЕ РОЗНИЧНОЙ КУПЛИ-ПРОДАЖИ	160
Гребенюк Я.В. СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ	165
Грищенкова Я.С. ПОНЯТИЕ, ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ НАЛОГОВОГО УЧЕТА ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ	170
Грищенкова Я.С. ЭВОЛЮЦИЯ СУЩНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	173
Грошева А.А., Хамидулина Д.Г. СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СТРАХОВОГО РЫНКА КАК КЛЮЧЕВОГО ЗВЕНА ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ РФ	176
Грошева Т.В. ИССЛЕДОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕКЛАМИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ ГОРОДА БЕЛГОРОД	180
Гусаков Н.А. ОБЩИЕ ПРИНЦИПЫ И РАЗЛИЧИЯ В ПРИНЯТИИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В КРУПНОМ И МАЛОМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВЕ	183
Данилова В.С., Орлова Е.Б. ПРОЯВЛЕНИЕ ИМПЕРИАЛИЗМА В ЭКОНОМИКЕ И ПОЛИТИКЕ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ	187
Данилова М.В. ИНОЯЗЫЧНАЯ КУЛЬТУРА СТУДЕНТОВ, ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО СПЕЦИАЛЬНОСТЯМ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАПРАВЛЕННОСТИ	190
Делова Л.А. РЕГИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ВОСПРОИЗВОДСТВА НАСЕЛЕНИЯ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ	194
Докукина И.А., Жуков А.А. РАЗРАБОТКА ПРЕДЛОЖЕНИЙ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ СИСТЕМЫ ЗАКУПКИ ТОВАРОВ И УСЛУГ ДЛЯ НУЖД ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ	197
Дудаков Г.С., Бахарев В.В. РЫНОК ИНТЕРНЕТ ТОРГОВЛИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	201
Зайцева И.А. НЕКОТОРЫЕ ВОПРОСЫ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ В ОТНОШЕНИИ ИНВАЛИДОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	204
Зверева П.Д. ТРАНСАКЦИОННЫЙ АНАЛИЗ МЕЖЛИЧНОСТНЫХ ОТНОШЕНИЙ В ИГРЕ «СУПРУЖЕСКАЯ ИЗМЕНА»	207
Зубрыкина И.С. ИСТОРИКО-ПРАВОВОЕ РАЗВИТИЕ ТЕОРИИ ЮРИДИЧЕСКОГО ЛИЦА	212
Зуева И.Е. ПЕРСПЕКТИВЫ РЕФОРМИРОВАНИЯ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО СЕКТОРА РОССИИ	216
Зуева И.Е. ТЕОРЕТИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ РЫНКА ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ	219
Калуцкая Н.А., Коротких А.С. АУДИТ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	223
Каримова К., Козлова Е.И. АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ТЕНДЕНЦИЙ РАЗВИТИЯ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА	229
Касаткина Е.М. ЮВЕНАЛЬНОЕ СУДОПРОИЗВОДСТВО: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ	232
Кашеева М.И. ПЕРСПЕКТИВЫ ВНЕДРЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ В СУБЪЕКТАХ МАЛОГО БИЗНЕСА	234

Клименко П.А., Трусова Н.С. ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ПРАВОВОЙ БАЗЫ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ КОРРУПЦИИ	237
Клименко П.А., Трусова Н.С. МЕТОДЫ И МЕХАНИЗМЫ ИНВЕСТИЦИОННОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ	243
Кобылина А.А., Саенко И.И. КОНЦЕПТУАЛЬНЫЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ ПРЕДПРИЯТИЯ	249
Козлова А.Т., Шуклин Э.И., Ибраев Р.Г. ПРАКТИЧЕСКОЕ ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДА «ДИАГРАММА ПАРЕТО»	254
Кондратьева Т.А., Шишкина М.О. СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ТАЛАНТАМИ КАК ВАЖНЕЙШИЙ ФАКТОР ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ В ОРГАНИЗАЦИИ	257
Костенко В.В., Бурковский П.В. ИННОВАЦИОННЫЕ МЕТОДЫ РАБОТЫ С КЛИЕНТАМИ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ	262
Костенко В.В., Бурковский П.В. ТЕХНОЛОГИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННЫХ ПОДХОДОВ В ОРГАНИЗАЦИИ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ	265
Кривошеева А.Е., Веретёхин А.В. РОЛЬ КОГНИТИВНОЙ ПСИХОЛОГИИ В КОПИРАЙТИНГЕ	267
Кротов А.Д., Строганова М.Д. КАК ПОВЫСИТЬ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА	270
Крысанова К.Д. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ОРГАНИЗАЦИЙ НЕФТЯНОЙ ОТРАСЛИ	273
Курмаз И.В. СОВРЕМЕННЫЙ ЧЕЛОВЕК И МЕХАНИЗМ ФОРМИРОВАНИЯ ЕГО ЦЕННОСТЕЙ	277

UDC 338.48

**FORMATION OF THE TOURIST BRAND IN KAZAKHSTAN
IN CONNECTION WITH ITS INNOVATIVE DEVELOPMENT
AND USE OF CURRENT FOREIGN PRACTICES**

Omarova Kenzhegul Akmyshaevna, магистр
(E-mail:omarova820204@mail.ru)

Yessenbayeva Ainur Yergeshovna, магистр
(E-mail:ainurdauren@mail.ru)

Omarova Aiganym Saparkyzy, магистр
(E-mail:aiganyml28@mail.ru)

L.N.Gumilyov Eurasian National University, Astana, Republic of Kazakhstan

The article is considered in foreign experience of development and promotion of the tourist brand in the country. The urgency of the problem is related to the need to introduce the best technologies for creating and promoting the tourist brand of Kazakhstan in the conditions of active and innovative development of competitive countries. According to the authors, the use of Singapore's experience as an integrated and effective approach to managing the country's tourism brand is an advantage for the development of tourism in Kazakhstan. The introduction and application of the experience of developed countries is a necessity for any country in conditions of high competition in the world tourism market.

Key words: tourism, tourist, brand, tourist brand, innovation, strategy, marketing, tourist product, tourist destination, domestic market.

The driving force of today's economic process is the country's innovative development based on human knowledge and intellectual activity. Innovations in Kazakhstan are one of the most important strategic directions of the country's development. The transition from a commodity economy to an innovative economy led to the adoption of the Concept of Innovative Development of the Republic of Kazakhstan until 2020.

Innovative activities contribute to the development of all areas, including tourism [1].

World trends in the field of environmental protection and conservation, climate change and environmentally friendly technologies require new tourism services, promotion of tourism products and business standards [2]. All this requires active development of innovations in the sphere of tourism. Thanks to innovative development, the domestic tourism sector is environmentally friendly, creating a positive image of tourist sites, and Kazakhstan is becoming more attractive as a tourist destination. As a result, flows of foreign tourists.

One of the creative elements of intellectual property is the brand. The creation of a country brand and the formation of a positive image is a powerful tool for increasing the attractiveness of the product of the producing country. The reason

is that the brand provides long-term development of the country, providing high profitability.

One of the most important brands of the brand is the availability of a constant number of consumers who consume it on their own. Therefore, the state with its brand will not only attract tourists, but will also be actively supported by national business and the goods of this country in competition. In this regard, one of the priorities for Kazakhstan is the launch and activation of a positive image of tourism.

Nowadays, Kazakhstan's tourism and its image do not correspond to the new global situation in the world. Formation of the Kazakh brand of Kazakhstan, in our opinion, is suspended due to certain difficulties. Among them:

- Absence of unique, initiative programs in the field of branding;
- weak development of the segment of access to tourism, i.e. the weak position of the country in the external tourist market as an attractive object in world tourism;
- the absence of a single state body or organization responsible for the formation and promotion of the country's branding in the Republic;
- Lack of large commercial brands in Kazakhstan, as domestic companies have not yet mastered potential prospective directions and have not entered the international market for goods and services.
- lack of a reliable and sustainable policy in the field of external communications;
- Absence of state institutions engaged in branding through mass diplomacy (F. Ebert Foundation, Goethe International Institute, British Council, etc.).

One of the most important events for the development of tourism in Kazakhstan is the implementation of an effective policy of institutionalization. The issues of internal tourism management in the domestic market are regulated by the Tourism Industry Committee of the Ministry of Culture and Sports of the Republic of Kazakhstan and the Tourism Council under the Government of Kazakhstan. In addition, they are instructed to promote Kazakhstan as a tourist destination on the international market. In particular, these tasks are entrusted to the Ministry of Foreign Affairs of the Republic of Kazakhstan. As a result, the effectiveness of the services provided by the three different organizations will be very low. The absence of a single agency that develops and promotes a tourism brand inside and outside the country, hampers the achievement of the strategic goal of becoming a popular tourist dump until 2020. Therefore, management of the tourism brand in the domestic and foreign markets should be in the competence of only one organization. And government agencies, such as the Ministry of Foreign Affairs of the Republic of Kazakhstan, should help this organization. while the measures that need to be taken must be coordinated with the parent.

Many political parties and organizations are involved in the implementation of this strategic plan of the Singapore Tourism Board (STB). For example, Singapore Airlines offers and distributes flights to regional tourist destinations

through Singapore. The Government of Singapore has allocated 124 million dollars. USA for the creation of an aviation center for the sake of air travel in Singapore with strong competition from other cities in South-East Asia. In its modern image, New Asia - Singapore should show this country as a transport hub in Asia. This was the first strategy of the plan.

Finally, we can say that the experience of Singapore in the development of the tourism brand corresponds to the domestic methods of brand management. In our opinion, the leaders of the tourism industry of Kazakhstan and the heads of organizations engaged in tourism should pay attention to the following aspects:

- the creation of a parent organization, such as the Singapore Tourism Board, which deals with the development of the brand both domestically and abroad;
- adoption of the state special program on the formation and promotion of the tourist brand;
- promotion of the tourist brand in the domestic and foreign markets;
- association of representatives of various state bodies in a higher body and its strategic subdivisions;
- assistance in the creation of a regional tourism brand on the basis of cooperation with other states;
- activation of public-private partnership in the sphere of tourism.

Using these aspects will improve the internal content of the brand and the perception of Kazakhstan as a tourist destination in the global and domestic markets, increasing the scale of domestic and international tourism.

References

1. State program of industrial-innovative development of the Republic of Kazakhstan for 2015-2019 [Electronic resource]. – 2014.
2. Concept of tourism industry development in the Republic of Kazakhstan till 2020 [Electronic resource]. – 2013.
3. Singapore Tourism Brand: Annual Report on Tourism Statistics [Electronic resource]. – 2017.
4. Chang, T. C. From 'Instant Asia' to multi-faceted jewel': urban imaging strategies and tourism development in Singapore. - Urban Geography. – 1997. – 448-553 pp.; - 553-555 pp.
5. Singapore Tourism Promotion Brand (STPB): STPB launches new branding and destination marketing tagline for Singapore. - Singapore Tourist Promotion Board press release. – 1996.

УДК 338.1

ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГОВОГО УЧЕТА НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИХ, ОПЫТНО-КОНСТРУКТОРСКИХ И ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ РАБОТ В ОРГАНИЗАЦИЯХ

Алексеева Виктория Владимировна, к.э.н., доцент

(e-mail: vladimir_alekseev46@mail.ru)

Павлова Инна Михайловна, студентка

Юго-Западный государственный университет, г.Курск, Россия

(e-mail: inna-pavlova-97@mail.ru)

В статье рассматриваются понятия научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы с позиции бухгалтерского и налогового учета, отличительные особенности бухгалтерских и налоговых учетных процедур по НИОКР, их синтетический и аналитический учет.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, налоговый учет, научно-исследовательские работы, опытно-конструкторские работы, технологические работы, бухгалтерские записи, синтетический учет, аналитический учет

Научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР) - это совокупность научных работ, направленных на создание нового инновационного продукта, с целью их дальнейшего применения на практике.

НИОКР состоят из нескольких этапов:

- определение научного направления, создание инновационной идеи;
- проведение научных экспериментов, исследований по воплощению инновационной идеи;
- разработка документации на опытные образцы, стадия обработки и проверки;
- создание новых инновационных продуктов (материалов, технологий, изделий).[1]

При ведении бухгалтерского учета НИОКР необходимо руководствоваться требованиями двух стандартов: Положением по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов» (ПБУ 14/2007) и Положением по бухгалтерскому учету «Учет расходов на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы» (ПБУ 17/02).

В настоящее время Министерство финансов Российской Федерации занимается разработкой и в последующем внедрением в 2020 году новых стандартов учета нематериальных активов.

НИОКР учитываются в составе нематериальных активов только при выполнении следующих условий:

- все проведенные работы должны давать положительный результат;

- результаты должны использоваться в предпринимательской деятельности с целью получения экономической выгоды;
- работа должна быть полностью завершена;
- на все полученные результаты должна быть составлена соответствующая документация.

Расходы по научно-исследовательским, опытно-конструкторским и технологическим работам признаются в бухгалтерском учете если:

- сумма расхода может быть определена и подтверждена;
- имеется документальное подтверждение выполнения работ (акт приемки выполненных работ и т.п.);
- использование результатов работ для производственных и (или) управленческих нужд приведет к получению будущих экономических выгод (дохода);
- использование результатов научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ может быть продемонстрировано.

В соответствии с налоговым законодательством расходы экономического субъекта, связанные с созданием новой или усовершенствованием производимой продукции (товаров, работ, услуг), созданием новых или усовершенствованием применяемых технологий, методов организации производства и управления, относятся к расходам на НИОКР.[2]

Научные исследования и опытно-конструкторские разработки могут осуществляться налогоплательщиком: самостоятельно, совместно с другими организациями, с привлечением третьих лиц на основании договоров, по которым налогоплательщик выступает в качестве заказчика.

Формирование результата научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ основывается на сумме понесенных затрат на научно-исследовательские работы и производится в соответствии с условиями признания, представленными в ПБУ 17/02.

От полученного результата зависит порядок списания расходов на НИОКР как при ведении бухгалтерского учета, так и в налогообложении. В случае получения положительного результата, следуя нормам ПБУ 17/02 в бухгалтерском учете, организация сама определяет срок списания расходов на НИОКР, руководствуясь при этом ожидаемым сроком использования полученного результата, в течение которого организация будет получать экономические доходы.

Налоговый учет предполагает списание расходов на НИОКР в течение одного года. Но в экономической практике имеют место быть льготные условия списания расходов для организаций, осуществляющих научно-исследовательскую деятельность. К этой категории относятся, например, организации, зарегистрированные и работающие в особых экономических зонах, созданные в соответствии с нормативно-правовой базой Российской Федерации. Они имеют право списывать расходы на НИОКР (к ним относятся и НИОКР, не давшие положительного результата) в том отчетном

(налоговом) периоде, в котором последние были фактически произведены согласно сумме фактических затрат. Также экономические субъекты могут списывать расходы на НИОКР (в том числе не давшие положительного результата) по сумме фактических затрат, используя коэффициент 1,5 в составе прочих расходов в тех случаях, когда они установлены в перечне Правительства Российской Федерации. В налогообложении такие расходы включаются в тот отчетный период, в котором они фактически производились.[3]

Понятийный аппарат договоров на выполнение научно-исследовательских работ, опытно-конструкторских и технологических работ раскрывается в гл. 38 ГК РФ, согласно которой проведение научных исследований является предметом договора на выполнение научно-исследовательских работ, а разработка образца нового изделия или новой технологии - предметом договора на выполнение опытно-конструкторских и (или) технологических работ.[4]

В отличие от иных хозяйственных договоров, условия договоров НИОКР обязательно должны включать:

- риски невозможности достижения результатов по обстоятельствам, не зависящим от исполнителя. В этом случае заказчик обязан оплатить стоимость уже проведенных работ, но не свыше соответствующей части цены работ, указанной в договоре;
- объем сведений, касающихся предмета договора, хода его исполнения и полученных результатов, признаваемых конфиденциальными. Публикация конфиденциальных сведений возможна только с согласия другой стороны;
- права сторон на результаты работ, которым предоставляется правовая охрана как результатам интеллектуальной деятельности. Если в рамках исполнения договора на выполнение НИОКР создан патентоспособный результат интеллектуальной деятельности, создание которого является предметом заключенного договора, право на получение патента и исключительное право на него принадлежат заказчику, если договором между исполнителем и заказчиком не предусмотрено иное.

Если работы на НИОКР привели к созданию объекта интеллектуальной собственности, то в соответствии с ПБУ 14/2007 «Учет нематериальных активов» расходы на НИОКР формируют первоначальную стоимость объекта нематериального актива.

Согласно п. 5 ПБУ 17/02 информация о расходах по НИОКР отражается в бухгалтерском учете в качестве вложений во внеоборотные активы с использованием счета 08 «Вложения во внеоборотные активы». По дебету этого счета в корреспонденции со счетами учета расходов, денежных средств, амортизации, материалов и других отражаются суммы расходов организации на НИОКР. С кредита счета 08 «Вложения во внеоборотные активы», субсчет «Результаты НИОКР», эти расходы должны списываться на соответствующие счета в зависимости от полученных результатов.[5]

Приведем пример создания объекта НМА.

Организация осуществляет расходы на НИОКР, связанные с разработкой нового продукта. Стоимость работ на разработку в общей сложности составила 1000000 руб. (без НДС). При этом организация получила патент сроком на 5 лет (таблица 1).

Таблица 1- Бухгалтерские записи по учету создания нематериальных активов

Операция	Дебет	Кредит
Отражены расходы, связанные с НИОКР	08.08	02, 05, 10, 69, 70 и т.п.
Учены расходы на НИОКР в составе нематериального актива	04	08.08

Так как результаты НИОКР, связанные с разработкой нового продукта, подлежат правовой охране в соответствии со статьей 1225 ГК РФ и у организации имеются оформленные в соответствии с законодательством документы (патент), то такие расходы на НИОКР учитываются в составе объекта нематериального актива.

Если работы, связанные с НИОКР, не дали положительного результата или при их принятии к учету, у организации не выполняется хотя бы одно условие пункта 7 ПБУ 17/02, такие расходы списываются в отчетном периоде в состав прочих расходов.

Далее приведем пример, когда НИОКР не привели к созданию объекта нематериального актива.

Сумма расходов на НИОКР по разработке технологического процесса составила 600000 руб. После окончания работ комиссией по принятию НИОКР было выдано заключение о том, что НИОКР дали отрицательный результат (таблица 2).

Таблица 2 – Бухгалтерские записи по учету НИОКР с отрицательным результатом

Операция	Дебет	Кредит
Отражены расходы на НИОКР	08.08	70, 69, 10, 60
Списаны расходы НИОКР, давшие отрицательный результат	91.02	08.08

Рассмотрим разницу между двумя видами учета расходов на НИОКР (таблица 3).

Таблица 3 – Отличительные особенности бухгалтерского и налогового учета НИОКР

Этап учетного процесса	Бухгалтерский учет	Налоговый учет
Момент отражения расходов	После начала использования результатов итогов НИОКР	После момента завершения НИОКР
Период списания затрат	В соответствии с периодом полезного использования	Не более 1-го года
Результирующий итог НИОКР	Расходы отражаются при положительном итоге на счете 08 «Нематериальные активы», а при отрицательном итоге — на счете 91/2 «Прочие расходы»	Расходы учитываются как при положительном, так и при отрицательном итоге НИОКР
Отражение затрат в зависимости от результата	Результат относится к нематериальным активам, основным средствам, прочим расходам или к затратам по основной деятельности	Результат относится к нематериальным активам, основным или прочим расходам по производству и продаже

Итак, результаты проведенных исследований учета научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ позволяют сделать выводы, что отличительные особенности между бухгалтерским и налоговым учетом затрудняют ведение учетного процесса и соответственно увеличивает трудозатраты.

Требования ПБУ 17/02 и ПБУ 14/2007 позволяют организации выбрать наиболее предпочтительный вариант учета расходов на НИОКР исходя из тех задач, которые она определяет в своей деятельности.

Список литературы

1. Маслова Т. С. Сравнительный анализ финансирования НИОКР в России и за рубежом / Т. С. Маслова // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. – 2018. – №7. – С. 6-12.
2. Варпаева, И. А. Налоговый учет затрат и результатов выполнения научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ / И. А. Варпаева // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. – 2015. – №8. – С. 4-10.
3. Пересыпкина, Н. Н. Учетные аспекты результатов научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ / Н. Н. Пересыпкина // Научные ведомости Белгородского государственного университета. – 2017. – №16. – С. 5-10.
4. Кравченко, Е. П. Выполнение НИОКР: бухгалтерский и налоговый учет / Е. П. Кравченко // Учреждения образования: бухгалтерский учет и налогообложение. – 2017. – №11. – С. 8-18.
5. Демина, И. Д. Проблемы применения ПБУ 17/02 «Учет расходов на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы» в современных условиях деятельности коммерческих организаций / И. Д. Демина // Международный бухгалтерский учет. – 2013. – №9. – С. 6-15.
6. Алексеева В.В., Мильгунова И.В. Методика оценки учетно-контрольных процедур фактов хозяйственной жизни экономических субъектов в аудите [Текст]// Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. – 2016. – № 2 (19). – С. 135–142.
7. Алексеева В.В., Ковалева А.А. Методика оценки эффективности дизайна внутреннего контроля в системе бухгалтерского учета [Текст]// Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. – 2017. – № 4 (25). – С. 203–210.

ОЦЕНКА ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ КРЕДИТНОГО РЫНКА РФ**Алиева Аминат Харвановна***Чеченский государственный университет, Грозный, Россия**e-mail: diana.kurazova.89@list.ru*

В статье представлен краткий обзор особенностей функционирования рынка кредитования в России за период 2010-2017 гг. Проанализирована политика Банка России и основные тенденции рынка.

Ключевые слова: кредит, кредитный рынок, центральный банк, кредитные организации.

В 2017 году в экономике России наблюдаются положительные тенденции приостановления спада и начала экономического роста, темпы и устойчивость которого зависят от способности банковской системы обеспечивать потребности субъектов хозяйствования необходимыми денежными ресурсами. В то же время общие тенденции современного развития кредитных операций отечественных банков свидетельствуют о существенном ослаблении роли кредитования в обеспечении производственного сектора дополнительными денежными средствами.

Структура кредитного рынка России представлена: кредитными организациями (банками и небанковскими кредитными организациями), микрофинансовыми организациями и другими финансовыми посредниками, представляющими инфраструктуру кредитного рынка (бюро кредитных историй и Центральный каталог кредитных историй).

По данным Центрального Банка Российской Федерации в экономике страны ежегодно в 2010-2016 гг. происходит сокращение количества кредитных организаций, в том числе и коммерческих банков, что иллюстрирует рисунок 1. Коммерческие банки на рынке кредитования остаются наиболее значимыми кредитными организациями, на которые приходится более 85% объемов предоставленных кредитов. Предоставление кредитов и проведение кредитной политики является самой распространенной операцией коммерческих банков. Наибольшую долю в активах банковского сектора в 2010-2016 гг. занимали кредиты нефинансовым организациям в среднем за период 34,7%. Удельный вес кредитования кредитных организаций в совокупном объеме активов за исследуемый период в среднем составил 8,4%. Удельный вес кредитования физических лиц в совокупном объеме активов за исследуемый период составил 16,6%.

На 1.01.2017 г. наибольшая доля предоставленных кредитов неизменно осталась за нефинансовыми организациями и физическими лицами, в их структуре преобладал российский рубль. Прирост кредитов нефинансовым организациям за 2014-2016 гг. составил 38,3%. Кредиты физическим лицам выросли за рассматриваемый период на 29,7%. Кредитование банками субъектов малого и среднего предпринимательства за рассматриваемый период увеличивалось более быстрыми темпами, чем кредитование нефинансовых организаций в целом, а именно на 41,4%.



Рисунок 1 – Количество кредитных организаций и коммерческих банков в 2010-2016 гг. в Российской Федерации, единиц [1, с. 404]

За последние несколько лет объемы кредитования банками населения постоянно возрастали, но со значительным сокращением объемов ежегодно (за 2012 год – на 35,9%; за 2013 год – на 39,4%; за 2014 год – на 13,8%; за 2015 год – на 5,4%; за 2016 год – на 0,7%). Доля кредитов, предоставленных физическим лицам, в суммарном объеме выданных банковским сектором кредитов повысилась: за 2012 год – в 2 раза; за 2013 год – в 1,7 раза; за 2014 год – в 1,3 раза; за 2015 год – в 1,5 раза; за 2016 год – в 1,3 раза [4, с. 10]. В результате возросла роль кредита в финансировании потребительских расходов населения, а отношение объемов кредитования населения к ВВП достигло уровня развитых стран.

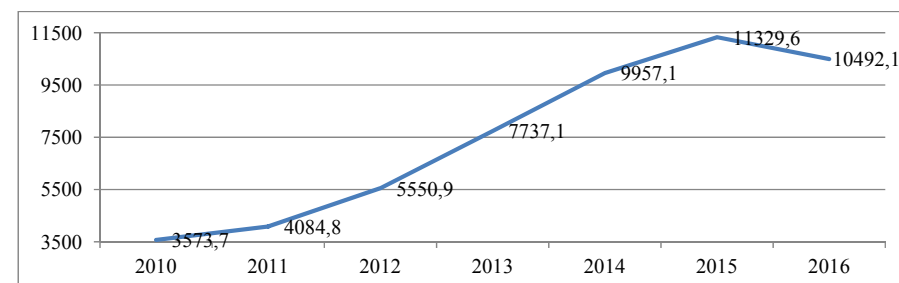


Рисунок 2 - Объемы потребительского кредитования в России в 2010-2016 гг., млрд.руб. [2]

В 2015 году отмечались умеренные темпы прироста кредитования: совокупный объем кредитов экономике (нефинансовым организациям и физическим лицам) возрос на 7,6% (за 2014 год – на 25,9%) и составил 44,0 трлн. рублей. Объемы банковского кредитования населения в России хотя

и характеризуются ежегодным ростом (рис. 2), но при этом снижается их темп роста.

В 2015-2016 гг. многие банки-лидеры рынка кредитования населения сократили объемы деятельности в данном виде кредитования. Альтернативным вариантом получения населением кредита является кредитование в микрофинансовых организациях (МФО). По данным Центрального Банка РФ, на первом месте по темпам прироста за год (январь 2016 – январь 2015) остаются микрозаймы «до зарплаты» – 25,7%. В первом полугодии 2015 года «займы до зарплаты» выросли на 25% (17% от совокупного портфеля МФО), потребительские микрозаймы прибавили 10% (46% от портфеля).

На сегодняшний день основополагающей целью любого гражданина нашей страны является решение жилищного вопроса. На данный момент развитие ипотеки происходит в двух направлениях: кредит под недвижимость для приобретения жилья и кредит на строительство жилья [3, с. 375].

С началом кризисных явлений в экономике России произошло увеличение ставок по ипотечному кредитованию, что было связано с ростом ключевой ставки ЦБ РФ до 17% в конце 2014 года, но со второго квартала началось снижение ставок по жилищным кредитам и по итогам 2016 года их значение стабильно. С августа 2015 года ЦБ РФ уменьшил ключевую ставку до 11%, что привело к положительному снижению в 2 раза стоимости ипотеки и заложило основы для оптимизации ситуации на 2016 год.

В связи с сокращением количества кредитных организаций за 2012-2016 гг. на 45%, сократилось количество банков, способных выдавать ипотечные кредиты, наибольшее их количество (305 единиц) приходится на Центральный ФО, и Приволжский ФО (78 единиц). Среди всего разнообразия банков, лидерами ипотечного кредитования определены «Сбербанк» и «ВТБ 24», их доля в среднем за 2012-2016 гг. составляет соответственно 53,2% и 17,5%, что происходит благодаря государственному участию в их деятельности.

За 2012-2016 гг. отмечена неоднозначная тенденция изменения объемов предоставленных ипотечных кредитов: до 2014 года происходил ежегодный рост в среднем на 30,5% в год, в 2015 году произошло падение объема на 34,9%, но по итогам 2016 года отмечается положительная тенденция роста объема на 28,6% относительно показателя 2015 года [4, с. 9-10].

Структура ипотечного кредитования представлена российским рублем и иностранной валютой. Преобладающим в структуре является российский рубль: более 87% в среднем за 2012-2016 гг., ипотечное кредитование в иностранной валюте сократилось за период 2011-2016 гг. на 67%, с ростом ставок более чем в 2 раза.

Итак, процессы кредитования в России определяется возрастанием удельного веса и объемов предоставленных кредитов. Наибольшая доля кредитования в совокупных активах банковского сектора приходится на нефинансовые организации и кредитование физических лиц. Основными

факторами снижения доступности кредитования стали изменение условий привлечения средств на внутреннем рынке, изменение ситуации с ликвидностью в банках, а также ожидание изменения этих и других факторов в будущем. Главным фактором, способствующим смягчению условий банковского кредитования и росту доступности кредитных ресурсов для всех категорий заемщиков, оставалась конкуренция между банками.

Список литературы

1. Федотова, Г.В. Банковский риск-менеджмент / Г.В. Федотова, О.В. Шумилина // Актуальные проблемы развития хозяйствующих субъектов, территорий и систем регионального и муниципального управления : матер. X междунар. науч.-практ. конф. (28-30 мая 2015 г.). Вып. 2 / под ред. Ю.В. Вертаковой ; Юго-Западный гос. ун-т, Воронежский гос. ун-т. - Курск, 2015. - С. 401-405.
2. Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации. – [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.cbr.ru/>
3. Югай, Е.В. Налоговый потенциал региональной экономики / Е.В. Югай, Г.В. Федотова // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. - 2016. - № 7 (17). - С. 372-376.
4. Агаркова, В.А. Фондовые инструменты на современном финансовом рынке / В.А. Агаркова, Е.И. Зубкова, Г.В. Федотова // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. - 2017. - № 2 (20). - С. 5-11.
5. Налоговый потенциал региональной экономики/ Югай Е.В., Федотова Г.В.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2016. № 7 (17). С. 372-376.
6. Анализ бюджетных расходов региона в 2017 году/ Федотова Г.В., Семенова Е.И.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2017. № 1 (19). С. 374-381.
7. Фондовые инструменты на современном финансовом рынке/ Агаркова В.А., Зубкова Е.И., Федотова Г.В.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2017. № 2 (20). С. 5-11.
8. Налоговая поддержка предпринимательства в экономике региона/ Церенова Б.И., Гусейнов Р.Р., Федотова Г.В.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2017. № 4 (22). С. 253-259.
9. Интернет-банкинг как перспективный и быстроразвивающийся сегмент банковского дистанционного обслуживания/ Зубкова Е.И., Федотова Г.В.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2015. № 4 (9). С. 127-133.

Aliyeva Aminat Harvanovna, Assistant

Chechen State University, Grozny, Russia

EVALUATION OF THE FUNCTIONING OF THE CREDIT MARKET OF THE RUSSIAN FEDERATION

The article provides a brief overview of the features of the functioning of the lending market in Russia for the period 2010-2017. Analyzed the policy of the Bank of Russia and the main market trends.

Keywords: loan, credit market, central bank, credit organizations.

УДК 336.6

ПОНЯТИЕ И ХАРАКТЕРИСТИКИ КРЕДИТНЫХ РИСКОВ*Алиева Аминат Харвановна, ассистент**(email: diana.kurazova.89@list.ru)**Чеченский государственный университет, г.Грозный, Россия*

В статье рассматриваются основные понятия и характеристики кредитных рисков коммерческих банков. Рассмотрены основные виды рисков.

Ключевые слова: риск, кредит, кредитная организация, свойства кредитных рисков.

В условиях неопределенности целевой деятельности экономического субъекта имеет место возникновение у этого субъекта состояния ожидания в отношении результата этой конкретной целевой деятельности. Именно опасность отклонения от ожидаемого результата целевой деятельности экономического субъекта следует понимать «риск». А характеристика меры опасности отклонения от ожидаемого экономическим субъектом результата целевой деятельности является величиной риска. Эта характеристика может быть количественной и качественной.

Количественная характеристика величины риска может осуществляться в абсолютной или относительной форме. В абсолютной форме единица измерения риска и ожидаемого результата совпадает. В относительной форме количественная величина риска демонстрирует долю отклонения от ожидаемого результата целевой деятельности экономического субъекта.

Качественная характеристика величины риска может осуществляться как в балльной так и в рейтинговой форме. [1, с. 403]

Понятие риска является основой деятельности кредитных организаций, но успех они имеют тогда, когда принимаемые ими риски разумны, контролируются и находятся в пределах их финансовых возможностей и компетенции. Кредитные организации стремятся получить наибольшую прибыль, но это стремление ограничивается возможностью понести убытки. Риск деятельности кредитной организации означает возможность того, что её фактическая прибыль окажется меньше запланированной, ожидаемой. Связь между доходностью операций кредитной организации и её риском в очень упрощенном варианте может быть выражена прямолинейной зависимостью, чем выше риск, тем выше ожидаемая прибыль.

Риски, возникающие в деятельности кредитной организации, могут быть классифицированы по различным признакам. Выбор кредитной организации того или иного признака классификации рисков зависит от актуальности для неё той или иной цели управления рисками. При этом следует понимать, во-первых, что воздействие на тот или иной риск осуществляется через воздействие на конкретные первопричины или факторы этого риска. Во-вторых, что на проявление конкретного риска могут оказывать влияние различные количество риск образующих

факторов. В-третьих, эти риск образующие факторы могут иметь различную весовую долю в проявлении того иного риска в деятельности кредитной организации. В-четвертых, каждый рискообразующий фактор или первопричины по-разному поддаются воздействию со стороны кредитной организации, или полностью, или частично или никак. В-пятых, влияние этих риск образующих факторов проявляется одновременно. В-шестых, в разные временные периоды сила их влияния различна. В рамках такого понимания существующего механизма взаимосвязи между риском, источником и фактором (первопричиной) рассмотрим квалификации рисков кредитной организации.

Остановимся более подробно на кредитных рисках. Договоры о ссудах никогда не приносят неожиданных доходов, потому что ни один заемщик не вернет больше, чем указано в контракте. Но порой они возвращают меньше, чем было оговорено. Возможность непогашения ссуд является источником кредитного риска. Асимметричность дохода/риска. Кредитный риск это риск того, что заемщик не уплатит по ссуде, опасность того, что заемщик не вернет денежные средства: опасность того, что стоимость части активов кредитной организации, в особенности кредитов, уменьшится или сведется к нулю; опасность невозврата кредитов. Поскольку доля средств владельцев в совокупной стоимости активов кредитной организации невелика, даже при относительно незначительном проценте кредитов, которые перешли в разряд неблагополучных, кредитная организация может оказаться на грани банкротства. [2, с. 405]

Существует два наиболее распространенных показателя кредитного риска: отношение недействующих активов к совокупному объему кредитов и обязательств по лизингу; отношение чистых списаний по кредитам к совокупному объему кредитов и обязательств по лизингу.

Недействующие активы – это доходные активы, в том числе кредитные вложения, срок погашения которых истек 90 или более дней назад.

Списания – это кредиты, относительно которых кредитная организация убедилась, что они никогда не будут погашены, и которые списаны на убытки.

По мере роста обоих показателей увеличивается кредитный риск и вероятность банкротства кредитной организации. Таким образом, под кредитным риском понимается риск возникновения у кредитной организации убытков вследствие неисполнения, несвоевременного либо неполного исполнения должником финансовых обязательств перед кредитной организацией в соответствии с условиями действующего договора.

К таким финансовым обязательствам, как правило, относятся обязательства должника по: полученным кредитам, в том числе межбанковским кредитам (депозитам, займам); прочим размещенным средствам, включая требования на получение (возврат) долговых ценных бумаг, предоставленных по договору займа; банковским гарантиям, по которым уплаченные кредитной организацией денежные средства не возмещены принципалом;

сделки финансирования под уступку денежного требования (факторинг) и т.п.

Кредитные риски условно можно разбить на две группы: риски, связанные с заемщиком и внутренние риски. Риск, связанный с заемщиком, оценивается вероятностью потенциальных убытков. [2, с. 254]

К этой группе относят:

1. риск невыполнения заемщиком своих обязательств – это риск того, что клиент не сможет или не захочет выполнить свои обязательства перед банком;

2. риск страны (регионов) – это риск того, что все или большинство экономических агентов в конкретном государстве не смогут по какой-либо причине выполнить свои международные обязательства;

3. риск ограничения перевода средств – это риск того, что какая-либо страна окажется неспособной или не захочет обслуживать свои международные обязательства вследствие общего внутреннего дефицита иностранной валюты;

4. риск концентрации – это риск неадекватного распределения кредитного портфеля банка между разными отраслями промышленности, регионами или клиентами, который может привести к значительным потерям. Преимущественное кредитование компаний в экономически нестабильной отрасли промышленности повышает риск концентрации

Список литературы

1. Федотова, Г.В. Банковский риск-менеджмент / Г.В. Федотова, О.В. Шумилина // Актуальные проблемы развития хозяйствующих субъектов, территорий и систем регионального и муниципального управления : матер. X междунар. науч.-практ. конф. (28-30 мая 2015 г.). Вып. 2 / под ред. Ю.В. Вертаковой ; Юго-Западный гос. ун-т, Воронежский гос. ун-т. - Курск, 2015. - С. 401-405.

2. Церенова, Б.И. Налоговая поддержка предпринимательства в экономике региона / Б.И. Церенова, Р.Р. Гусейнов, Г.В. Федотова // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. - 2017. - № 4 (22). - С. 253-259.

3. Интернет-банкинг как перспективный и быстроразвивающийся сегмент банковского дистанционного обслуживания/ Зубкова Е.И., Федотова Г.В.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2015. № 4 (9). С. 127-133.

4. Информационная безопасность региональных социально-экономических систем: приоритетные направления/ Федотова Г.В., Гонтарь А.А.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2017. № 1 (19). С. 369-374.

5. Методики оценки инвестиционного потенциала региона/ Шуваева А.И., Ивушкина И.Е., Федотова Г.В.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2016. № 7 (17). С. 352-356.

Aliyeva Aminat Harvanovna, Assistant

Chechen State University, Grozny, Russia

CONCEPT AND CHARACTERISTICS OF CREDIT RISKS

abstract. . The article discusses the basic concepts and characteristics of the credit risks of commercial banks. The main types of risks are considered.

Keywords: risk, credit, credit organization, credit risk properties.

УДК 339

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ЖЕЛЕЗНОГОРСКОГО ТАМОЖЕННОГО ПОСТА КУРСКОЙ ТАМОЖНИ

Алиева Анна Джингизовна, студент,

Юго-Западный государственный университет, г.Курск, Россия

В данной статье речь будет идти об одном из таможенных постов Курской таможни, а именно о Железнодорожном таможенном посту. Будут рассмотрены общие сведения, регион деятельности, структура и инфраструктура Железнодорожного таможенного поста Курской таможни.

Ключевые слова: Железнодорожный таможенный пост, Курская таможня, склад временного хранения, подразделение, декларирование, таможенные платежи, деятельность, статистика, таможенные операции.

Железнодорожный таможенный пост Курской таможни (ведомственный код 10108020) является структурным подразделением Курской таможни. Он был создан в соответствии с приказом ФТС России от 14.02.1992 г. № 45 «О создании таможенных постов». На территории Железнодорожного таможенного поста располагается склад временного хранения (СВХ) ООО «Элинт-Лайн» [1, с. 216].

Железнодорожный таможенный пост правомочен регистрировать таможенные декларации независимо от таможенной процедуры, целей перемещения товаров, а также от категории лиц, перемещающих товары и подающих таможенную декларацию (приказ ФТС России от 21.05.2012 г. № 965 «О таможенных органах, правомочных регистрировать таможенные декларации»); осуществлять таможенные операции в отношении товаров, классифицируемых в соответствии с ТН ВЭД ЕАЭС; размещать товары на складах временного хранения (СВХ); проводить таможенный контроль в зонах таможенного контроля [5].

Железнодорожный таможенный пост входит в состав Курской таможни и также обеспечивает экономическую безопасность страны. Он является внутренним таможенным постом и через него проходят товары для экспорта и импорта таких крупных и значимых для экономики предприятий страны как ОАО «Михайловский горно-обогатительный комбинат», группа предприятий «ГОТЭК» и группа компаний INDITEX [2, с. 110].

Взаимосвязь и обмен информацией между Железнодорожным таможенным постом и Курской таможни происходит с использованием служебной переписки и с иными видами связи, такими как: городская телефонная связь, электронная почта.

Железнодорожный таможенный пост в конце каждого года передает Курской таможни свои данные о проведенной работе (о количестве оформленных деклараций, количестве и наименованиях оформленных товаров, нарушениях в сфере таможенного дела и др.). Эти данные входят в статистику

ку Курской таможни и показывают насколько эффективно Железнодорожный таможенный пост и Курская таможня в целом справляется с поставленными перед ними задачами [4, с. 181].

У Железнодорожного таможенного поста есть свой регион деятельности:

- районы Курской области - Дмитриевский и Железнодорожный;
- города областного подчинения - Дмитриев и Железнодорожск;
- под контролем таможенного поста - 1 СВХ ООО «Элинт-Лайн».

Деятельность Железнодорожного таможенного поста осуществляется в соответствии с общим положением о poste, утвержденным приказом ФТС России от 04.09.2014 г. № 1701 «Об утверждении Общего положения о таможенном poste».

На территории Железнодорожного таможенного поста находится склад временного хранения (СВХ) ООО «Элинт-Лайн» как открытого (для габаритных машин), так и закрытого типа (для различных видов груза). Также имеется склад временного хранения и для вагонов, так как большое количество груза составляет руда, которую добывает ОАО «Михайловский горно-обогатительный комбинат» [3, с. 186].

Специально для грузов, которые перемещаются электровозами в думпкарах, есть отдельная зона таможенного контроля. Она находится на территории Железнодорожного таможенного поста и является постоянной.

Кроме того, на территории Железнодорожного таможенного поста находится Янтарь-2СН, который предназначен для обнаружения радиоактивных и ядерных материалов при непрерывном автоматическом контроле автомобильного и железнодорожного транспорта, пассажиров и багажа на различных пунктах пропуска (склады временного хранения, таможенные склады).

На Железнодорожном т/п Курской таможни было зарегистрировано 3 937 деклараций на товары, что составляет 10,2% от общего декларационного массива (рост на 8,6%) .

За 11 месяцев 2017 года Курской таможней в федеральный бюджет перечислено 9484,36 млн. руб., при плановом задании 9609,21 млн. руб., процент выполнения планового задания составил 98,81%. Железнодорожным таможенным постом было перечислено 1348,01 млн. руб. (67,29%), при плановом показателе 2003,40 млн. руб.

Таким образом, Железнодорожный таможенный пост находится в подчинении Курской таможни. Следовательно, Железнодорожный таможенный пост должен предоставлять свою отчетность Курской таможне о проделанной им работы за определенное количество времени. Также, Железнодорожным таможенным постом Курской таможни за 11 месяцев 2017 года не был выполнен план по перечислению таможенных платежей в федеральный бюджет на 32,71%.

Список литературы

1. Головин, А.А. Комплексная оценка условий внешней торговли стран БРИКС / А.А. Головин, А.А. Головин, М.А. Пархомчук / Theoretical & Applied Science. – 2017. – № 9 (53). – С. 216-220.

2. Головин, А.А. Специфика функционирования промышленных предприятий региона и угрозы их экономической безопасности / А.А. Головин, М.А. Пархомчук, А.А. Головин // Известия Юго-Западного государственного университета. – 2017. – № 4 (73). – С. 109-117.

3. Головин, А.А. Оценка состояния экспортной диверсификации Российской Федерации / Ар.А. Головин, А.А. Головин // Мировая экономика и социум: современные тенденции и перспективы развития: сб. ст. – М: ИД Университетская книга. – 2016. – С. 185-189.

4. Головин, А.А. Современное состояние внешней торговли технологиями России / Ар.А. Головин, С.А. Старых // Мировая экономика и социум: современные тенденции и перспективы развития: сб. ст. – М: ИД Университетская книга. – 2016. – С. 180-185.

5. Приказ ФТС России № 965 «О таможенных органах, правомочных регистрировать таможенные декларации» от 21.05.2012 г. [Электронный ресурс]: //http://www.consultant.ru (дата обращения: 03.11.2018 г.).

6. Оценка эффективности управления земельными ресурсами центрально-чернозёмного региона/ Головин А.А., Курасова И.И.// Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. 2014. № 5. С. 20-24.

7. Земельные ресурсы как специфический объект управления/ Головин А.А., Головин А.А.// Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2014. № 1 (49). С. 154-162.

8. Управление эффективностью регионального апк на основе приоритетности целей и направлений реализации программных мероприятий/ Головин А.А., Белоусова Л.С.// Современные проблемы науки и образования. 2014. № 6. С. 439.

9. Оценка факторов, формирующих внутреннюю экономическую безопасность предприятий АПК региона/ Головин А.А., Пархомчук М.А., Головин А.А.// Вестник АПК Верхневолжья. 2017. № 2 (38). С. 59-63.

10. Эффективность использования пашни в сельскохозяйственных организациях Курской области/ Головин А.А.// Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. 2013. № 7. С. 13-15.

11. Рейтинг международных финансовых центров/ Головин А.А.// В сборнике: Российская экономика: взгляд в будущее, материалы III международной научно-практической конференции (заочной): в 2 частях. 2017. С. 405-408.

12. Факторы формирования прибыли в АПК/ Головин А.А., Курасова И.И., Чжан-Сен А.Ю.// Аграрный вестник Урала. 2014. № 1 (119). С. 80-83.

13. Технология принятия управленческого решения/ Солошенко В.М., Головин А.А.// Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. 2010. № 4. С. 29-32.

14. Транстихоокеанское и трансантлатическое партнёрство как индикаторы мировых глобализационных процессов/ Головин А.А., Панкова К.О., Имкина Е.С.// The Genesis of Genius. 2017. № 1. С. 131-134.

Aliyeva Anna Chingizovna, student,

Southwestern State University, Kursk, Russia

ACTIVITIES ZHELEZNOGORSKOE CUSTOMS ADMINISTRATION OF THE KURSK CUSTOMS

Annotation. In this article we will talk about one of the customs posts of the Kursk customs, namely the Zheleznogorsk customs post. General information, region of activity, structure and infrastructure of the railway customs post of Kursk customs will be considered.

Keywords: Zheleznogorsk customs post, Kursk customs, temporary storage warehouse, division, Declaration, customs payments, activities, statistics, customs operations.

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ МИРОВОГО ПРОИЗВОДСТВА ПРОДОВОЛЬСТВИЯ

Алтухов Павел Леонидович, к.э.н., доцент,

Саратовская государственная юридическая академия, г. Саратов

Алтухова Наталия Валентиновна, к.э.н., доцент,

Саратовский государственный университет, г. Саратов

Предеус Наталия Владимировна, д.э.н., доцент,

декан факультета магистратуры и аспирантуры

Саратовский социально-экономический институт (филиал)

РЭУ им. Г.В. Плеханова

В статье проводится анализ мирового производства сельскохозяйственного сырья и продовольствия, рассматриваются стратегические аспекты его развития. Отмечается, что рост производства продукции растениеводства и животноводства главным образом будет достигаться, прежде всего, за счёт интенсификации и повышения эффективности, а также – частично – за счёт расширения производственной базы: увеличения поголовья и преобразования пастбищных угодий в пахотные.

Ключевые слова: продовольствие, производство продовольствия, прогнозные оценки, продовольственный рынок, аграрная политика, производство продуктов питания

Оценивая динамику мирового производства продовольствия, можно отметить его неуклонный рост (см. рис. 1).

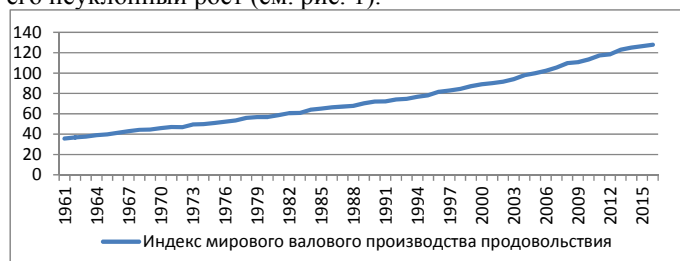


Рисунок 1 – Динамика индекса мирового валового производства продовольствия¹

Объем рынка сельскохозяйственного сырья и продовольствия в 2015 году составил 1430 млрд. долларов США. Международный независимый институт аграрной политики на основании базы данных по международной торговле ООН (UN Comtrade Database) приводит сведения по структуре этого рынка. В него входят следующие группы товаров: мясо, фрукты и орехи, зерновые, напитки и уксус, рыба, непищевые товары, масличное, кофе, чай, какао, пряности, масла и жиры, корма, молоко и молокопродук-

ты, овощи, сахар и сахарные продукты, продукты переработки. Крупнейшим сегментом на мировом рынке является продукция переработки сельскохозяйственного сырья, как готовая к употреблению, так и являющаяся сырьем для дальнейшей переработки. В этот сегмент включены: продукция мельничной промышленности: мука, крахмал, солод, глютен и другая продукция глубокой переработки зерна; готовая продукция из мяса, рыбы и водных беспозвоночных: консервы, колбасы и пр.; выпечка и макаронные изделия; консервированные и замороженные фрукты и овощи; прочие продукты, включая растворимый чай и кофе, мороженое, соусы и др.; продукция переработки яиц, а также яйца в скорлупе; мед. [1]

Анализируя вышедший в июле 2018 года Доклад о мировых продовольственных рынках Продовольственной и Сельскохозяйственной Организации Объединенных наций (ФАО) можно проследить динамику производства некоторых групп продовольствия.[2]

Так, рассматривая зерновые культуры, можно отметить, что последние данные по-прежнему указывают на сокращение их объема производства в 2018 году и негативные перспективы поставок зерновых. Прогнозные оценки на предстоящий рыночный сезон 2018/19 годов составляет 2586 млн тонн (включая рис), что на 64,5 млн тонн (2,4%) меньше, чем рекордный урожай в 2017 году. Снижение по сравнению с прошлым годом в основном отражает ожидаемое сокращение производства кукурузы. Мировое потребление зерновых, по прогнозам на 2018 год составит 2641 миллиона тонн. Общий объем потребления зерновых культур, вероятно, продолжит расти в 2018/19 годах. Даже если текущие прогнозы производства реализуются, все равно, объем производства не будет достаточным для удовлетворения ожидаемых потребностей и, как следствие, мировые запасы зерна, накопленные за последние пять лет снизятся до 749 млн. тонн. Среди основных зерновых культур снижение запасов кукурузы, как ожидается, будет самым большим. Также прогнозируется снижение запасов пшеницы и ячменя.

Специалистами ФАО прогнозируется снижение объема мирового производства пшеницы в 2018 г. до 736,1 млн. тонн, что на 2,7% меньше, чем в 2017 г. Неблагоприятные погодные условия, особенно в странах СНГ, будут основной причиной уменьшения, которое будет несколько скомпенсировано незначительным приростом производства в Северной и Южной Америке. Благодаря ожиданиям стабильного роста потребления в пищу и на промышленные нужды, общее потребление пшеницы по прогнозу достигнет 741 млн. тонн, что является рекордным значением.[3, с. 2]

Мировое производство кормового зерна в 2018 г. согласно прогноза ФАО уменьшится на 3,7% по сравнению с прошлогодним рекордным уровнем. Это, в первую очередь, обусловлено сокращением производства кукурузы на 4,2%. Урожай кукурузы значительно снизятся в США и Китае - первом и втором мировых производителях данной культуры, а также в Аргентине, Бразилии, ЕС и Южной Африке. Мировое производство ячме-

¹ Рассчитано по данным ФАО. URL:<http://www.fao.org/faostat/ru/#data/QI/visualize>

ня также уменьшится примерно на 2,4%, в основном из-за неблагоприятных погодных условий в Российской Федерации и на Украине. Глобальное потребление кормового зерна в 2018/19 гг. напротив, увеличится на 1,3% до новых рекордных значений, главным образом, из-за роста потребления на корм скоту и промышленные нужды. Потребление зерна на корм скоту вырастет на 1,4% из-за сильного спроса на кормовую кукурузу, особенно со стороны Китая и Латинской Америки. Промышленное потребление кормового зерна вырастет ещё больше, на 3%, благодаря расширению использования кукурузы для производства этанола и крахмала в Китае и США. Учитывая текущие прогнозы мирового производства и потребления в 2018/19 гг., суммарные запасы кормового зерна уменьшатся впервые за последние пять лет на 14,4% от уровней на начало сезона. Запасы кукурузы, как ожидается, снизятся на рекордные 50 млн. тонн (16%), в основном в Китае, а также у ведущих экспортёров - Аргентины, Бразилии и Соединённых Штатов. В связи с этим отношения мировых запасов к потреблению и запасов к израсходованию (внутреннее потребление плюс экспорт) у основных экспортёров ожидаемо снизятся, что будет свидетельствовать об ужесточении ситуации на рынках кормового зерна в 2018/19 гг. [3, с. 3]

Учитывая климатические условия северного полушария в критические летние месяцы, производство риса по прогнозу вырастет в 2018 г. на 1,4% до рекордного за всю историю уровня 511,4 млн. тонн. Увеличение ожидается в различных регионах Азии, где стабильная погода и привлекательная доходность могут привести к рекордному увеличению производства. Также ожидается восстановление производства в Африке и США, в то время как в остальном мире неблагоприятные погодные условия или снижение доходности приведут к уменьшению производства. Мировая торговля рисом незначительно (на 0,8%) снизится в сравнении с рекордными 47,8 млн. тонн в 2017 г. из-за сокращения импорта странами Африки, Латинской Америки и Карибского бассейна, что по большей части будет скомпенсировано увеличением поставок в другие регионы. Импортный спрос со стороны азиатских стран в 2018 г. будет оставаться стабильным. Такие страны, как Индонезия и Филиппины, будут наращивать резервы для предотвращения увеличения цен на внутреннем рынке. Страны-экспортёры, такие как Индия, Таиланд и США, могут столкнуться с уменьшением поставок, в то время как Бразилия, Пакистан и Вьетнам смогут увеличить их. Поддерживаемое увеличением потребления в пищу мировое потребление риса в 2018/19 гг. вырастет на 1,0% до 509,5 млн. тонн. Данная цифра ниже прогнозируемых объёмов производства в 2018 г., что приведёт к увеличению мировых переходящих запасов риса в 2018/19 гг. на 1,5% до 173,7 млн. тонн. Основной вклад в увеличение запасов внесёт Китай, хотя увеличение резервов ожидается также в Индии, Индонезии, Филиппинах и США. [3, с. 4]

По последней оценке ФАО производство масличных культур в 2017-2018 гг. будет ниже рекордных значений прошлого сезона, и составит

584,3 млн тонн, что на 0,4% ниже чем в 2016-2017 гг., главным образом, из-за снижения доходности в ряде стран и последовавших неблагоприятных погодных условий. Уменьшение производства соевых бобов будет незначительно скомпенсировано увеличением производства других масличных культур. Неблагоприятные погодные условия привели к значительным поражениям посевов сои в Аргентине. Неурожай в Аргентине, одном из основных мировых поставщиков масла и шрота, может привести к кардинальному изменению картины мировой торговли. Из-за постоянного роста потребления и превышения над объёмами производства, глобальные запасы жмыха/шрота сократятся, но, тем не менее, всё равно останутся на уровне, близком к рекордному. Учитывая данные тенденции, мировые цены на масличные культуры и жмых/шрот в первой половине сезона будут находиться под повышающим давлением. Мировое производство масел и жиров будет увеличиваться дальше, в основном, благодаря увеличению производства пальмового и рапсового масел. Потребление продолжит расти благодаря увеличению спроса на масло со стороны производителей биодизельного топлива. Из-за превышения объёмов производства над глобальным потреблением ожидается дальнейший рост мировых запасов. Учитывая прогнозы превышения предложения над спросом и большие запасы, цены на масла/жиры начали падать с декабря 2017 г. Предварительный прогноз на сезон 2018/19 гг. показывает дальнейшее увеличение мирового производства масличных, что может привести к рекордным объёмам производства масел и шрота/жмыха. При сохранении текущих тенденций потребления ожидаемые объёмы поставок смогут удовлетворить прогнозируемый спрос. [3, с. 5]

ФАО прогнозирует, что мировое производство сахара достигнет рекордного уровня в октябре/сентябре сезона 2017-2018 гг и перегонит его потребление. Прогнозный объём мирового производства составит 187,6 млн тонн, что на 11,1% выше, чем производство сезона 2016-2017 гг. Снижение производства сахара в Бразилии и Австралии по прогнозам, будет компенсировано его повышением в Индии, ЕС, Таиланде и Китае. Мировое потребление сахара будет расти в соответствии долгосрочной тенденцией. Рост потребления сахара будет особенно заметен в Африке, Азии и Южной Америке. [2, с. 6]

На фоне позитивного мирового экономического прогноза повышения потребления продовольствия, мировое производство мяса к 2018 году, по прогнозам вырастет до 336 млн. тонн, что на 1,7% (или 6 миллионов тонн) больше чем в 2017 году, показав самый быстрый рост с 2013 года. [2, с. 7]

Отражая повышение общего объёма производства молока в большинстве стран-производителей, в частности Индии, ЕС, США и Китае, специалисты ФАО увеличивают его прогнозные оценки до 829 млн тонн в 2018 году, что говорит о увеличении производства на 16,7 млн тонн, или на 2,1%, с 2017 года и самый быстрый рост с 2014 года. [2, с. 8]

Мировое производство рыбы, выросшее в 2017 г. на 2,3%, в 2018 г., как ожидается, вырастет ещё на 2%, но всё равно будет отставать от темпов роста спроса на самые популярные виды рыбы и морепродуктов. Вследствие этого цены на рыбу и морепродукты во второй половине 2018 г. будут оставаться на высоком уровне, а на отдельные виды могут и вообще достичь рекордных значений. Ожидаемое увеличение объёмов мировой торговли рыбой и морепродуктами в 2018 г. на 8,3% обусловлено, в первую очередь, ростом мировых цен. [3, с. 9]

Для определения первых четырех из представленных ниже основных тенденций в производстве продуктов питания целесообразно обратимся к совместному исследованию ОЭСР и ФАО «Сельскохозяйственный прогноз на 2018–2027 годы».[4]

1. Первой тенденцией в производстве продовольствия, согласно мнению ученых ФАО и ОЭСР является рост производства продукции растениеводства и животноводства главным образом за счёт интенсификации и повышения эффективности. Согласно этой тенденции ожидается, что за предстоящее десятилетие мировое производство сельскохозяйственной и рыбной продукции увеличится примерно на 20 %, однако разброс по регионам будет значительным. Более высокие темпы прироста ожидаются в странах Африки к югу от Сахары, Юго-Восточной Азии, а также Ближнего Востока и Северной Африки. В развивающихся же странах, напротив, ожидается гораздо более медленный рост производства, особенно в странах Западной Европы. Рост производства будет достигаться, прежде всего, за счёт интенсификации и повышения эффективности, а также – частично – за счёт расширения производственной базы: увеличения поголовья и преобразования пастбищных угодий в пахотные.

2. Высокие темпы роста импорта основных продовольственных товаров в странах с высокими темпами роста численности населения. В условиях замедления роста потребления и производства ожидается, что темпы увеличения объёмов торговли сельскохозяйственной и рыбной продукцией будут вдвое ниже, чем в предыдущем десятилетии. Как правило будут увеличиваться чистые объёмы экспорта из стран и регионов, богатых земельными ресурсами, прежде всего из стран Северной и Южной Америки. Объёмы чистого импорта будут увеличиваться в странах с большой плотностью или высокими темпами роста населения, особенно на Ближнем Востоке и в Северной Африке, в странах Африки к югу от Сахары и Азии.

3. Высокая степень концентрации экспортных рынков делает их уязвимыми при нарушении поставок. Практически по всем видам сельхозпродукции ожидается сохранение концентрации экспорта по стабильным группам ключевых стран-поставщиков. К числу заметных перемен можно отнести рост присутствия Российской Федерации и Украины на мировых рынках зерновых, причём ожидается сохранение этой тенденции. В силу факторов природного и политического характера высокая концентрация

экспортных рынков может привести к уязвимости мировых рынков к шокам со стороны предложения.

4. Растущая неопределённость общей политики в области торговли сельскохозяйственной продукцией. В качестве исходной предпосылки составители Сельскохозяйственного прогноза на 2018–2027 гг исходят из того, что действующие в настоящее время меры политики будут сохранены и в перспективе. Помимо традиционных рисков, влияющих на рынки сельскохозяйственной продукции, возрастает неопределённость в плане торговой политики в отношении этой продукции, а также озабоченность в связи с возможностью роста протекционизма в мире. Торговля сельскохозяйственной продукцией играет важную роль в обеспечении продовольственной безопасности, что настоятельно диктует необходимость создания благоприятных торгово-политических условий.

5. Усиление влияния научно технического прогресса, в том числе за счет развития транснационального бизнеса. Многократное увеличение потребления электроэнергии в мировом сельском хозяйстве, несомненно, свидетельствующее о его интенсификации на основе механизации и автоматизации производственных и управленческих процессов. Активно развиваются сферы генной инженерии и производства новых видов удобрений, так называемая «химизация» сельскохозяйственного производства.[5, с. 28]

6. Рост индекса цен на продовольствие, означающий снижение экономической доступности продуктов питания в мировом масштабе. Повышающиеся с 2015 года цены на основные группы продовольственных товаров и резкий их рост в начале 2018 года дают основание предположить дальнейшее повышение спроса на этом рынке, а как следствие, и повышение мирового производства сельскохозяйственных культур и продовольствия. [5, с. 28]

7. Более чем четырехкратный рост, как мирового экспорта, так и мирового импорта продовольствия – следствие нарастания интенсивности процессов глобализации и постоянного расширения международной торговли продуктами питания. Страны предпочитают все в большей степени использовать преимущества международного разделения труда, в результате чего многие крупные экспортеры продовольствия выступают также и крупными импортерами (пример – США). [5, с. 28]

8. Разнонаправленная динамика индексов производства по отдельным видам продовольствия, отражающая мировые и макрорегиональные подъемы и спады в производстве продовольствия. Еще большая дифференциация темпов роста производства отмечается в разрезе отдельных стран. [5, с. 29]

Несмотря на значительный рост объема производства всех сырьевых товаров: в 2017 году он достиг рекордных уровней по большинству видов зерновых, мяса, молочной продукции и рыбы, а запасы зерновых находятся на беспрецедентно высоком уровне, в мире начинается замедление темпов роста спроса. Одним из основных факторов спроса в течение послед-

него десятилетия был рост доходов на душу населения в Китайской Народной Республике (далее – Китай), который обусловил рост спроса на мясо, рыбу и фураж в стране. Эта составляющая роста спроса замедляется, однако новых источников спроса на мировых рынках недостаточно для сохранения общего роста. В результате следует ожидать низких цен на сельскохозяйственную продукцию. А большие объёмы запасов указывают на то, что не следует ожидать изменения этой тенденции в ближайшие годы. [4]

Список литературы

1. Международный независимый институт аграрной политики. Структура мирового продовольственного рынка. URL: <http://xn--80aplem.xn--p1ai/analytics/Struktura-mirovogo-prodovolstvennogo-rynka/>
2. FAO. Food Outlook. Biannual report on global food markets. July 2018. URL: <http://www.fao.org/3/CA0239EN/ca0239en.pdf>. - P. 4-8.
3. FAO. Продовольственный прогноз. Краткий обзор рынков. Июль 2018 года. URL: <http://www.fao.org/3/CA0910RU/ca0910ru.pdf> - С. 2-5, 9.
4. Сельскохозяйственный прогноз ОЭСР-FAO на 2018–2027 годы. URL: http://www.agri-outlook.org/Outlook_flyer_RU.pdf
5. Развитие продовольственной системы России в условиях современных стратегических рисков / под ред. Н.А. Барышниковой. – Саратов: Саратовский социально-экономический институт (филиал) РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2017. С. 28-29.

УДК 347

ЗАЩИТА ПРАВ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ-ЗАЕМЩИКОВ В ЦИФРАХ: ОТРАЖЕНИЕ ИНТЕРЕСОВ КРЕДИТОРОВ В СУДЕБНОЙ ПРАКТИКЕ

*Алымов Антон Алексеевич, аспирант кафедры гражданского права
Богдан Варвара Владимировна, профессор кафедры гражданского права
Юго-Западный государственный университет, г. Курск, Россия*

В статье рассматриваются статистические данные по объему потребительского кредитования, данные судебной статистики по делам по спорам в кредитной сфере с участием граждан, позволяющие говорить о том, что разработка эффективных механизмов защиты прав потребителей в сфере кредитных правоотношений не окончена и действующее законодательство, посвященное регулированию кредитных правоотношений с участием потребителя требует корректировок.

Ключевые слова: заемщик, кредитор, частные интересы, публичные интересы, потребительское кредитование, статистика

НИР в рамках Гранта Президента Российской Федерации

Одним из основных признаков сформированной и успешно развивающейся рыночной экономической системы является наличие действенных и эффективных механизмов правовой защиты прав потребителей. Именно поэтому создание в России действенной системы защиты прав потреби-

телей является одной из основных задач проводимой государственной политики.

В настоящий момент в российской правовой системе сформировалась система правовых норм, посвященных защите прав потребителей, справедливо рассматриваемый многими исследователями в качестве отдельного правового института. Однако, несмотря на наличие сформированной правовой базы и значительный опыт ее применения на практике, происходящие в экономической системе процессы способствуют изменению номенклатуры потребительского рынка, оказывают влияние на объем и структуру потребительского спроса населения, а значит, выдвигают новые задачи перед системой государственной и общественной защиты прав потребителей. В частности, речь идет о развитии в нашей стране рынка кредитования.

Кредитные правоотношения являются неотъемлемой частью современного социально-экономического развития нашего государства, при этом, за последние 10 лет произошел стремительный рост кредитования физических лиц, обусловленный ростом предложения и повышением разнообразия ассортимента товаров и услуг на потребительском рынке, и выполняющий функцию стимулирования спроса на товары и услуги. В число основных признаков сформированной и успешно развивающейся рыночной экономической системы входит наличие эффективных механизмов защиты прав граждан, создание и модернизация которых является основной задачей проводимой государственной политики, в том числе и в сфере потребительского кредитования.

Согласно данным, представленным в Обзоре банковского сектора, подготовленным ЦБ РФ по состоянию на 01.01.2017 г. физическим лицам было выдано кредитов и прочих средств на сумму 10 803,9 млрд. руб., по состоянию на 01.01.2016 г. - 10684, 3 млрд. руб, таким образом, динамика роста объемов потребительского кредитования за последний год являлась незначительной и составила 1,11%. В то же время данные статистики свидетельствуют, что с 2012 года (объем кредитования 5 550, 9 млрд руб) рост объемов кредитования составил 48% [1].

Средний размер потребительского кредита в 2017 г. по стране составил 141,2 р., таким образом средний размер потребительского кредита россиян в прошлом году вырос на 12,9% в сравнении с 2016 годом

Между тем, увеличение объемов потребительского кредитования обуславливает необходимость особого внимания к правовому регулированию данной сферы. К сожалению, в настоящее время говорить о наличии сформировавшейся системы защиты прав граждан от нарушений прав со стороны банков и иных кредитных организаций при заключении кредитных договоров не представляется возможным. Недостаточная правовая регламентация указанного вопроса, а также неоднозначность и противоречивость судебной практики имеет следствием ненадлежащую правовую защиту

прав и законных интересов участников кредитных правоотношений, главным образом, физических лиц-потребителей.

О том факте, что в настоящее время сформировавшаяся система защиты прав граждан-заемщиков отсутствует, красноречиво свидетельствуют данные судебной статистики.

Так, согласно отчета о работе судов общей юрисдикции по рассмотрению гражданских, административных дел по первой инстанции за 12 месяцев 2017 г. в 2017 году в суды общей юрисдикции поступило 83 585 дел по искам о защите прав потребителей в сфере финансово-кредитных правоотношений, что составляет практически четверть (23,4%) от общего объема дел по защите прав потребителей, поступивших в систему судов общей юрисдикции в 2017 году (356 860 дел). Столь значительный удельный вес исков о защите прав потребителей в сфере кредитных правоотношений однозначно свидетельствует о необходимости реформирования и развития нормативно-правовой базы, посвященной регламентации кредитных правоотношений с участием граждан.

О небезупречном функционировании нормативно-правовой базы и судебной системы свидетельствует и соотношение положительных и отрицательных решений по делам о защите прав потребителей в сфере кредитных правоотношений. Так в 2017 году рассмотрено по существу 79 235 дел (94,8% от поступивших). Из них 48 974 дела было разрешено в пользу потребителя (61,8%), 30 261 — в пользу банка (кредитной организации) (38,2%). Для сравнения, процент отказов в удовлетворении требований потребителя, вытекающих из сферы розничной торговли, оказания услуг составлял в 2017 г. 14%. Указанные данные свидетельствуют об отсутствии единого подхода к разрешению дел о защите прав потребителя в сфере кредитных правоотношений, что, в свою очередь, говорит о наличии пробелов в правовом регулировании.

В то же время нельзя не отметить, что повышенное внимание представителей правовой доктрины к вопросам потребительского кредитования привели к положительной динамике в разрешении споров о защите прав потребителя в сфере кредитных правоотношений. Так, согласно отчету о работе судов общей юрисдикции по рассмотрению гражданских, административных дел по первой инстанции за 12 месяцев 2016 г. в 2016 году в суды общей юрисдикции поступило 161 708 дел по искам о защите прав потребителей в сфере финансово-кредитных правоотношений, что составило 35% от общего объема дел по защите прав потребителей, поступивших в систему судов общей юрисдикции в 2016 году (461 108 дел).

Таким образом, в 2017 году произошло сокращение как количества (на 48%) так и удельного веса (на 10%) исков о защите прав потребителей кредитных (финансовых) услуг.

Имеется положительная динамика и по увеличению удельного веса решений по данной категории дел, вынесенных в пользу потребителя. Так в 2016 г. процент решений в пользу потребителя составлял 40,8%.

Однако, несмотря на очевидный прогресс, данные статистики красноречиво говорят о том, что разработка эффективных механизмов защиты прав потребителей в сфере кредитных правоотношений не окончена и действующее законодательство, посвященное регулированию кредитных правоотношений с участием потребителя требует корректировок. Следовательно, научные разработки в сфере защиты прав потребителей-заемщиков являются весьма востребованными.

Список литературы

1. Обзор банковского сектора РФ. Аналитические показатели № 177 июль 2017 г. Электронный ресурс. Доступ к электронному ресурсу: http://www.cbr.ru/ analytics/ bank_system/ obs_181.pdf. Дата обращения: 20.05.2018 г.
2. Обзор судебной практики по делам, связанным с защитой прав потребителей финансовых услуг, утвержден Президиумом Верховного Суда РФ 27.09.2017 г. / СПС «КонсультантПлюс»: поиск по реквизитам.
3. Защита прав потребителей в России: историко-правовое исследование/ Богдан В.В.// монография / В. В. Богдан ; Федеральное агентство по образованию, Гос. образовательное учреждение высш. проф. образования "Курский гос. технический ун-т". Курск, 2008.
4. Актуальные проблемы договорного регулирования правоотношений с участием потребителей/ Богдан В.В.// ВВ: Вопросы права и политики. 2014. № 11. С. 26-35.
5. Самозащита права как способ защиты прав потребителей в сфере торговли/ Богдан В.В.// Юрист. 2003. № 2. С. 25-27.
6. Практические проблемы реализации права граждан на просвещение в области защиты прав потребителей и пути их решения/ Богдан В.В.// В сборнике: Права человека: история, теория и практика = Права людини: історія, теорія і практика міжнародна науково-практична конференція, збірник наукових статей : в 2 частях. Юго-Западный государственный университет (Россия). Курск ; Сумы, 2010. С. 33-36.
7. Эволюция понятия "потребитель": анализ новых подходов/ Богдан В.В.// Известия Юго-Западного государственного университета. 2012. № 4-1 (43). С. 19а-24.
8. Изменение и прекращение гражданского правоотношения как Способ защиты прав потребителей: баланс интересов/Богдан В.В.// Гражданское право. 2012. № 3. С. 6-9.
9. Судебная "защита" прав потребителей: отдельные проблемы правоприменительной практики/ Богдан В.В., Урда М.Н.// Арбитражный и гражданский процесс. 2014. № 3. С. 32-36.
10. Практика применения норм о взыскании неустойки в свете нового постановления пленума Верховного суда РФ "о рассмотрении судами гражданских дел по спорам о защите прав потребителей"/ Богдан В.В.// Право и экономика. 2014. № 3 (313). С. 76-79.
11. Права потребителей: понятие, виды, общая характеристика/ Богдан В.В.//Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: История и право. 2012. № 2-2. С. 14-20.

РАЗВИТИЕ ОРГАНИЗАТОРСКИХ СПОСОБНОСТЕЙ МОЛОДЕЖИ В УЧРЕЖДЕНИЯХ КУЛЬТУРЫ И ОБРАЗОВАНИЯ: СИСТЕМНО-ДЕЯТЕЛЬНОСТНЫЙ ПОДХОД

Амеличкин Артем Валерьевич, к.пед.н., доцент

*Орловский государственный институт культуры,
магистрант 2-го курса Института педагогики и психологии
Орловский государственный университет им. И.С. Тургенева*

В данной статье рассматривается развитие организаторских способностей молодежи в учреждениях культуры и образования на основе системно-деятельностного подхода.

Ключевые слова: организаторские способности, молодежь, досуг, учреждения культуры и образования, системно-деятельностный подход.

В настоящее время в культурно-образовательной деятельности все более актуальным становится использование в обучении приемов и методов, формирующих у молодежи умения самостоятельно добывать знания, собирать необходимую информацию, выдвигать гипотезы, делать выводы и умозаключения. А это значит, что у молодого человека должны быть сформированы определенные универсальные учебные действия. Необходимым условием обучения при этом является системно-деятельностный подход.

Сегодня воспитательная ситуация характеризуется масштабностью негативных явлений, обострением социальных проблем, устойчивостью асоциальных тенденций в молодежной среде, высокой степенью социальной дезадаптации молодежи. Поэтому учреждения культуры и образования, являющиеся специальной сферой социально-культурной жизни и создающие внешние и внутренние условия для разностороннего развития личности молодого человека, приобрели сегодня высокую социально-педагогическую значимость [1].

Организаторские способности молодежи в социально-культурном пространстве обеспечивают организацию эффективной индивидуальной и групповой деятельности, содействуют выстраиванию межличностного взаимодействия и общения, позволяют планировать тактические и стратегические цели, краткосрочные и долгосрочные действия [2].

Совместное проведение досуга и общение, осуществляемое в учреждениях культуры и образования, представляет собой уникальную среду, позволяющую оптимизировать процесс развития у молодежи организаторских способностей, в силу ориентированности этой деятельности на самовыражение, духовное развитие, воспитание и просвещение [3].

С целью развития организаторских способностей молодежи в учреждениях культуры и образования была разработана педагогическая программа, целью которой являлось повышение уровня организаторских способностей молодежи на основе ее привлечения к организаторской деятельности.

Педагогическая программа предполагала подготовку молодых людей к выполнению роли «организатора». Педагогическая деятельность отражала личностную направленность молодежи и осуществлялась в три этапа: организация мероприятия, организация коллектива, организация обновления-актива [4].

На этапе организации мероприятия каждый молодой человек изучал основы труда организатора: целеполагание, планирование, распределение объектов работы, реализацию, координацию и стимулирование действий, контроль, анализ, организацию отдельных частей мероприятия, либо мероприятия в целом. В процессе реализации педагогической программы молодежь приступала к организации культурно-массового мероприятия. В процессе целеполагания молодые люди использовали такую форму взаимодействия, как мозговой штурм.

Обязанности главного организатора заключались в подборе организаторов по каждому направлению мероприятия, определении сроков реализации цели, создании условий для выполнения своих функций организаторами и исполнителями. В обязанности организатора какого-либо направления мероприятия входило определение исполнителей, руководство или контроль их действий, генерирование предложений исполнителей.

Исполнители объединялись в рабочие группы по направлениям мероприятия, в обязанности которых входит продумывание содержания, средств, методов, форм осуществления деятельности по данному направлению. После проведенной подготовительной работы по направлениям происходила интеграция предложений рабочих групп в единый сценарий мероприятия и его дальнейшая реализация в виде подбора участников, репетиций, изготовления оформления, приобретения материально-технического оснащения.

Последний этап организации – анализ проведенного мероприятия и самоанализ участниками своих действий. Наличие данного этапа в структуре организации мероприятия является обязательным и способствует повышению качества дальнейшей организаторской деятельности.

Главными особенностями, свидетельствующими о значимости этапа «Организация мероприятия» по развитию организаторских способностей молодежи, являются: работа с известной группой, дающая возможность постепенного перехода к более сложным условиям организаторской деятельности; работа с вновь привлеченными людьми, предоставляющими возможность расширять круг организационного общения и диапазон методов влияния; однородность группы по возрастному составу; разовая структура соподчинения.

На следующем этапе работы молодежь включалась в деятельность по организации коллектива (командообразование), что является сущностью организаторской деятельности. В рамках нашей педагогической программы молодые люди осуществляли кураторство над младшими группами. В их обязанности входило включение детей в рекреативно-воспитательную

среди учреждения культуры и образования, сплочение коллектива курируемой группы.

Далее молодежь занималась организацией обновления актива. Данный процесс является обязательным элементом организаторской деятельности. Именно здесь обеспечивается одна из важнейших функций организаторской деятельности – воспитательная. Ранее участники программы осуществляли воспитательную деятельность в процессе общественного кураторства, однако именно на этом этапе «деятельность приобрела особую значимость за счет «воспроизводства» актива, когда на смену старшему пришло младшее поколение организаторов» [4]. Тем самым данный процесс приобрел замкнутый характер, что значительно облегчило труд педагогов и методистов культурно-досуговой деятельности, переведя их в статус консультантов, сопровождающих.

Таким образом, педагогическая программа подчинялась общим педагогическим закономерностям, которые в своем развернутом виде определяют сущность реальной развивающей практики. Результатом реализации педагогической программы явилась положительная динамика развитости организаторских способностей молодежи в учреждениях культуры и образования.

Список литературы

1. Амеличкин А.В. Педагогический потенциал социально-культурных учреждений по развитию организационно-управленческих способностей молодежи на основе деятельностного подхода // Ученые записки Орловского государственного университета: научный журнал. – Орел: издательство ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет имени И.С. Тургенева». – 2016. - № 3 (72). – С. 253-256.
2. Амеличкин, А.В. Развитие организационно-управленческих способностей молодежи в учреждениях культуры: монография. - Орел: ОГИИК, 2014. - 109 с.
3. Амеличкин А.В. Формирование организационно-управленческих способностей молодежи в учреждениях культуры // Вестник МГУКИ. - 2012. - Вып. 6 (50). - С. 170-173.
4. Галеева, Н.А. Формирование организаторских способностей студентов вуза во внеаудиторной деятельности: дис. ... канд. пед. наук.: 13.00.01. - Краснодар, 2008. - 230 с.
5. Жарков, А.Д. Теория и технология культурно-досуговой деятельности. - М. : МГУКИ, 2007. - 456 с.

УПРАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ФИРМЫ

Андреева Елизавета Дмитриевна, студент

Горбенко Лариса Ивановна, к.э.н., доцент

Северо - Кавказский федеральный университет

В данной статье рассматриваются такие понятия как: инвестиции, инвестиционная деятельность фирмы и система управления ей. Определены условия и этапы эффективного управления инвестиционной деятельностью.

Ключевые слова: инвестиционная деятельность, инвестиции, система управления инвестициями.

Любое предприятие старается максимально продуктивно использовать свой капитал, чтобы в будущем стабильно получать прибыль. Именно поэтому финансовые вложения, или инвестирование, – одна из основных форм заработка на сегодняшний день. Если оценивать подобное размещение денежных средств с точки зрения их владельца (инвестора), то оно предполагает отказ от заработка в данный момент с целью его получения в дальнейшем.

Масштабы и возможности для вложения средств компании в проекты напрямую влияют на ее темпы роста, долгосрочное развитие и возможности для победы над конкурентами.

Инвестиционная деятельность предприятия имеет много общего с банковскими кредитами. Когда компания хочет вложить свой капитал с целью его приумножения, она должна точно знать, что: вложенные средства непременно вернутся; уровень дохода в будущем от инвестирования полностью компенсирует сегодняшний отказ от прибыли и риски по проведению этой операции. То есть чтобы понять, вкладывать средства или нет, все-сторонне оцените выбранный объект. Для этого составляют инвестиционный проект – план по вложению финансов с целью получения прибыли в перспективе [1].

Объекты инвестиционной деятельности предприятия – это и формирование новых компаний, и приобретение недвижимости. При этом важно помнить, что между вложением средств и моментом получения желаемой прибыли существует определенный срок.

Нередко на ранних стадиях деятельности у компании возникает необходимость в формировании инвестиционной политики. Если же она работает на рынке давно, то, скорее всего, вкладывает средства в покупку оборудования для увеличения производственных объемов. Преимущество таких инвестиций в том, что они позволяют получить больше прибыли от дополнительных продаж. Кроме того, компании часто вкладывают деньги в модернизацию устаревших технических средств на производстве. Что касается торговых организаций, они предпочитают инвестировать в продвижение своих услуг или продукции на рынке.

Инвестиционная деятельность является частью функционирования почти всех предприятий. Однако руководители многих российских организаций не выделяют ее как отдельную сферу в работе. Чтобы денежные вложения были эффективными и приносили желаемый результат, предприятие должно разумно ими управлять. Как правило, специализированные подразделения вроде департаментов маркетинга, продаж и так далее вместе с сопутствующими им структурами управления работают только в рамках генеральной линии функционирования предприятия. Такая деятельность называется основной (или операционной), результаты ее оплачивает клиент. Финансируется эта работа за счет дохода предприятия [2].

Чтобы управленческая инвестиционная деятельность приносила хорошие результаты, нужно выстроить эффективную систему управления инвестициями.

Этап 1. Оцените масштаб проекта. Определите, насколько масштабен проект, какие плоды он может принести.

Этап 2. Распределите задачи и обязанности. Гендиректор определяет, кто станет инвестором, исполнителем и заказчиком. Важно, чтобы эти роли не совмещались.

Этап 3. Опишите процедуры управления проектом. Перед тем как приступить к непосредственному управлению проектом, нужно составить регламент.

Этап 4. Завершающий. На этой стадии система управления проектами в компании должна стать неотъемлемой частью корпоративной культуры предприятия.

Инвестиционная деятельность на предприятии всегда направлена на повышение эффективности его работы, что в конечном итоге выражается в получении, а затем и увеличении прибыли [3].

Условиями эффективного управления инвестиционной деятельностью с учетом фактора неопределенности являются следующие:

- оптимальное сочетание централизации и децентрализации управления инвестиционной деятельностью;
- научность процесса организации аналитического обеспечения управления инвестиционной деятельностью;
- выработка новых целей и задач по совершенствованию организации аналитического обеспечения методического аппарата управления инвестиционной деятельностью;
- непрерывное совершенствование управления инвестиционной деятельностью; взаимодействие и разумная регламентация;
- постоянство аналитического обеспечения и информационной достаточности управления инвестиционной деятельностью;
- соответствие характера работы потенциальным возможностям исполнителя;

- непрерывность повышения квалификации менеджеров по управлению инвестиционной деятельностью.

Таким образом, инвестирование является одним из ключевых направлений деятельности фирмы. И от того, насколько грамотно осуществляется управление инвестиционной деятельностью и инвестиционная политика фирмы, зависит ее коммерческий успех.

Список литературы

1. Берзон Н. Формирование инвестиционного климата в экономике. // Вопросы экономики. – 2013. - №7. – С. 50 – 55.
2. Крылов, В. М. Власова, М. Г. Егорова Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности предприятия: Учебное пособие. – М.: Финансы и статистика, 2013. – 192 с.
3. Лахметкина Н. И. Инвестиционная стратегия предприятия: Учебное пособие. - 2-е изд. – М.: КНОРУС, 2014. – 184 с.

ПОВЫШЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Артемова Елена Игоревна, д.э.н., профессор

Ризникова Юлия Сергеевна, студентка

(yulia.riznikova90@mail.ru)

Кубанский государственный аграрный университет

Россия, Краснодар

В данной статье рассмотрено повышение экономической эффективности коммерческой деятельности предприятия. Проанализированы направления эффективности, которые позволяют повысить экономическую эффективность. На основе проведенного исследования автором предлагается регулярно реализовывать на предприятии систематическое исследование, включающее финансово-экономическое исследование показателей деятельности компании и рекламное исследование рыночной среды.

Ключевые слова: коммерция, экономика, пути, эффективность, предприятие, организация, повышение, реализация.

Коммерция - вид торгового предпринимательства либо бизнеса, но бизнеса благородного, того бизнеса, что считается базой любой по настоящему цивилизованной рыночной экономики.

Толковый словарь В.И. Даля устанавливает коммерцию как «рынок, торговля, торговые обороты, торговые промыслы». По-другому говоря, эти определения подразумевают осуществление актов купли-продажи с замыслом приобрести дешевле, а реализовать подороже. В широком смысле под коммерцией зачастую понимают различную деятельность, нацеленную на приобретение прибыли.

Товарное обращение считается важным фактором производительности рыночного механизма. В области товарного обращения совершается настоящая оценка итогов работы любого предприятия. В ней посредством

механизм спроса и предложения, т. е. через фактическую реализацию проходят свою проверку сделанные потребительские стоимости с точки зрения их соотношения социальной и индивидуальной потребности и стоимости на продукты с позиции их конкурентоспособности. Особое значение обретает результативность ведения коммерческой деятельности, обеспечивающая посредничество спроса и предложения.

Понятие коммерческой деятельности впервые было сформулировано Гарвардской школой бизнеса в 1958 г.: «Коммерческая деятельность существует для того, чтобы с прибылью удовлетворить потребительские требования». Сущность этой логики можно представить как куплю-продажу продуктов, направленную на коммерческий (потребительский) спрос и приобретение доходов.

Также заслуживают внимания выражение основателя французской управленческой школы А. Файоля: «Коммерческая искусность характеризуется глубоким знанием рынка и силы соперников, далеким предвидением и практикой соглашений. Коммерческая функция заботится о том, чтобы цены, назначаемые высшим управлением, не были источником опасных заблуждений».

Коммерческая деятельность - обширное и непростое понятие. Это совокупность способов и методов, которые обеспечивают наибольшую выгоду каждой торговой операции для любого из партнеров при учете заинтересованностей конечного потребителя. У коммерческой деятельности есть свои направления, это видно ниже из рисунка.

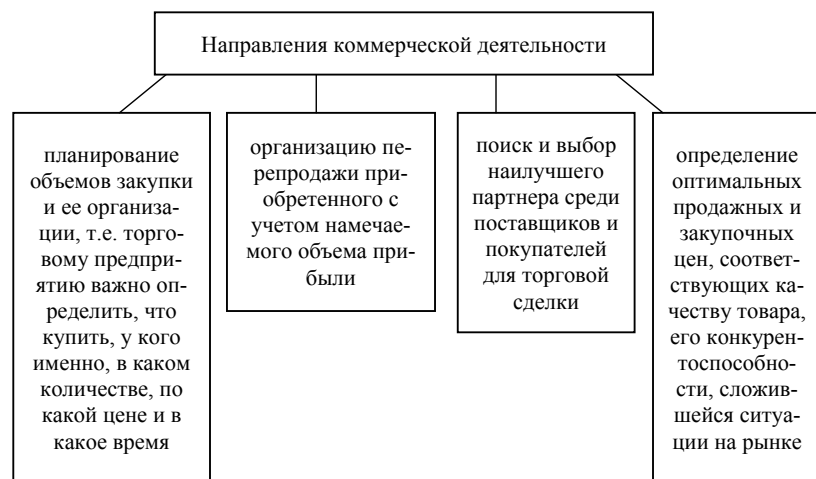


Рисунок 1 – Направление коммерческой деятельности

Коммерческие отношения имеют все шансы совершенствоваться в обстоятельствах экономической независимости субъектов рынка, что подразумевает обладание капиталом и способность управлять финансами, ориентацию на получение максимально вероятной в данных условиях прибыли и более выгодные методы её капитализации, способность регулировать торговый риск, развитие подобных координационных структур коммерции, какие способны адаптироваться к меняющимся обстоятельствам, чувствительность к переменам в нуждах торгова, абсолютное равенство партнеров. В таком случае весь период не следует рассматривать как финансовую независимость в коммерческой деятельности и полную самостоятельность от интересов и действий субъектов рынка, так как в ряде случаев с целью достижения каких-либо стратегических целей необходим компромисс с деловыми партнерами. Помимо того, независимость торговых отношений может ограничиваться условиями внешней среды, коммерческой тайной и иными объективными условиями. Существуют принципы для достижения целей коммерческой деятельности, об этом ниже в рисунке.

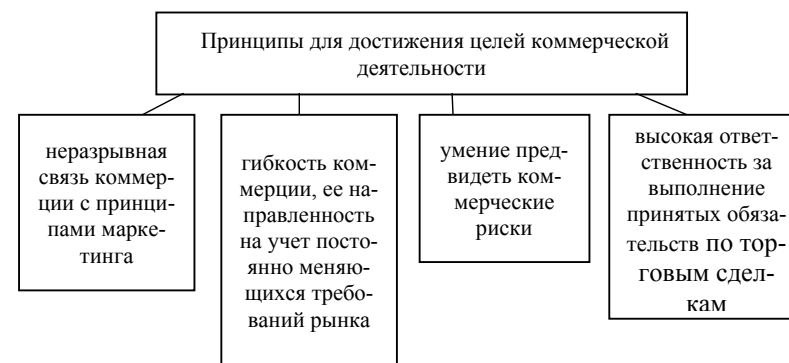


Рисунок 2 – Принципы для достижения целей коммерческой деятельности

Гибкость коммерции должна выражаться, прежде всего, в своевременном учете требований рынка, для чего следует исследовать и прогнозировать товарные рынки, развивать и улучшать рекламные коммуникации, а кроме того, вводить в коммерческую деятельность новинки, при необходимости - менять вид деятельности, вводить изменения в организационные структуры коммерции.

С целью извлечения наибольшего результата от работы компании немаловажно регулярно осуществлять деятельность согласно увеличению производительности торговой работы. Осуществление событий по совершенствованию обязаны основываться на итогах рассмотрения торговой работы и многосторонней оценки ее эффективности.

Базовыми должны быть события по совершенствованию информационной обеспеченности, так как эффективное осуществление коммерческой деятельности невозможно в отсутствии детальной, надёжной и оперативной информации. С данной целью для каждой компании рационально осуществлять компьютерный подсчет продуктов на базе, контрагентов, иметь информационные базы данных (правовые, бухгалтерские и др.). Немаловажно обладать возможностью незамедлительно приобретать информацию с целью принятия административных решений относительно направлений коммерческой деятельности. В этом случае результативным станет формирование сопряженных баз информации согласно абсолютно всем направлениям коммерческой деятельности.

Также следует вести контроль выполнения соглашений отдельно по любому контрагенту, в том числе и контроль за исполнением собственных договорных обязательств. Эта деятельность даст возможность незамедлительно осуществлять мероприятия по ускорению оборачиваемости дебиторской задолженности, уменьшению кредиторской задолженности, а кроме того избежание штрафов и пени за просроченные обязательства. Одно из таких мероприятий - обеспечение скидок при предоплате за продукт. Подобным образом, предприятие освобождает собственные оборотные средства, что предоставляет вероятность погасить собственные обязательства перед кредиторами.

Для обеспечения эффективности деятельности по управлению товарными запасами рационально использование логистических принципов при установлении необходимости в закупаемых товарах, применение разных концепций контролирования запасов (системы своевременного управления, равномерной поставки, пополнения резерва до наибольшего уровня, с фиксированным размером заказа присутствие периодической либо постоянной проверки фактического уровня запаса и др.).

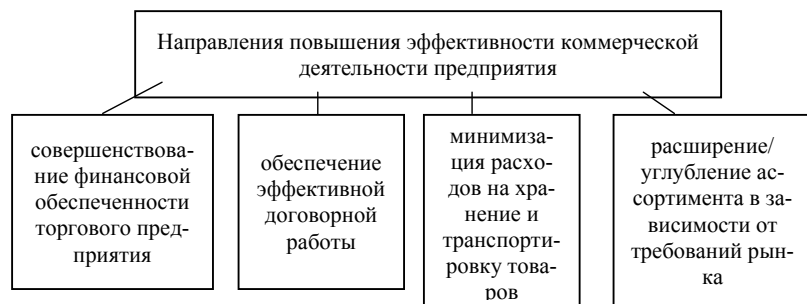


Рисунок 3 – Направления повышения эффективности коммерческой деятельности предприятия

Эффективность деятельности по продаже продуктов зависит не только от объема валового дохода компании, но и от его структуры: рост суммы валового дохода должен быть обусловлен наиболее значительным темпом увеличения дохода согласно сопоставлению с темпом увеличения потерь обращения. По этой причине торговая организация обязана регулярно осуществлять работу по оптимизации и уменьшению части расходов, сопряженных с реализацией продуктов. Также нужно повышать эффективность коммерческой деятельности, для этого существуют некоторые направления, которые рассмотрены ниже в рисунке.

Для обеспечения эффективности коммерческой деятельности торгового предприятия нужно регулярно реализовывать ее систематическое исследование, включающее финансово-экономическое исследование показателей деятельности компании и рекламное исследование рыночной среды и торгового предприятия в ней.

Список литературы

1. Балабанов, И.Т. Экономика: учебное пособие / И.Т. Балабанов И.Т., А.И. Балабанов. - М., 2009. - 75 с.
2. Видягин В. И. Экономическая теория (политэкономия): учебник для ВУЗов. - М., 2006. - 234 с.
3. Герчикова И. Н. Регулирование предпринимательской деятельности: государственное и межфирменное. учеб. пособие. - М.: Консалтбанк, 2008 - 237 с.
4. Сергеев, И.В. Экономика предприятия / И.В. Сергеев. - М. : Финансы и статистика, 2006. - 358 с.
5. Лапуста М.Г. Предпринимательство: Учебное пособие. - М Кричевский Р. Л. Если вы руководитель. - М.: Дело, 2003. - 384с.

Artemova Elena Igorevna, Doctor of Economic Sciences,
Professor

Kuban State Agrarian University, Russia, Krasnodar
Riznikova Yulia Sergeevna
(yulia.riznikova90@mail.ru)

Kuban State Agrarian University, Russia, Krasnodar
IMPROVING THE ECONOMIC EFFICIENCY OF THE ENTERPRISE'S BUSINESS
ACTIVITY

Abstract: This article discusses the increase in economic efficiency of commercial activity of the enterprise. Analyzed areas of efficiency, which allow to increase economic efficiency. Based on the study, the author proposes to regularly implement systematic research at the enterprise, including financial and economic research of company performance indicators and advertising research of the market environment.

Keywords: commerce, economy, ways, efficiency, enterprise, organization, increase, realization.

УДК 338.3

УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ ПРОДУКЦИИ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

Афанасьева Александра Андреевна, студентка

(afanasieva_alieksandra@mail.ru)

Кубанский государственный аграрный университет имени

И.Т. Трубилина, г. Краснодар, Россия

Артемова Елена Игоревна, д-р экон. наук, профессор

*Кубанский государственный аграрный университет имени И.Т. Трубилина,
г. Краснодар, Россия*

В статье раскрывается взаимосвязь конкурентоспособности и качества продукции предприятия в условиях современного рынка. Рассматриваются этапы управления качеством продукции и стандарты, позволяющие создать единую систему контроля качества в рамках производственной деятельности организации, а также поддерживать конкуренцию с другими предприятиями.

Ключевые слова: качество продукции, конкурентоспособность, цена, стандартизация, система управления качеством

В условиях современной рыночной экономики устойчивое положение организации на рынке товаров и услуг определяется уровнем конкурентоспособности. В связи с этим важными областями в управлении предприятием являются система управления качеством продукции и конкурентоспособностью предприятия, определяющие стратегию, цели и задачи любого предприятия, независимо от его размеров и формы собственности. На сегодняшний день существует множество определений конкурентоспособности предприятия, и единого мнения среди экспертов по данному вопросу не существует. Мы солидарны с теми исследователями, которые рассматривают конкурентоспособность как реальные и потенциальные возможности организаций в существующих для них условиях проектировать, изготавливать и сбывать товары, а также способность выдерживать конкуренцию по сравнению с аналогичными товарами на рынке [2]. На практике конкурентоспособность продукции российских предприятий постепенно повышается, но она ещё не достигла уровня, позволяющего составлять конкуренцию на внешнем рынке. Оценивает этот фактор Мировой Экономический Форум, который определил в Глобальном отчете о конкурентоспособности 2018 года микроэкономические и макроэкономические показатели 140 государств (рисунок 1).

Главными иностранными покупателями продукции России остаются страны Восточной Европы, СНГ и Китай. Например, по данным Российского экспортного центра экспорт российской косметики и парфюмерии в последние годы показывает стабильный рост: за первое полугодие 2018 года он вырос на 30% по сравнению с аналогичным периодом 2017 года.

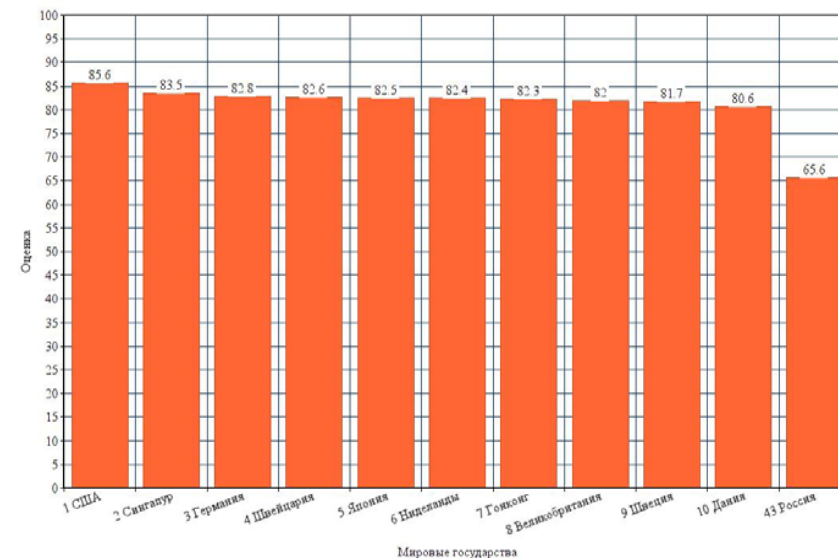


Рисунок 1 – Рейтинг глобальной конкурентоспособности, 2018 г. [4]

Как правило, в качестве измерителя конкурентоспособности, используется два показателя - качество и цена продукции, которые позволяют удовлетворить потребительский спрос и выдержать конкуренцию с другими товаропроизводителями [1].

В рыночной экономике ценовой метод конкуренции вытесняет соперников путем снижения цены на выпускаемую продукцию. Тем самым происходит увеличение числа потребителей, однако не стоит забывать и о качестве продукции. Возможна ситуация, когда товар более высокого качества будет менее конкурентоспособен, если его стоимость значительно возросла в связи с затратами для придания ему более высоких характеристик.

В свою очередь, цена продукции также зависит от ее качества. Под качеством продукции, согласно ГОСТ 15467-79 «Управление качеством продукции. Основные понятия, термины и определения», понимается совокупность ее свойств, характеризующие степень пригодности этой продукции для использования по назначению. Выпускаемая предприятием продукция должна соответствовать государственным стандартам и техническим требованиям, а также превосходить качество продукции конкурирующих организаций. На практике используется система показателей, включающая в себя обобщающие показатели - уровень качества продукции в целом и единичные показатели. Единичные показатели более разнообразны и зависят от их сущности.

В настоящее время общепризнанные международные стандарты ISO 9000, которые содержат опыт управления качеством в разных странах, принимаются как национальные во многих из них, включая Российскую Федерацию. Достижение успеха экономической науки в исследовании качества продукции дало возможность детально разобраться в стандартах ISO 9000. Внедрение этих стандартов на предприятии является добровольным решением руководства. Основная цель стандартизации - создание единой системы нормативно-технической документации хозяйственного назначения и осуществление контроля над правильностью исполнения установленных стандартов и норм. Объекты стандарта – любого рода работы, продукция или услуги, подлежащие контролю за качеством их исполнения.

Конкурентную борьбу хозяйствующих субъектов можно обозначить как борьбу действующих в них систем управления качеством [5]. При этом следует заметить, что система управления качеством той или иной фирмы всегда индивидуальна. Современное управление качеством продукции на предприятии состоит из поэтапных процессов:

- 1) разработка плана повышения качества выпускаемой продукции, включая создание современных требований, обеспечивающих формирование новой продукции с желаемыми свойствами;
- 2) оценка соответствия свойств продукции соответствующим требованиям;
- 3) принятие необходимых мер воздействия на процесс создания ценности продукции в тех случаях, когда не удалось обеспечить соответствие;
- 4) изучение условий эксплуатации с целью определения направлений дальнейшего повышения качества продукции [3].

Следовательно, эффективная система управления качеством позволяет уменьшить издержки на материалы и труд, составить четко организованные уровни контроля качества товара или услуги, которые в дальнейшем увеличивают объемы производства и улучшают экономические показатели. Контроль качества выявляет отклонения в процессе производства и позволяет исключить бракованные изделия из производственного процесса. Деятельность предприятия, включающая постоянные технологические нововведения, позволяет обновлять номенклатуру и ассортимент товаров или услуг и за счет этого увеличивать потребительский эффект. С помощью системы контроля качества фирма параллельно достигает поставленные цели, обеспечивая конкурентоспособность выпускаемой продукции.

Из вышесказанного можно сделать вывод о том, что конкурентоспособность любого предприятия зависит от одного из важнейших факторов - качества производимой продукции. Система контроля качества должна функционировать одновременно со всеми производственными и торговыми процессами организации, что позволит ей обеспечить соответствие требованиям, необходимым для реализации товаров или услуг на внутреннем и международном рынках.

Список литературы

1. Артемова Е.И. Обеспечение конкурентоспособности регионального агропромышленного комплекса в условиях импортозамещения / Артемова Е.И., Плотникова Е.В. // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. – 2016. – № 119. – С. 524-538.
2. В.А. Стыгин. Определение понятия конкурентоспособности предприятия в рыночных условиях // Научный журнал «Экономинфо», №3, 2005.
3. Мишин Ю.В. Экономические основы организации конкурентоспособного производства, 2003.
4. Официальный сайт Мирового Экономического Форума - Режим доступа: <https://www.weforum.org/>
5. Панов А.В. Государственная поддержка развития малого предпринимательства / Панов А.В., Лазыко Л.В. // Экономика и управление: актуальные вопросы теории и практики Материалы VIII международной научно-практической конференции. – 2017. – С. 245-250.

Afanasyeva Alexandra Andreevna, student

(afanasieva_alieksandra@mail.ru)

Kuban State Agrarian University. I.T. Trubilina, Krasnodar, Russia

Artemova Elena Igorevna, Dr. Econ. sciences, professor

Kuban State Agrarian University. I.T. Trubilina, Krasnodar, Russia

PRODUCT QUALITY MANAGEMENT AND COMPETITIVENESS OF THE ENTERPRISE

Abstract: *This article reveals the relationship of competitiveness and product quality management in the enterprise in the conditions of the modern market. We consider the stages of product quality management and standards that allow you to create a single system in the framework of the production activities of the organization, as well as maintain competition with other enterprises.*

Keywords: *product quality, competitiveness, price, standardization, quality management system*

ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Бабрицкая Анастасия Александровна, студент

(e-mail: anastasia.babritskaya@narxoz.kz)

Прокашева Алина Юрьевна, студент

(e-mail: a.prokascheva2010@yandex.ru)

Парфенова Елена Н., к.э.н., доцент

Белгородский государственный национальный исследовательский
университет, г.Белгород, Россия

Статья посвящена изучению такого одного из ключевых инструментов освоения рынка предприятиями, как интернет-маркетинг. Проанализированы эффективные рекламные платформы для продвижения товаров и услуг на рынке. Выявлена и обоснована необходимость разработки и использования сайта. Раскрыто главное достижение интернет-маркетинга - привлечение большой целевой аудитории.

Ключевые слова: интернет-маркетинг, сайт, предприятие, маркетинговые исследования, рынок.

С ростом экономики на рынке растет конкуренция. Предприятия и организации сталкиваются с проблемой выживания. Такая обстановка вынуждает компании находить новые эффективные способы продвижения и позиционирования своей продукции. Цифровая революция открывает новые возможности для потребителей и организаций.

Для наиболее выгодного и перспективного развития бизнеса в Интернете компании необходимо приложить усилия и разумно расставить приоритеты. Теперь потребители стали более грамотными. Ранжирование алгоритмов также становится более жестким. Все это требует от владельцев высококачественных сайтов предоставления достоверной информации, качественной оптимизации и грамотного внешнего продвижения. По прошествии нескольких лет доля пользователей, использующих платформы социальных сетей для поиска информации и продуктов, представляющих интерес, значительно возросла.

Наиболее актуальными площадками для рекламы являются (табл. 1):

Таблица 1 - Актуальные площадки для размещения рекламы

№	Название сайта
1	Яндекс
2	Google
3	Авито
4	Реклама MyTarget в социальных сетях (Одноклассники, Мой Мир, ВКонтакте) и на проектах Группы Mail.Ru.
5	Instagram, Youtube

Источник: [4].

Интернет-маркетинг - это практика применения всех аспектов традиционного маркетинга в Интернете с целью продажи продукта или услуги клиентам и управления отношениями с ними [3, с. 108].

Главная цель интернет-маркетинга - получить максимальный эффект от потенциальной аудитории.

Важной частью интернет-маркетинга является веб-сайт компании. Пользователь взаимодействует с сайтом предприятия, рассматривает рекламные и PR-материалы. Такое общение показывает все преимущества Интернета как канала связи - массовость, скорость, минимизирует время, затрачиваемое сотрудниками, и, следовательно, уменьшает стоимость бюджета [2, с. 32].

Даже если сайт или страница в социальных сетях охватывает большое количество посетителей, необходимо их сохранить, иначе они могут забыть продукт из-за слишком большого потока информации. Викторины, опросы, конкурсы - любое прямое взаимодействие с читателями будет полезно. А для реализации этих обзоров и их последующей аналитики в Интернете есть много удобных инструментов [1, с. 6].

В Российской Федерации эти тенденции набирают обороты. Обратимся к статистике. В таблице 2 показана структура российского рекламного рынка в 2014-2017 гг.:

Таблица 2 - Структура российского рекламного рынка в 2014-2017 гг.,%:

	2014 г	2015 г	2016 г	2017 г
Телевидение	45%	42%	41%	41%
Радио	5%	5%	5%	4%
Пресса	10%	8%	6%	5%
ООН	13%	11%	11%	10%
Интернет	27%	34%	37%	40%
Итого	100%	100%	100%	100%

Источник: [5].

Из этой таблицы следует, что использование радио, прессы, ООН (вне дома - наружная реклама) и даже телевидение в качестве средства рекламы снижается, а интернет-пространство занимает лидирующие позиции.

Эффективная коммуникация с клиентами, поставщиками, агентами и дистрибьюторами необходима для успешной маркетинговой деятельности. Интернет предоставляет разнообразные комплексы для улучшения или осуществления связи с партнерами в сети фирмы.

Помимо развития отношений, всемирная информационная сеть позволяет проводить маркетинговые исследования, получать информацию о конкурентах и определять потребительские предпочтения.

Для того чтобы предотвратить возникновение «неожиданных сюрпризов», многие организации используют ценовой мониторинг конкурентов. Он предназначен для прогнозирования ценовой ситуации на рынке, выяв-

лении недобросовестных участников, которые за счет снижения или увеличения цены на оборудование стремятся увеличить продажи и иметь эффективные методы ценообразования, не связанные с ценой.

Самая важная информация об условиях сотрудничества между конкурентами и поставщиками. Открытыми источниками информации о клиентах и каналах распространения являются корпоративные сайты, буклеты и другие рекламные материалы, где можно найти списки дилеров. Поэтому необходимо систематическое исследование отрасли, в том числе электронных СМИ.

Успех на рынке обеспечивается не только анализом возможностей самого рынка, но и полным анализом потребителей. Для изучения целевой аудитории компании необходимо сегментировать потребителей, определять мотивы покупки товаров, их предпочтения, потребительские характеристики, неудовлетворенные потребности в продуктах и возможное развитие потребностей реальных и потенциальных покупателей.

Основная цель исследования потребителей - выявить наиболее перспективную группу для дальнейшего фокусирования исследования, а затем продажи этой части аудитории.

Социологи выделяют два больших класса исследований: полевые и кабинетные. Полевые исследования осуществляются в так называемых «полях» и основаны на общении с респондентами. Это могут быть опросы, фокус-группы, интервью и т. д. Такие исследования разделяют на количественные, то есть отвечают на вопрос «сколько», и качественные, то есть отвечают на вопросы «почему», «зачем», «как». Лабораторный анализ ведется на основе изучения документов, справочников. Исследователь объединяет всю имеющиеся у него данные и извлекает окончательный результат. Задача таких исследований, как правило, состоит в том, чтобы выяснить круг мнений по любому вопросу, возможные реакции потребителей на новый продукт, генерировать новые идеи и т. д.

Интернет сегодня специализирован на проведение кабинетных исследований. Большая доля информации не просто выложена в Сеть, более того, ее можно найти только там. Колоссальное количество программ, которые помогают отслеживать сайты конкурентов, их новости, значительно облегчают общение.

Что касается количественных полевых исследований, они намного сложнее. Аудитория значительно выделяется по сравнению с населением страны, поэтому результаты проведенного исследования, скорее всего, не будут надежными.

Таким образом, Интернет является уникальным инструментом, который в современных условиях он широко используется в маркетинговых событиях, но важно помнить, что из-за их специфики нужно выбрать правильные стратегии, чтобы получить реальный эффект от коммерческой деятельности. В результате этого современными тенденциями эксперты называют развитие технологий интернет маркетинга как поисковый маркетинг,

ведение блогов, PR в блогах, онлайн-видео, подкасты, спонсорство и кросс-брендинг. В то же время предприятия уделяют больше внимания анализу текущих показателей, что значительно повышает эффективность маркетинговых усилий. Опираясь на мониторинг деятельности потребителей, может быть скорректировано содержание информационных ресурсов и использование элементов интернет-маркетинга.

Список литературы

1. Конюсова Н. Н. Интернет-маркетинг как инструмент достижения бизнес-целей // наука XXI века: текущие тенденции развития. 2016. № 1-1. – С.5-8.
2. Прохоров А. М. Основные понятия и инструменты интернет-маркетинга // Наука и современность. 2016. Г. № 46. – С. 30-42.
3. Котлер, Основы маркетинга. Короткие курсы / м: Williams Publishing, 2015 г. – С. 108 – 112.
4. Сергеева Ю.В. 2017-2018 Интернет в мире и в России: статистика и тенденции / Ю.В. Сергеева-URL: <https://www.web-canape.ru/business/internet-2017-2018-v-mire-iv-rossii-statistika-i-trendy/> (дата обращения 28.05.2018).
5. Ж. Тараканов. Лучшие инструменты для проверки ссылок / Ж. Тараканов-URL: <http://usability.RU/> Интернет-маркетинг / 30-лучшие инструменты для проверки ссылки / (дата подачи 28.05.2018).

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ТЕХНОЛОГИИ ВИРТУАЛЬНОЙ РЕАЛЬНОСТИ В ТОРГОВЛЕ

Барбарук Анна Игоревна, студент

Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

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

Кафедра «Правоведения» юридического факультета СЗИУ РАНХиГС

Статья посвящена изучению правового регулирования технологии виртуальной реальности в торговле. Рассмотрены существующие государственные программы регулирования инноваций: «Цифровая экономика» и «Национальная Технологическая инициатива». Выявлены недостатки российского законодательства в области VR-технологий и возможные риски, возникающие при ведении бизнеса в виртуальном пространстве. Даны рекомендации по совершенствованию правового законодательства, регулирующего технологию виртуальной реальности.

Ключевые слова: виртуальная реальность; инновация; цифровая экономика; торговля; право.

Внедрение инновационных технологий – общемировая тенденция, захватившая такие области, как производство, программирование, моделирование, киноиндустрия, недвижимость, проектирование, образование, торговлю, маркетинг и др. Инновационная активность торгового предприятия является показателем конкурентоспособности и фактором, повышающим ее.

Внедрение новейших технологий способствует активизации инновационной деятельности торгового предприятия, изменению поведенческих особенностей потребителей, развитию искусственного интеллекта, выведению национальной экономики на существенно новый уровень.

С появлением инновационных технологий возросла потребность в правовом регулировании деятельности, связанной с ними.

Актуальность данной темы обуславливается ее соответствием государственной программе «Национальная Технологическая Инициатива», которая была обозначена в Послании Федеральному собранию 04.12.2014 года Президентом России В. В. Путиным [1]. Программа нацелена на приоритетное использование трендовых инноваций.

Одной из самых популярных и востребованных разработок является технология виртуальной реальности (VR).

Технология VR – виртуальный мир, созданный посредством использования технических устройств, передаваемый человеку через ощущения: зрение, слух, обоняние, осязание [2].

Методы исследования: теоретические – изучение и обобщение научной литературы о технологии виртуальной реальности; эмпирические – сравнение, синтез и анализ данных нормативно-правовых актов, регулирующих технологию виртуальной реальности.

Цель работы – изучение особенностей правового регулирования технологии виртуальной реальности в России и разработка рекомендаций по его совершенствованию.

Задачи исследования: рассмотреть особенности применения технологии на конкретных предприятиях розничной торговли; изучить нормативные акты, обеспечивающие правовое регулирование технологии в России; разработать рекомендации по совершенствованию правового регулирования виртуальной реальности в российской торговле.

Технология VR нашла активное применение в разных областях бизнеса: маркетинг, менеджмент, HoReCa и др. Розничная торговля менее активно использует разработку, однако, в период 2017-2018 гг. иностранные ритейлеры совершенствовали опыт в этой сфере.

В августе 2018 года интернет-магазин Taobao в Китае запустил платформу, которая позволяет покупать товары при помощи очков виртуальной реальности Taobao MT Buy. Разработка создана специалистами компании Microsoft [3]. Очки определяют вид продукта с помощью технологии виртуальной реальности и дают возможность получить необходимую информацию о цене товара, доставке и отзывах.

Иностранные торговые корпорации успешно применяют технологию в своем бизнесе. Российская практика применения виртуальной реальности значительно отстает от зарубежного опыта.

Попытки использования инновации в своей деятельности предприняло российское предприятие по продаже бытовой техники «М.Видео». Компания проводит аналитику данных и технологии искусственного интеллекта

с дополненной и виртуальной реальностью для улучшения опыта покупателей и сотрудников. VR-оборудование позволяет осуществлять аналитику мерчендайзинга. В 2018 году компанией планируется внедрение VR-технологий в обучение сотрудников по основам пожарной безопасности. Более того, предприятие положительно настроено на внедрение стартапов, поэтому ежегодно проводится форум, направленный на поиск креативных идей в области VR-технологий.

С развитием инноваций в России возникает необходимость выявления проблем в области их правового регулирования. С целью конкретизации регулирования инновационных технологий Правительством РФ было оглашено распоряжение от 28 июля 2017 года № 1632-р «Об утверждении программы Цифровая экономика Российской Федерации».

В соответствии с распоряжением Правительства технология виртуальной реальности является одной из основных сквозных цифровых технологий.

Согласно плану реализации программы, анализ и оценка адекватности рискам и угрозам информационной безопасности стандартов в системах реализации технологии виртуальной реальности планируется в четвертом квартале 2018 года. Разработка проектов по сохранению и повышению информационной безопасности запланирована на третий квартал 2019 года, а их реализация – на второй квартал 2020 года [4].

В программе «Цифровая экономика» ставится упор на обеспечение информационной безопасности, что объясняется повышенным риском возникновения хакерских атак и мошенничества.

Необходимо отметить, что программа представляет собой только план мероприятий, однако в настоящее время конкретные нормативно-правовые акты в сфере регулирования технологии виртуальной реальности отсутствуют.

В российском законодательстве нет четкого понятия «виртуальная реальность» или «виртуальная реальность в торговле». Отсутствие терминологического аппарата указывает на обязательность его введения. Мероприятие потребует приведения в соответствие понятийного аппарата федеральных и отраслевых законов.

Вариант применения технологии VR уже существующим юридическим лицом регламентируется согласно основным нормативно-правовым актам, регулирующим торговую деятельность. В случае, если VR-технология применяется не зарегистрированным юридическим лицом, возникает риск развития теневой экономики в силу умышленного скрывания сведений о реальных доходах. Возникает проблема корреляционного несоответствия регулирования технологии виртуальной реальности и существующего налогового законодательства.

Применение VR-технологии может сопровождаться использованием цифровой валюты в качестве средства расчета с покупателями. Цифровая валюта или электронные деньги – общемировой тренд, получивший свое

развитие с появлением технологии блокчейн. Децентрализованная валюта (виртуальная валюта) с точки зрения права не является деньгами, однако, имеет определенную экономическую ценность. С использованием такого платежного средства также возникают имущественные правоотношения, которые не регулируются законодательством России на правовом уровне.

В ходе проведенного анализа технологии виртуальной реальности выявлено существенное отсутствие должного правового регулирования в данной сфере.

Результатом исследования является составление рекомендаций по устранению недостатков системы правового регулирования технологии виртуальной реальности.

В первую очередь, необходимо создание правового законодательства, в полной мере регулирующего технологию виртуальной реальности. Обязательна к рассмотрению разработка законопроекта «О технологии виртуальной реальности в России». Базовыми векторами воздействия законопроекта будет являться:

- официальное закрепление понятийного аппарата и конкретизация субъектов права в области технологии виртуальной реальности;
- детализация возможных областей применения технологии, в том числе, в розничной торговле;
- подробное уточнение правовых аспектов регулирования технологии;
- конкретизация возможных видов правонарушений в этой сфере и ответственность за их совершение.

Более того, законопроект не должен иметь расхождения с существующими нормативно-правовыми актами, регулирующими торговую деятельность и экономику. Необходимо полное соответствие нововведений государственным программам «Цифровая экономика» и «Национальная Технологическая инициатива».

В глобальном смысле, важна реорганизация существующих законодательных актов, так как успешность функционирования системы заключается в комплексном подходе к ее отдельным элементам. Правовая система государства должна быть целостной и согласованной.

Предложенный план мероприятий позволит конкретизировать представление о технологии виртуальной реальности, устранить недостатки правового регулирования данной сферы в России.

Список литературы

1. Национальная технологическая инициатива. [Электронный ресурс] URL: <http://www.nti2035.ru/> (дата обращения: 31.10.2018).
2. Барбарук, А.И., Воронин, Д.А. Применение VR-технологий в автоматизации розничной торговли // Фундаментальные и прикладные исследования в области управления, экономики и торговли. Сборник трудов научно-практической и учебной конференции. 2018. С. 36-40.
3. Microsoft Taobao разработают очки, которые покажут цены и отзывы на товары. [Электронный ресурс]. URL: <https://rb.ru/news/taobao-hololens-ar/> (дата обращения: 31.08.2018)

4. Распоряжение Правительства РФ от 28.07.2017 N 1632-р «Об утверждении программы «Цифровая экономика Российской Федерации» [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_

5. LAW_22175/ (дата обращения: 31.08.2018)

6. Особенности трудовых отношений с работниками, имеющими допуск к государственной тайне/ Другакова Ю.С., Дьячкова В.А., Макаревич М.Л.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2017. № 2 (20). С. 115-119.

7. Международная торговая палата и её роль в международной торговой системе/ Таранова Е.В., Макаревич М.Л.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2017. № 1 (19). С. 340-351.

8. Особенности правового статуса государства, как субъекта внешней экономической деятельности/ Макаревич М.Л., Малышева Н.Н.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2017. № 1 (19). С. 205-210.

9. Роль офшорных юрисдикций в деятельности торговых предприятий России/ Дегтерева А.А., Цыганов Д.А., Макаревич М.Л.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2017. № 3 (21). С. 23-28.

10. Из опыта правового регулирования торговой деятельности в период петровских преобразований/ Макаревич М.Л., Богатырева О.Н.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2017. № 3 (21). С. 54-62.

11. Отдельные проблемы защиты прав потребителей в сфере оказания медицинских услуг/ Макаревич М.Л., Думкина А.А., Химичева А.И.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2017. № 6 (24). С. 62-66.

12. Правовой статус офшорных компаний/ Макаревич М.Л., Саранчина С.А.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2017. № 1 (19). С. 194-198.

13. Блокчейн-технологии: перспективы развития и проблемы правового регулирования/ Хачатурова Э.А., Макаревич М.Л.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2018. № 2 (28). С. 105-114.

14. Проблема правовой защиты персональных данных работника торгового предприятия/ Макаревич М.Л., Бутырская К.Е., Наумова С.И.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2017. № 3 (21). С. 62-68.

УДК 347.711

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ТОРГОВЛИ В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ**Барек Зой Милана Наджибулаевна, студент**

(e-mail: barekzoy@mail.ru)

*Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого,
институт промышленного менеджмента, экономики и торговли,
г. Санкт-Петербург, Россия***Макаревич Марина Леонидовна, к.и.н., доцент***Кафедра правоведения юридического факультета СЗИУ РАНХиГЗ
при Президенте РФ, г. Санкт-Петербург, Россия
(e-mail: makarevichm@mail.ru)*

В данной статье раскрываются особенности практики торговли через социальные сети, а также проблемы, возникающие в связи с данным явлением. В целом, вопросы, требующие решения связаны с правовым регулированием данной проблемы в Российской Федерации.

Ключевые слова: правовое регулирование, торговля, сделки, социальные сети, технологии.

21 век – век электронной коммерции. В связи со стремительно растущими технологиями, наличный оборот денег уходит в прошлое. На ряду с этим, происходит процесс упрощения такого механизма, как покупка или приобретение чего-либо. Людям не требуется отправляться на другой конец города, чтобы совершить сделку купли-продажи, достаточно иметь доступ в Интернет. В современном мире можно заказать понравившийся товар через социальные сети. Как итог такого явления, в российских реалиях правовое регулирование данной области не успевает за инновациями.

Социальные сети – тот инструмент, благодаря которому наращивают темпы товарооборота, стимулируют сбыт. Сложно представить какой-либо бренд, у которого нет в нынешнее время страницы в одной из социальных сетей, будь то известная или начинающая компания.

По данным Statista, охват населения в социальных сетях достигает 47%, аккаунты в них есть у 67,8 млн. граждан. Такие распространённые социальные сети как ВКонтакте и Instagram имеют 61% и 31% активности использования в России соответственно.[1] При этом темпы развития нарастают гораздо быстрее, нежели более ранние мессенджеры и т.д.

Следуя отчету Sprout Social, можно сделать вывод о том, что 48% пользователей совершают покупку быстрее, когда оперативно отвечают на интересующие их вопросы, в ВКонтакте это можно сделать через сообщения группы, в Instagram написав в Direct. Через социальные сети люди также быстрее узнают о различных акциях, конкурсах, скидках, о чем положительно высказались 46% опрошенных. Также 27% опрошенных признались, что демонстрация того, что остается за кадром, привлекает их, и они

готовы совершить покупку быстрее. В среднем обычный пользователь проводит в социальных сетях 2 часа 15 минут за сутки, а это одна треть всего времени, проведенного в интернете. Примечательно то, что половина всех пользователей соцсетей подписана на страницы брендов. [2]

Помимо впечатляющей статистики процветания социальных сетей и торговли в них, есть и обратная сторона – мошенничество в Интернете. Время не стоит на месте, веб-аферисты тоже. На данный момент за мошенничество в сети Интернет можно предъявить ст. 272 и ст. 159.6 УК РФ. Так как такое явление для российской практики довольно новое.

Согласно Общероссийскому классификатору внешнеэкономической деятельности (ОКВЭД) продажа товаров через Интернет предоставляет собой розничную торговлю, осуществляемую через телемагазины и компьютерные сети. (Код по ОКВЭД 52.61.2) [3]

В соответствии статьей 158 ГК РФ, сделки, совершенные в сети Интернет признаются заключёнными путём производства конклюдентных действий. В то же время, следуя определению объектов торговли, указанном в Государственном стандарте Российской Федерации Р 51303-99 «Торговля. Термины и определения», можно сделать вывод о том, что торговля в сети Интернет не признается, так как не имеет торговых залов, объектов нестационарной торговой сети. Такое противоречие уже наталкивает на то, что необходимо конкретизировать данный вид деятельности, и определить его границы.

Следуя статье 493 ГК РФ, чтобы заключить договор розничной купли-продажи необходима передача имущества в виде одной из разновидностей материальных благ - денег. Следовательно сделка, совершенная в социальное сети считается заключённой по наличию электронного чека. При этом нажимая кнопку ЭВМ, такое действие расценивается как согласие пользователя с условиями сделки, т. е. это своего рода электронная подпись.

Таким образом, есть масса не рассмотренных законом вопросов, касающихся сделок, совершённых в социальных сетях. В нормативно-правовом регулировании торговой деятельности для процессов купли-продажи в сети Интернет нет конкретного закона, который полностью отвечал бы на все вопросы данной области. Актуально, что на сегодняшний день, для того, чтобы избежать каких-либо споров, необходимо чётко указать и разграничить предмет договора, место заключения, стадия его исполнения, учитывая требования к тем или иным способам организации розничной купли-продажи товаров. Также представляется необходимым внести дополнения в Главу 9 ГК РФ, касающиеся формы сделок, предусмотрев возможность заключения сделки в электронной форме. В отношении ст. 159.6 УК РФ предлагается конкретизировать состав мошенничества при совершении сделок купли-продажи в сети Интернет, а именно через социальные сети.

Список литературы

1. Статистическое агентство «Statista» [Электронный ресурс] – URL: <https://www.statista.com/> (дата обращения: 15.11.2018).
2. Консалтинговое агентство «Sprout Social» [Электронный ресурс] – URL: <https://www.sproutsocial.com/> (дата обращения: 15.11.2018).
3. Общероссийский классификатор внешнеэкономической деятельности (ОКВЭД) - 2017 - М: Проспект, 2017. - 42 с.
4. Левченко А.С., Макаревич М.Л. Правовое регулирование реализации инфопродуктов // сборник «Актуальные вопросы развития современного общества» - 2018. – с.133-135
5. Джумадиля Е.Е., Макаревич М.Л. Пути незаконного использования возможностей интернета и вопросы правовой регламентации // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования - 2018 - №2 (18) - с.21-27
6. Гражданский Кодекс Российской Федерации // Правовой портал «Консультант-Плюс» [Электронный ресурс] – URL: <https://www.consultant.ru/> (дата обращения: 15.11.2018).
7. Уголовный Кодекс Российской Федерации // Правовой портал «Консультант-Плюс» [Электронный ресурс] – URL: <https://www.consultant.ru/> (дата обращения: 15.11.2018).
8. Особенности трудовых отношений с работниками, имеющими доступ к государственной тайне/ Другакова Ю.С., Дьячкова В.А., Макаревич М.Л.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2017. № 2 (20). С. 115-119.
9. Международная торговая палата и её роль в международной торговой системе/ Таранова Е.В., Макаревич М.Л.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2017. № 1 (19). С. 340-351.
10. Особенности правового статуса государства, как субъекта внешней экономической деятельности/ Макаревич М.Л., Малышева Н.Н.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2017. № 1 (19). С. 205-210.
11. Роль офшорных юрисдикций в деятельности торговых предприятий России/ Дегтерева А.А., Цыганов Д.А., Макаревич М.Л.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2017. № 3 (21). С. 23-28.
12. Из опыта правового регулирования торговой деятельности в период петровских преобразований/ Макаревич М.Л., Богатырева О.Н.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2017. № 3 (21). С. 54-62.
13. Отдельные проблемы защиты прав потребителей в сфере оказания медицинских услуг/ Макаревич М.Л., Думкина А.А., Химичева А.И.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2017. № 6 (24). С. 62-66.
14. Правовой статус офшорных компаний/ Макаревич М.Л., Саранчина С.А.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2017. № 1 (19). С. 194-198.
15. Блокчейн-технологии: перспективы развития и проблемы правового регулирования/ Хачатурова Э.А., Макаревич М.Л.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2018. № 2 (28). С. 105-114.
16. Проблема правовой защиты персональных данных работника торгового предприятия/ Макаревич М.Л., Бутырская К.Е., Наумова С.И.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2017. № 3 (21). С. 62-68.

Barek Zoy Milana Nadjibulaevna, student

(e-mail: barekzoy@mail.ru)

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

Makarevich Marina Leonidovna, Cand.His.Sci., associate professor

Department of Law, Faculty of Law, NWIM RANEPa under the President of the Russian Federation

(e-mail: makarevichm@mail.ru)

LEGAL REGULATION OF TRADE IN SOCIAL NETWORKS

Abstract. *This article reveals the features of the practice of trade through social networks, as well as the problems arising in connection with this phenomenon. In general, issues that needed to be addressed are related to legal regulation in the Russian Federation.*

Keywords: *legal regulation, trade, transactions, social network, technologies.*

МОТИВАЦИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ГРАЖДАНСКИХ СЛУЖАЩИХ

Барышникова Полина Игоревна, студент

Юго-Западный государственный университет, г.Курск, Россия

(e-mail: polina.baryshnikova.2001@mail.ru)

В статье рассмотрены базовые мотивации госслужащих, а так же специфика отдельных элементов системы мотивации государственных служащих. В работе был приведен анализ системы мотивации, были выявлены ее основные проблемы. Так же рассмотрены основные принципы построения мотивации, и факторы мотивации госслужащих.

Ключевые слова: государственные гражданские служащие; мотивация труда госслужащих; компоненты системы мотивации государственных служащих; особенности мотивации; проблемы мотивации госслужащих.

В сфере государственного управления мотивация является сложным и важным компонентом из-за особенностей деятельности государственных органов. В самом общем виде мотивация человека к деятельности рассматривается как совокупность движущих сил, которые побуждают человека к выполнению определенных действий.

Исходя из разбора потребностей государственных гражданских служащих, следует формировать систему мотивации. Она обязана учитывать профессиональные, возрастные и другие особенности каждого рабочего. Каждый сотрудник должен знать, за что награждают или наказывают в организации. Материальные формы мотивации являются наиболее часто используемым стимулом, но их использование не всегда возможно в сфере государственного управления, так как размер бюджета имеет свои рамки.

Мотивация в коммерческом секторе отличается от мотивации в сфере государственного управления. И там, и там есть свои особенности. В государственных органах власти, например, механизм мотивации основан, на административно-командных стимулах, т.е. деятельность госслужащих в своей основе имеет комплексную систему социально-экономических отношений. Система мотивации здесь - это взаимодействие административных и трудовых норм.

Государственная служба имеет ряд особенностей, которые делают процесс мотивации работников более сложным. К примеру, если от чиновника

мало что зависит, у него не появляется соблазна использовать свои полномочия в личных целях, что, с одной стороны, сдерживает рост коррупции, а, с другой стороны, сдерживает его интерес в работе, его служебный и личный рост. А это, в свою очередь, оказывает отрицательное влияние на его профессиональную мотивацию.

Особое место в качестве ориентира служебной деятельности государственных служащих занимает самоактуализация - это явление, когда человек хочет ощущать себя своего рода двигателем процессов в организации, а не маленьким винтиком в большой системе.

Можно предположить, что основными факторами стимуляции труда госслужащих являются вторичные потребности: карьерный рост, стремление к власти, самоактуализация и т.д. Следовательно, их первичные потребности должны быть удовлетворены системой мотивации на достаточно высоком уровне, чтобы обращать внимание только на удовлетворение вторичных потребностей.

Сама система мотивации госслужащих с четким определением этого понятия не описана. Однако, изучив российскую нормативно-правовую базу, различные социологические опросы можно прийти к выводу, что система мотивации состоит из следующих элементов:

Государственные гарантии

Они представляют собой систему положительных стимулов, создают нормальные условия работы, а также мотивируют сотрудников на эффективную реализацию работы. Они обеспечивают правовую и социальную защищенность госслужащих, стабильный кадровый состав. Их назначение - сделать государственную службу более привлекательной в глазах как госслужащих и возможных сотрудников, так и обычных людей.

Оплата труда государственного гражданского служащего является более конкретным стимулом, основным средством материального обеспечения и стимулирования его деятельности.

Поощрения и награждения

Поощрения и награждения - важный элемент мотивации госслужащих. Они позволяют мотивировать служащих на выполнение работы, на повышение лояльности к органу исполнительной власти, в котором они проходят службу. Кроме того, они оказывают воздействие на служебную дисциплину. Их применение основано на благодарности за безупречно выполненную работу или безукоризненное выполнение служебных обязанностей.

Конкурсный отбор имеет косвенное влияние на мотивацию, он скорее может дать гарантию, что на службу придет квалифицированный и ответственный работник. Это основной способ замещения должностей государственной гражданской службы.

С точки зрения мотивации, ротация увеличивает багаж знаний работника, таким способом можно повысить заинтересованность работника в осуществляемой им служебной деятельности. Ротация проводится в целях

повышения эффективности гражданской службы, помогает противодействию коррупции.

Аттестация - это процесс определения соответствия работника предъявляемых к нему требований в соответствие с должностью, которую он занимает в организации. Позволяет повысить чувство ответственности за выполняемую работу, а также попасть в кадровый резерв, что является стимулирующим фактором.

Процесс продвижения по службе тесно связан с обучением. Если продвижение является мотивирующим фактором, то обучение тоже в некоторой степени связано с мотивацией. В итоге, чем лучше человек образован, тем больше вероятность повышения его в должности. Здесь также можно судить об удовлетворении потребности в самореализации.

Мотивация труда государственных служащих, как и любая иная современная система мотивации представляет собой систему, которая состоит из положительных и отрицательных стимулов. Ответственность, как раз, является отрицательным стимулом. Данный стимул выражается в применении разного рода санкций, установленных законодательством, за допущение проступков и совершение преступлений при прохождении государственной службы.

Рассмотрев и проанализировав основные аспекты системы мотивации труда государственных служащих, можно выявить ее основные проблемы.

Сегодня существует множество проблем в сфере регулирования труда госслужащих. Все они снижают не только мотивацию труда, но и привлекательность и престижность государственной службы для обычных граждан. В результате этого падает эффективность государственного аппарата и различных политических мер в стране. Ниже перечислены 5 наиболее актуальных проблем, которые можно выделить.

Во-первых, сегодня мотивы личностей значительно усложнились из-за развития новых кадровых технологий и общества в целом, а мотивация труда госслужащих осталась на достаточно-таки низком уровне.

Во-вторых, уровень оплаты труда на государственной службе не настолько высок, как в коммерческом секторе. Многие госслужащие считают, что смогут найти более высокооплачиваемую работу в коммерческих фирмах, из-за этого происходит отток высококвалифицированных кадров в эту сферу, а молодые люди и вовсе не хотят идти на государственную службу, потому что считают, что коммерческие фирмы более активны в мотивировании своего персонала.

В-третьих, почти вся система поощрения построена на выслуге лет. Необходимо внедрение оплаты с большим процентом стимулирующих выплат, которые зависят от результатов, достигнутых государственными служащими.

В-четвертых, система государственных гарантий на государственной службе обеспечивается далеко не всем. Лишь государственные служащие,

которые занимают высокие должности, успешно пользуются всеми этими гарантиями.

В-пятых, теоретическая база совершенствования мотиваций госслужащих в России чрезвычайно бедна: отсутствуют комплексные исследования, плохо исследованы все нюансы данной тематики через призму госслужбы.

Итак, чтобы повысить ответственность и результативность государственной службы нужно создать для государственных служащих такие условия для трудовой мотивации, которые будут дисциплинировать, стимулировать, способствовать профессиональной и творческой деятельности, воспитывать нравственные ценности и этические принципы служебной деятельности.

Список литературы

1. Тищенко Е. Н. Состав и соотношение стимулирующих элементов оплаты труда государственных гражданских служащих в Российской Федерации и зарубежных странах. - Вопросы государственного управления - 2012, №4;
2. Черепанов В. В. Основы государственной службы и кадровой политики: учебник для студентов - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. - 679 с
3. Бахрах Д. Н. Государственная служба России; учеб. пособие. - М. Проспект, 2009. - 152 с.
4. Васильева Е.И. Диагностика и развитие мотивации труда государственных гражданских служащих: опыт социологического анализа. / Вестник ВЭГУ. — 2010. — № 4. — С. 114—119.
5. Бояркин, М. Ю. Ценностно-мотивационная типология личности в сфере государственной службы: дис. ... канд. психол. наук / М. Ю. Бояркин. - М., 2015 - 158 с.

*Baryshnikova Polina Igorevna, student
Southwest state University, Kursk, Russia
(e-mail: polina.baryshnikova.2001@mail.ru)*

MOTIVATION OF PROFESSIONAL ACTIVITY OF STATE CIVIL SERVANTS

Abstract. The article discusses the basic motivations of civil servants, as well as the specificity of individual elements of the system of motivation of civil servants. In the work, an analysis of the motivation system was given, its main problems were identified. The main principles for building motivation, and factors of motivation of civil servants are also considered.

Keywords: civil servants; labor motivation of civil servants; components of the system of motivation of public servants; features of motivation; problems of motivation of civil servants.

УДК 339.7

ОТКРЫТОСТЬ БЮДЖЕТНЫХ ДАННЫХ – ПРАКТИКА МЕЖДУНАРОДНОГО БЮДЖЕТНОГО ПАРТНЕРСТВА

Белостоцкий Алексей Александрович, к.э.н., доцент

Курский государственный университет, Россия

Вертакова Анастасия Юрьевна, студент

Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет, Россия

В работе исследуются возможности повышения открытости бюджетных данных стран мира и роли органов государственного финансового контроля на всех стадиях бюджетного процесса

Ключевые слова: открытость бюджетных данных, международное бюджетное партнерство, государственный финансовый контроль.

В основе взаимоотношений между гражданами и государством лежат решения о том, как собираются и расходуются государственные ресурсы, Именно в бюджете ставятся самые сложные вопросы о роли правительства и и здесь нужно искать ответ на характер взаимодействия между гражданами и государством. Международное бюджетное партнерство уже давно выступает за другой подход к взаимодействию между гражданами и государством в вопросе составления бюджета. Обзор открытости бюджета (Open Budget Survey) – исследование, которое начиная с 2006 года, раз в два года проводится в рамках Open Budget Initiative, принадлежавшей Международному бюджетному партнерству (The International Budget Partnership) [2]. Практика открытости бюджетных данных представлена на рисунке 1.

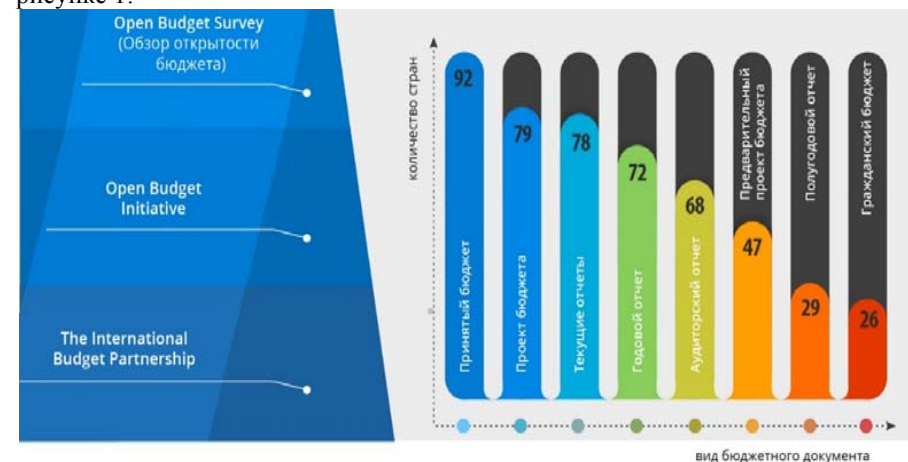


Рисунок 1 - Практика открытости бюджетных данных Международного бюджетного партнерства

Такой уровень прозрачности должен был привести к более широкому обсуждению и усилению общественного влияния на процесс принятия решений по бюджету в интересах совершенствования государственной политики и политики в интересах бедных слоев населения. Со временем мы все чаще подчеркиваем конкретные механизмы, с помощью которых общественность непосредственно участвует в принятии таких решений. Обзор открытости бюджета является единственной в мире сравнительной и независимой оценкой финансовой прозрачности, надзора и участия на национальном уровне. Анализ проводится независимыми исследователями, которые отвечают на набор фактических вопросов в каждой из 115 оцениваемых стран. Результаты каждой страны затем анализируются анонимным экспертом, а правительствам также предоставляется возможность представить свои замечания [3].

Изменения индекса открытости бюджета представлены в таблице 1.

Таблица 1 - Изменения в показателях индекса открытости бюджета по регионам

Регион	Средний ИОБ по региону		
	2015 г.	2017 г.	Изменение
Восточная Азия и Тихоокеанский регион	41	44	3
Восточная Европа и Центральная Азия	54	55	1
Латинская Америка и Карибский бассейн	50	50	1
Ближний Восток и Северная Африка	21	20	-1
Южная Азия	42	46	5
Африка к югу от Сахары	39	29	-11
Западная Европа и США	74	73	-1
Все страны	45	43	-2

Обзор открытости бюджета - это, прежде всего, оценка основных институтов и практик, выполняющих функцию представительной демократии: доступ общественности к информации, эффективное управление государственными финансами исполнительной властью и надлежащая практика надзора со стороны законодательных органов власти и контрольных органов. Без обеспечения прозрачности и государственных институтов, кон-

тролирующих полномочия друг друга, правительство вряд ли будет отвечать условиям подотчетности или эффективности [4]. Открытость бюджета расширяет возможность международного бюджетного партнерства при оценке качества надзора, впервые включив в него новые вопросы по надзорным учреждениям, независимым финансовым учреждениям, которые являются техническими агентствами, финансируемыми правительством, которые занимаются независимым и объективным анализом экономики и бюджета.

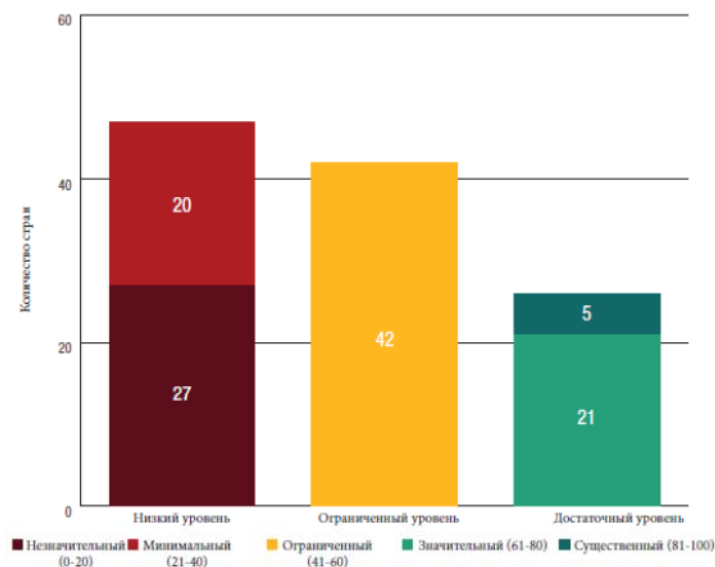


Рисунок 2 - Группировка стран по индексу открытости бюджета

Роль государственного финансового контроля заключается в повышении доверия к государственным финансам путем обеспечения объективности собственных прогнозов и анализа правительства или путем проведения дополнительной независимой проверки количественных данных правительства. Рост числа независимых финансовых учреждений в небольшом числе стран, как и меняющийся характер участия, свидетельствует о том, что некоторые правительства изыскивают новаторские пути укрепления доверия общественности к институтам, выходя за рамки традиционных институтов представительной демократии. Анализ открытости бюджета не просто оценивает, но и проводит анализ новых подходов к официальному участию общественности в формировании бюджета. Это исследование, включает в себя динамичную совокупность мер по обеспечению участия общественности на основе международного консенсуса относительно того, каким должно быть участие в бюджетном процессе. По мере развития этих

мер, они будут представлять собой мероприятия по улучшению взаимоотношений между гражданами и государством. Группировка стран по индексу открытости бюджета представлена на рисунке 2.

В вопросах прозрачности бюджетных данных одним из основных вопросов является государственный финансовый контроль, особенно, для стран-участниц, например, Европейского Союза, так как по мнению А.А. Белостоцкого «Большинство их тех, кто хотел бы присоединиться, привнесут с собой значительные проблемы из-за собственного государственного бюджета, что незамедлительно скажется на дефиците бюджета и уровне государственного долга стран – участниц Европейского Союза» [1, С. 16].

В глобальном масштабе прогресс в улучшении уровня прозрачности замедлился, и одной из важных причин его снижения стали негативные результаты ранее успешных стран Африки. По результатам обзора за 2015 г. и 2017 г. в 22 странах из 27 стран Африки было отмечено уменьшение показателей, за исключением Азии, в других регионах наблюдался замедленный рост или небольшое снижение показателей индекса открытости бюджета [5].

Список литературы

1. Belostotskiy A.A. Opening of budget data as a global instrument of management of public finance The scientific heritage - № 29. – 2017.
2. Бюджет для граждан. Официальный сайт Открытого Правительства URL:<http://budget.open.gov.ru/budget/about/> (дата обращения: 05.11.2018).
3. Обзор открытости бюджета за 2017 год. Официальный сайт The International Budget Partnership URL:<http://www.internationalbudget.org/wp-content/uploads/open-budget-survey-2017-report-russian.pdf> (дата обращения: 07.11.2018).
4. The World Factbook – Central Intelligence Agency. Официальный сайт. URL:<http://www.cia.gov/> (дата обращения: 10.11.2018).
5. World economic forum Global. Competitiveness Report 2016-2017. Официальный сайт. URL:<http://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2016-2017> (дата обращения: 08.11.2018).

УДК 339.7

АНАЛИЗ ИНДЕКСА ОТКРЫТОСТИ БЮДЖЕТА ПО КЛЮЧЕВЫМ ДОКУМЕНТАМ В СТРАТЕГИЧЕСКОЙ ПЕРСПЕКТИВЕ

Белостоцкий Алексей Александрович, к.э.н., доцент

Курский государственный университет, Россия

Вертакова Анастасия Юрьевна, студент

Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет, Россия

В работе анализируется индекс открытости бюджета по ключевым документам на всех этапах бюджетного цикла для формирования новых подходов к официальному участию общественности в формировании национальных бюджетов и эффективном расходовании бюджетных ресурсов.

Ключевые слова: открытость бюджета, ключевые бюджетные документы, этапы бюджетного цикла, бюджетные партнерские соглашения, эффективное расходование бюджетных ресурсов.

Уровень прозрачности бюджетных данных оценивается посредством индекса открытости бюджета. Индекс открытости бюджета присваивает показатель каждой стране по шкале от 0 до 100, которые оценивают общедоступность бюджетной информации. Показатели индекса открытости бюджета страны отражают своевременность и полноту общедоступной бюджетной информации, а также оценивают качественный уровень надзора. Средний показатель уровня прозрачности исполнительной власти представлен в таблице 1.

Таблица 1 - Средний показатель уровня прозрачности исполнительной власти по категориям индекса открытости бюджета

Категория ИОБ	Расходы	Доходы	Государственный долг	Макроэкономика	Политика и эффективность	Финансовый риск
Достаточный (61-100)	83	93	85	76	70	56
Ограниченный (41-60)	69	81	68	33	41	35
Низкий (0-40)	49	54	42	25	26	20
Все страны, публикующие бюджетное предложение исполнительной власти	69	79	67	44	46	38

Средний показатель индекса открытости бюджета на 2017 г. - 42 из 100 баллов, а срединное значение составляет 45 баллов. Это говорит о том, что общемировое состояние бюджетной прозрачности остается ограниченным,

поскольку большинство стран не публикует ключевые документы и ключевую информацию.

Таблица 2 - Ключевые бюджетные документы и вклад оцениваемой страны в публикацию каждого из них

Этап бюджетного цикла	Ключевые бюджетные документы	Количество стран (из 115)	Процентное соотношение публикуемых стран
Разработка	Предварительное бюджетное заявление: Этот документ раскрывает широкие параметры налогово-бюджетной политики до подачи бюджетного предложения исполнительной власти; кратко излагает экономический прогноз правительства, а также сведения по ожидаемым доходам, расходам и государственному долгу.	50	43%
	Бюджетное предложение исполнительной власти: Настоящий документ или набор документов представляется законодателям исполнительной властью на утверждение; он детализирует источники доходов, распределения по министерствам, предлагаемые изменения политики и другую информацию, важную для понимания налогово-финансовой ситуации в стране.	88	77%
Утверждение	Принятый бюджет: Это бюджет, который был утвержден законодательным органом власти.	100	87%
Исполнение	Текущие отчеты: Эти документы включают информацию о фактических поступлениях, фактических расходах и государственном долге; они могут издаваться ежеквартально или ежемесячно.	80	70%
	Полугодовой обзор: Этот документ содержит комплексное обновление по исполнению бюджета по состоянию на середину финансового года, включая обзор экономических предположений и обновленный прогноз результатов исполнения бюджета.	33	29%
	Годовой отчет: Этот документ показывает положение отчетной документации правительства в конце финансового года и по возможности включает в себя оценку прогресса при достижении целей бюджетной политики.	76	66%
Надзор	Аудиторский отчет: Подается высшим контрольным органом; в этом документе рассматривается обоснованность и полнота отчетности правительства на конец года.	77	67%
Все этапы	Гражданский бюджет: Это упрощенная версия государственного бюджетного предложения исполнительной власти или принятого бюджета без технических деталей, специально разработанная для ознакомления общественности с ключевой информацией. Также желательны гражданские версии других документов.	57	50%

В 2017 г. только 26 стран имеют достаточную прозрачность бюджета. Страны с достаточным показателем уровня прозрачности (показатели 61 балл или выше). В среднем, 26 стран в этой категории передают гласности семь из восьми ключевых бюджетных документов. Отмечено только два случая, когда страны этой группы разработали документы только для внутреннего пользования. Среди стран с достаточным уровнем прозрачности только девять документов опубликовано с опозданием, и ни один из них не опубликован только в печатном виде [2]. Ключевые бюджетные документы представлены в таблице 2. Страны с ограниченным показателем уровня прозрачности (показатели от 41 до 60 баллов). В среднем, 42 страны в этой категории публикуют шесть из восьми ключевых бюджетных документов. Сорок один документ из этой группы (12%) разрабатывается, но своевременно не размещается в интернете.

Страны с ограниченными показателями прозрачности также находятся между странами с достаточным и низким уровнем прозрачности по большинству других признаков. Они в меньшей степени свободны, чем страны с наилучшими показателями по уровню прозрачности бюджета, но в большей степени, чем страны с наихудшим показателем уровня прозрачности бюджета, то же самое относится и к уровню свободы слова и воспринимаемой ими коррупции [3]. И они также находятся в середине диапазона по достаточности надзора со стороны законодательных органов власти, контрольных органов и независимых финансовых учреждений.

Те же самые средние показатели развития человеческого потенциала, но в этих странах отмечен немного более высокий уровень жизни, чем в странах с низким уровнем прозрачности. Это объясняется тем, что богатые нефтью страны чрезмерно представлены среди стран с самым низким уровнем прозрачности бюджета. Если мы уберём наиболее зависимые от нефти страны, все из которых имеют низкий уровень прозрачности, ВВП на душу населения в среднем диапазоне будет выше, чем у стран с низким уровнем прозрачности.

Страны с низким показателем уровня прозрачности (показатели от 0 до 40 баллов). В среднем 47 стран, предоставляющих минимальную, недостаточную или нулевую информацию, публикуют около трех из восьми ключевых бюджетных документов. Значительное количество документов из этой группы - 151 (40%) были разработаны, но не опубликованы. Это означает, что эти страны могут значительно повысить свой уровень прозрачности, приложив лишь немного дополнительных усилий.

Распределение стран по опубликованным ключевым бюджетным документам представлено в таблице 3.

В таблице 3 перечислены типы информации, которые можно найти в бюджетном предложении исполнительной власти по шести категориям, они включают в себя информацию о расходах, доходах и государственном долге, а также макроэкономические ориентировочные расчёты, на которых основывается бюджет. Кроме того, бюджеты должны включать информацию о политических приоритетах правительства и целях его деятельности и освещать некоторые финансовые риски, с которыми страна может столк-

нуться в будущем, исходя из взятых на себя обязательств. Полнота предоставляемой информации возрастает по каждой из этих групп по мере перехода от уровня стран с низкими показателями к странам с высокими показателями [4].

Таблица 3 - Распределение стран по количеству ключевых бюджетных документов

Количество опубликованных ключевых бюджетных документов	Количество стран	Процентное соотношение опрошенных стран	Совокупное количество стран	Совокупное количество опубликованных документов
8	11	10%	11	88
7	29	25%	40	291
6	15	13%	55	381
5	14	12%	69	451
4	14	12%	83	507
3	10	9%	93	537
2	8	7%	101	553
1	8	7%	109	561
0	6	5%	115	561
Всего	115	100%		

Из-за того, что многие правительства не публикуют ключевые документы, глобальный уровень прозрачности бюджета по-прежнему остаётся ограниченным. А если эти документы публикуются, то часто они не содержат существенной информации. Менее чем одна из четырех опрошенных стран предоставляет достаточно бюджетной информации. Подавляющее большинство стран, оцениваемых в обзоре, могут быстро повысить уровень прозрачности, предав гласности документы, которые они уже разработали. Анализ открытости бюджета не просто оценивает проводит анализ новых подходов к официальному участию общественности в формировании бюджета. Это исследование, включает в себя динамичную совокупность мер по обеспечению участия общественности на основе международного консенсуса относительно того, каким должно быть участие в бюджетном процессе. По мере развития этих мер, они будут представлять собой мероприятия по улучшению взаимоотношений между гражданами и государством [1].

Несмотря на то, что страны с хорошими показателями индекса открытости бюджета, как правило, имеют более высокий уровень жизни, имеются также страны из всех регионов мира с разными уровнями дохода, выпускающих ключевые бюджетные документы и бюджетную информацию. Даже при наличии документов в свободном доступе, в большинстве национальных бюджетах отсутствует базовая информация, с которой многие граждане пожелали бы ознакомиться, а именно, расходами по отраслям

промышленности, исполнением бюджета, а также целями и результатами расходов.

Список литературы

1. Belostotskiy A.A. Opening of budget data as a global instrument of management of public finance The scientific heritage - № 29. – 2017.
2. Обзор открытости бюджета за 2017 год. Официальный сайт The International Budget Partnership URL:<http://www.internationalbudget.org/wp-content/uploads/open-budget-survey-2017-report-russian.pdf> (дата обращения: 12.11.2018).
3. World Development Indicators/ The World Bank. Официальный сайт. URL:<http://www.wdi.worldbank.org/table/3.1> World Development Indicators: Rural environment and land use. (дата обращения: 01.11.2018).
4. Tradingeconomics. Государственный бюджет Европы: официальный сайт. URL:<https://tradingeconomics.com/europa/government-budget> (дата обращения: 10.11.2018).

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ЦЕЛЕВЫХ ПРОГРАММ В СФЕРЕ КУЛЬТУРЫ

Бенюмова Дана Михайловна, магистрант
(e-mail: 2321189@gmail.com)

Макарова Светлана Николаевна, к.э.н., доцент
Сибирский федеральный университет, институт экономики,
управления и природопользования, г.Красноярск, Россия

Данная статья включает результаты научно-исследовательской работы, выполненной в рамках магистерской диссертации, посвященной совершенствованию оценки целевых программ в сфере культуры.

Ключевые слова: программно-целевое финансирование, оценка эффективности, многофакторный сравнительный анализ, оценка целевых программ, целевые программы в сфере культуры, муниципальное задание, оценка муниципального задания.

В настоящее время одними из главных условий выхода России из экономического кризиса, предпосылок экономического роста, увеличения конкурентоспособности экономики является повышение эффективности использования государственных ресурсов. Правительство ставит задачу найти «прорывные решения», которые обеспечат интенсивный рост и помогут преодолеть ряд экономических и социальных проблем.

Все стратегические национальные приоритеты обозначены в майском Указе Президента 2018 года. Управление каждым из направлений предусмотрено в рамках федеральных целевых программ. Главным инструментом экономических реформ в нашей стране на период с 2018 по 2024 год станут государственные целевые программы. В связи с этим многократно возрастает роль совершенствования инструментов программно-целевого финансирования.

Многочисленные преимущества программно-целевого метода доказывает опыт их применения в большинстве экономически развитых стран. Однако при всей привлекательности программно-целевого метода его практическое внедрение сопровождается целым рядом проблем, из которых одной из самых наболевших является проблема оценки эффективности.

Особые сложности вызывает оценка эффективности в сфере культуры, где можно констатировать следующие противоречия.

По мнению большинства экспертов, методы подсчета экономической эффективности не подходят для сферы культуры, поскольку результатом работы культурных организаций являются эффекты социальные, расчет которых на сегодняшний момент чрезвычайно сложен.

Тем не менее, для эффективной и результативной реализации целевых программ всех уровней, включая федеральный, региональный, муниципальный, необходимо иметь надежные инструменты оценки, которые смогут отражать успешность исполнения стратегических государственных задач.

Решение данного противоречия является главной проблемой исследования.

Цель исследования: совершенствование методики оценки эффективности целевых программ в сфере культуры.

Объект исследования: муниципальные бюджетные учреждения концертного типа, а также показатели их работы.

Предмет исследования: методические подходы к оценке эффективности целевых бюджетных программ.

Разработка методики осуществлялась по следующему алгоритму:



Рисунок 1 - Алгоритм разработки целевых показателей для БУ концертного типа

Формулирование гипотезы. Для повышения эффективности управления целевыми проектами необходимо увязать показатели федеральных целевых программ с муниципальным заданием бюджетным учреждениям и включить в муниципальное задание показатели, специфичные для каждого

типа учреждений. Оценка деятельности бюджетных учреждений должна всесторонне отражать деятельность организации, давать представление о качестве ее работы, а также возможность оценить ее вклад в целевые программы.

Отбор показателей. Целевые индикаторы привлекались из нескольких источников. Были отобраны релевантные для концертных организаций целевые показатели Государственной программы «Развитие культуры и туризма России на 2013–2020» (подпрограммы «Искусство» и «Культура 2012–2018») [3], национального проекта «Культура 2019–2024» [1], возможные показатели качества работы учреждений культуры, названные экспертами, и другие. Также анализировались отчеты об исполнении муниципального задания БУ концертного типа []. Отобранные показатели были разделены на две группы: показатели объема и качества (в соответствии со ст. 69.2 Бюджетного кодекса РФ) [12].

Подготовка анкеты и список экспертов. В качестве экспертов выступали авторитетные деятели культуры: дирижеры и хормейстеры, солисты-инструменталисты и концертмейстеры оркестра, управленцы в сфере культуры, руководители профессиональных творческих коллективов, руководители любительских концертных студий, музыковеды.

Сбор мнений экспертов. Была подготовлена анкета, которая позволяла экспертам оценить важность и значимость того или иного индикатора по шкале от 1 до 5, где 1 – вообще не важно, а 5 – очень важно.

Обработка данных и анализ. Далее был осуществлен отбор показателей, которые называли большинство экспертов. Затем все отобранные экспертами индикаторы были критически оценены на соответствие критериям: специфичности и значимости для учреждений данного типа, достоверности и проверяемости, однозначности трактовки индикатора.

Подготовка методики. Результаты разработки отражены в табл. 1.

Результатом проделанной работы стала приведенная выше форма оценки эффективности исполнения государственного (муниципального) задания концертными организациями и дополняющие эту форму методические указания. Как уже было сказано, в соответствии с Бюджетным кодексом РФ показатели государственного (муниципального) задания для услуг делятся на показатели объема и качества; для муниципального заказа на работы мы выводим только показатели качества, которые позволяют задать такие параметры, как уровень исполнения, содержание.

Базовые оценочные баллы присваивались показателям в соответствии с их значимостью с учетом оценки экспертов.

Далее таблица заполнялась плановыми и фактическими показателями, определялась результативность (процент достижения запланированного результата) и в зависимости от этого начислялись баллы.

Плановая сумма баллов по каждому из трех разделов – 50, общая – 150. При этом можно завершить год с перевыполнением плана на 20 баллов (то есть по работе можно набрать до 70 баллов в зависимости от того, как

много показателей сможет включить в свой план и выполнить организация).

Таблица 1 - Оценка муниципального задания концертной организации

№/п	Показатели	Значение показателя			Базовое кол-во баллов	Факт. кол-во баллов
		План	Факт	%		
1	Показатели объема (услуга)				(50)	
1.1	Количество зрителей (чел.)				20	
1.2	Количество проведенных мероприятий				15	
1.3	Доля мероприятий, проведенных на гастролях				10	
1.4	Количество обращений к цифровым ресурсам учреждений культуры (чел.)				5	
2	Показатели качества (услуга)				(50)	
2.1	Доля артистического, художественного персонала, имеющего почетные звания или звания лауреатов (%)				20	
2.2	Доля новых (капитально восстановленных) программ в концертном сезоне оркестра (%)				20	
2.3	Доля обоснованных жалоб в общем числе жалоб (%)				10	
3	Показатели качества (работа)				(50)	
3.1	Доля принципиально новых (премьерных) программ (длительностью не менее 60 мин.) в репертуаре оркестра				15	
	Наличие мировых премьер (да, нет)				5	
3.2	Наличие всероссийских или региональных премьер (да, нет)				5	
3.3	Участие в международных фестивалях (да, нет)				15	
3.4	Участие в региональных фестивалях				5	
3.5	Доля программ, отражающих национальную идентичность России, популяризирующих таланты из региона, города (%)				10	
3.6	Доля программ с солистами международного уровня (%)				15	
	Итого:				150	

Максимальное количество баллов по услуге (1 и 2 разделы) – 100 (каждый раздел качества и объема оценивается в 50 баллов).

Максимальное количество баллов, которое можно набрать по работе (3 раздел), – 70. При этом плановым является результат в 50 баллов. Это сделано для того, чтобы муниципальные коллективы могли заложить в плановые показатели те работы, которые они планируют выполнить в концертном сезоне. Например, концертный хоровой коллектив может запланировать участие в международном фестивале (15 баллов), концерт с исполнителем мирового уровня (15 баллов), запись компакт-диска (5 баллов) и подготовку программ, поддерживающих тему национальной идентичности народов России (5 баллов), а также исполнить одну мировую премьеру (10 баллов). Такой коллектив на 100 % выполнит муниципальное задание, даже если на уровне формирования плана откажется от ряда несвойственных его творческой политике показателей. Если же коллектив выполняет все показатели, он может получать баллы за каждый из них, и в итоге сумма окажется больше достаточных для выполнения плана 50 баллов. Перевыполнение плана по работе может поощряться учредителями концертной организации, например, увеличением объема субсидии на следующий концертный сезон или год.

Главные выводы

1. Увязка показателей целевых программ с муниципальным заданием является эффективным инструментом управления целевыми программами. Включение индикаторов целевых программ в муниципальное задание необходимо.

2. Оценка эффективности должна всесторонне отражать деятельность учреждения культуры, а также показывать вклад учреждения в реализацию целевых программ.

3. Наилучшим способом оценки эффективности учреждений культуры, по мнению авторов, является метод многофакторного сравнительного анализа, и именно методика такого типа была предложена для оценки деятельности бюджетных учреждений культуры концертного типа. Она позволяет отдельно оценивать муниципальное задание по продукту и услуге, рассматривать показатели качества и объема, вводить в муниципальное задание любые важные для учредителей бюджетных учреждений показатели и анализировать эффективность их исполнения.

4. Данная методика отличается универсальностью и гибкостью: она позволяет сравнивать между собой учреждения культуры разного типа, целевые программы. С целью более широкого применения методики необходима ее адаптация для бюджетных учреждений культуры других типов. В основе адаптации – формирование системы целевых индикаторов, отражающих специфику данного типа учреждений. Адаптацию методики можно осуществлять по предложенному алгоритму.

Список литературы

1. О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года: указ Президента РФ от 7.05.2018 № 204.
2. Основные направления деятельности Правительства Российской Федерации на период до 2024 года: утв. Правительством РФ 29.09.2018.
3. Федеральный закон № 83-ФЗ (ред. 18.04.2018).
4. План деятельности Министерства культуры РФ на 2016–2021 годы: утв. приказом Министерства культуры Российской Федерации от 13 октября 2016 г. № 2296 (подпрограммы «Искусство» и «Культура 2012–2018» Государственной программы «Развитие культуры и туризма в России на 2013–2020 годы»).
5. Макарова С.Н. Принципы формирования и методика оценки выполнения государственного (муниципального) задания // Бухгалтер и закон. 2015. № 9 (369).
6. Тульчинский Г.Л., Шекова Е.Л. Менеджмент в сфере культуры: учеб. пособие. 4-е изд., испр. и доп. СПб.: Изд-во «Лань»; Изд-во «Планета Музыки», 2009. С. 485–490.
7. Официальный сайт для размещения информации о государственных (муниципальных) учреждениях [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://bus.gov.ru/pub/home>.

УДК 339.162.3

РАЗВИТИЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК В ТАМОЖЕННОМ СОЮЗЕ

*Биннатова Ирада Идрисовна, студент
(email: binnatovairada@mail.ru)*

*Протасова Ольга Владимировна, магистр экономики
(email: proyasovaov@mail.ru)*

*Северо-Казахстанский государственный университет
имени М. Козыбаева, г. Петропавловск, Казахстан*

В данной статье раскрываются особенности развития системы государственных закупок в Таможенном союзе. В настоящее время государственные закупки играют значительную роль в экономике стран Таможенного союза, что вызывает необходимость интеграции электронных систем государственных закупок этих стран. Проанализировав систему государственных закупок в Таможенном союзе, можно сделать вывод, что процесс развития государственных закупок в не завершился, а с каждым годом переходит на более новые и усовершенствованные уровни.

Ключевые слова: государственные закупки, Таможенный союз, Соглашение, электронный формат, закон.

Общеизвестно, что государственные закупки считаются инструментом увеличения производительности затрат бюджета, либо инструментом государственного экономического регулирования отраслевых и общественных соотношений. Государственные закупки исполняются с целью материально-финансового обеспечения общегосударственной инфраструктуры. И этим наиболее увеличивается значимость государственных закупок в рамках международных образований подобных Таможенному союзу.

Правительства Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации было заключено Соглашение от 09.12.2010 «О государственных (муниципальных) закупках».

Соглашение разработано в целях гармонизации законодательств стран в области государственных и местных закупок.

Следующие требования, установленные соглашением:

- урегулирование взаимоотношений в сфере закупок;
- создание веб-портала каждого государства с безвозмездным доступом к данным о закупках;
- публикация на веб-портале нормативных законных актов государства в сфере закупок;
- установление узкого числа электронных торговых площадок, в которых есть шансы проводить закупки;
- обеспечение предоставления возможным поставщикам электронной цифровой подписи с целью участия в закупках, проводимых в электронном формате;

Закупки проводятся следующими способами:

- конкурс;
- аукцион;
- биржевые аукцион (в случае если это предусмотрено законодательством государства о закупках);
- закупки у единственного поставщика.

Соглашением было учтено поэтапное осуществление его положений в законодательствах стран - членов Таможенного союза.

На первоначальной стадии для Республики Беларусь и Российской Федерации было введение перемен и добавлений в законодательство государства - участника Соглашения, нацеленных на преобразование государственных законодательств.

На второй стадии для Республики Казахстан учли введение перемен в законодательство о государственных закупках, нацеленных на преобразование такого законодательства в соответствии с Соглашением, что также учитывает введение информативных концепций, которые обеспечивают процедуру проведения закупок в электронной форме в соответствии с Соглашением.

На третьей стадии для Российской Федерации, Республики Беларусь и Республики Казахстан внедрили национальный порядок для всех государств - участников Соглашения.

В государственных законодательствах Беларуси, Казахстана и России учтены следующие условия:

- единые условия к торгам, в доли определения справедливых критериев допуска на аукцион и установление фаворитов продаж;
- единый список методов закупок (конкурсы, аукционы, запрос ценовых услуг, биржевые торги у одного поставщика) с правом сторон уста-

навливать характерные черты закупок (при этом данными сведениями стороны не ограничены);

- единые условия к проведению закупок в электронной форме, в том числе единый для трех сторон перечень продукции, закупки которой исполняются только методом электронного аукциона;
- обеспечение государственного режима и порядка максимального благоприятствования.

29 января 2014 года вступил в силу закон "О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам государственных закупок". С января 2014 года ввелся национальный режим, который подразумевает допуск к участию в госзакупках зарубежных производителей, государств-участников Таможенного союза на одинаковых условиях с отечественными поставщиками".

Согласно пункту 3 статьи 44 Закона «О государственных закупках» Правительство Республики Казахстан имеет право устанавливать требования допуска при закупке товаров, работ, услуг, происходящих из зарубежных государств, соответственно выполняемых, оказываемых зарубежными потенциальными поставщиками.

При осуществлении государственных закупок запрещение на допуск товаров, работ, услуг, происходящих из зарубежных государств, оказываемых иностранными потенциальными поставщиками, имеет право устанавливать Правительство Республики Казахстан. Также Правительство Республики Казахстан вправе установить лимит допуска указанных товаров, работ, услуг.

В соответствии с пунктом 2 статьи 44 упомянутого Закона данные запрет и ограничения устанавливаются в целях:

- защиты основ конституционного строя;
- обеспечения правопорядка;
- национальной безопасности и обороноспособности государства;
- защиты внутреннего рынка Республики Казахстан;
- развития государственной экономики;
- поддержки отечественных товаропроизводителей, отечественных поставщиков работ, услуг.

Единый Веб-портал государственных закупок Республики Казахстан — goszakup.gov.kz. Этот веб-сайт дает единый доступ к электронным возможностям в области государственных закупок Республики Казахстан и дает возможность реализовать содействие в государственных закупках с каждого компьютера, подключенного к сети Интернет.

Более увлекательной стала возможность развития «Аналитического отчета по мониторингу закупочных цен». Данный отчет дает возможность с целью конкретного наименования закупаемой продукции обеспечить сведения по закупленному числу, плановой стоимости, а также наименьшей фактической цене, средней фактической цене и наибольшей фактической

цене за единицу. Сведения могут предоставляться поквартально, а также в разрезе регионов.

Так, к примеру, согласно данным закупок субъектов государственных закупок в 2018 году за сентябрь месяц по позиции «Ручка пластиковая гелиевая (код 22.29.25.00.00.00.20.10.1)» отчет формирует следующие данные:

- Минимальная фактическая цена за единицу, тенге — 117.00;
- Средняя фактическая цена за единицу, тенге — 139.00;
- Максимальная фактическая цена за единицу, тенге — 250.00.

А за июнь 2017 года по позиции «Ручка пластиковая шариковая (код 22.29.25.00.00.00.20.15.1)» были показаны следующие данные:

- Минимальная фактическая цена за единицу, тенге — 53.57;
- Средняя фактическая цена за единицу, тенге — 100.00;
- Максимальная фактическая цена за единицу, тенге — 120.54.

Исходя из этого можно сделать выводы, что цены значительно выросли по сравнению с 2017 годом. Но следует так же учитывать, что есть и различие по позициям отчета.

Фонд национального благосостояния «Самрук-Казына» в 2013 году целиком перешел на электронную систему государственных закупок способом тендера. Переход на электронный формат шел постепенно. В первой половине 2013 года осуществили онлайн-закупки методом запроса ценовых предложений. А уже с июля месяца 2013 года представили тендеры, и уже в 2014 году добавили в электронную систему закупки с применением торгов на понижение. На сегодняшний день все закупки проводятся исключительно в электронном формате.

Все закупки осуществляются на основе внедренного единого номенклатурного справочника (ЕНС) товаров, работ и услуг (ТРУ), который содержит информацию о всех видах ТРУ, потребляемых на территории РК фондом «Самрук-Казына», дочерними компаниями и министерством финансов.

1 января 2017 года степень субсидирования товаропроизводителей стала одинаковой и этот уровень не превысил 10%. В Казахстане на сегодняшний день сохраняется уровень финансирования товаропроизводителей, участвующих в государственных закупках. Подчеркну, что потребность унификации политической деятельности в области субсидирования обусловлена значимыми различиями в уровне субсидий в странах Таможенного союза, что мешает равной конкурентной борьбы среди субъектов хозяйствования в Таможенном союзе. Приведу пример, в Белоруссии степень помощи товаропроизводителей составляет 18–20% от стоимости продукта, в Российской Федерации — 11–12%, а в Казахстане — 4–5%.

На сегодняшний день с помощью электронного таможенного декларирования ИС «Астана-1», которое создано и внедрено в рамках осуществления 38 шага Плана нации и внедрена в опытное использование 1 октября 2017 года, осуществляются таможенные операции в электронной среде.

С вводом модуля «Таможенный транзит» в 2017 году уже оформлено 225 915 тысяч транзитных деклараций, а среднее время для того, чтобы оформить транзитные декларации уменьшилось в 4 раза, то есть с 63 минут до 16,5 минут. На 3 марта 2018 года зарегистрировано 14 009 тысяч деклараций на товары, из них в автоматическом режиме за одну минуту выпущено 99,3 %.

Компании стран- участников Таможенного союза принимают участие в тендерах во всех трех странах – Казахстана, России и Беларуси. В данном случае следует говорить о тендерах в рамках Единого экономического пространства, а не Таможенного союза. Различие между Таможенным союзом и Единым экономическим пространством в том, что Таможенный союз регулирует прохождение товара через границу между этими странами, а также на внешних границах Таможенного союза, а экономическое сотрудничество, в том числе участие компаний в тендерах осуществляются в рамках Единого экономического пространства. А сходство в том, что и в Таможенный союз и в Единое экономическое пространство входят одни и те же страны – это Казахстан, Россия и Беларусь.

Содействие компаний стран- участниц Таможенного союза в тендерах в рамках Единого экономического пространства можно оценить в целом благоприятно, так как каждая из этих стран проникает в экономику по тем направлениям, у которых наиболее сильные позиции. Таким образом, будут формироваться новые или же усиливаться существующие экономические интеграционные связи, которые придут на смену прошлым интеграционным связям.

Принимая во внимание вышеизложенное, могу сделать следующие выводы.

Принятие Соглашения о государственных закупках является значимым этапом в формировании не только государств - членов Таможенного союза, но и также общемировой практики регулирования размещения государственных заказов, так как в нем приняты прогрессивные подходы к размещению заказов, которые применяются не только государствами - членами Таможенного союза, но и иными другими странами, желающими усовершенствовать регулирование размещения государственных заказов.

Следует также выделить, что с принятием Соглашения деятельность не завершилась, а перешла на новый период, в котором станет гарантирована стандартизация национального законодательства государств - членов Таможенного союза, а кроме того внедрены наилучшие практики, существующие в национальных законодательствах и международной практике, что допустимо даст возможность увеличить расположение государственных заказов на новую ступень.

Особо хотелось бы выделить, что формирование договорно-правовой основы Таможенного союза и Единого экономического пространства в рамках ЕврАзЭС государства - члены Таможенного союза в решениях проблем интеграции не раз отмечали свое собственное стремление в нор-

мативно-правовой базе Таможенного союза и Единого экономического пространства, опираясь в собственной деятельности на международных стандартах и правилах всемирной торговой организации.

Список литературы

1. «О государственных закупках», Закон Республики Казахстан от 4 декабря 2015 года № 434-V, Алматы
2. «О таможенном регулировании в РК», Кодекс РК от 26 декабря 2017 года № 123-VI
3. Соглашение между Странами Таможенного Союза "О государственных (муниципальных) закупках», 2010.
4. www.eep.mitwork.kz/ru
5. www.goszakup.gov.kz

Binnatova Irada Idrisovna, student

(email: binnatovairada@mail.ru)

Protasova Olga Vladimirovna, master of economy

(email: protasovaov@mail.ru)

M. Kozybayev North Kazakhstan state university, Petropavlovsk, Kazakhstan

THE DEVELOPMENT OF PUBLIC PROCUREMENT IN THE CUSTOMS UNION

Abstract. This article describes the features of the development of public procurement system in the Customs Union. Currently, public procurement plays a significant role in the economy of the Customs Union, which necessitates the integration of electronic public procurement systems of these countries. After analyzing the system of public procurement in the Customs Union, it can be concluded that the process of development of public procurement is not completed, and every year goes to a new and improved levels.

Keywords: public procurement, Customs Union, Agreement, electronic form, law.

ИННОВАЦИИ В ТОРГОВЛЕ: ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И ПРАВОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Божко Ольга Владимировна, студент

(e-mail: ob97@ya.ru)

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

Санкт-Петербургский Политехнический университет Петра Великого,

г. Санкт-Петербург, Россия

(e-mail: makarevichm@mail.ru)

В данной статье рассматриваются основные проблемы, связанные с внедрением инновационных технологий на торговых предприятиях, а также предлагаются возможные пути их решения.

Ключевые слова: внутренняя торговля, инновации, правовое регулирование

В условиях современной экономической ситуации, осложненной экономическим кризисами, сложившейся на внутреннем и внешних рынках, перед внутренней торговлей среди совокупности проблем одно из центральных мест отводится поиску путей стабилизации деятельности торговых предприятий с целью повышения их результативности. Несмотря на то,

что внутренняя торговля расширяет масштабы деятельности, сохраняет высокие темпы развития, наращивает ресурсный потенциал, активизирует участие в формировании ВВП и выступает заметным фактором макроэкономического роста. ВВП РФ в 2017 году вырос на 1,5%, после спада в 2015 и 2016 году экономика вернулась к росту. Объем ВВП России за 2017 год, по первой оценке, Росстата, составил в текущих ценах 92 трлн. 81,9 млрд. рублей. Индекс-дефлятор ВВП за 2017 год по отношению к ценам 2016 года составил 105,5%. Наибольший рост валовой добавочной стоимости в 2017 году был зафиксирован в сфере транспорта - на 3,7%, информации и связи - на 3,6%, оптовой и розничной торговли - на 3,1% [7]. Однако нерешенными остаются проблемы инновационного обеспечения и модернизации торговой деятельности[4].

Внутренняя торговля, как составляющая национальной экономики, тесно взаимодействует с другими сферами, которые задействованы в интеграционных процессах. Согласно глобализация товарных рынков, расширение потребительского рынка объективно требуют создания конкурентоспособной сферы внутренней торговли, адаптированной к новым условиям. Как показывает опыт, выполнение этой задачи зависит от интенсивности внедрения инновационных процессов, как на уровне внутренней торговли, как сферы экономической деятельности, так и на уровне отдельных хозяйствующих субъектов, как организационно-правовых единиц, этим обусловлена актуальность темы исследования.

Целью написания научной статьи является изучение основных проблем применения инноваций в торговле и изучение путей их решения.

Исходя из цели, были сформулированы следующие задачи:

- изучение роли инноваций в развитии торговли и экономики страны;
- изучение проблем, препятствующих развитию инновационной деятельности в торговых предприятиях;
- предложение мероприятий по решению выявленных проблем.

В работе применялись такие методы исследования, как анализ, синтез, обобщение научной и периодической литературы.

В современной рыночной экономике именно предприятиям торговли принадлежит ключевая роль в решении основных экономических проблем — налаживание экономически стабильного производства товаров и услуг, с целью обеспечения потребностей населения высококачественными товарами через потребительский рынок, в условиях обострения конкуренции и борьбы за потребителя можно достичь, только внедряя инновационную политику. Поэтому инновационное развитие предприятий торговли представляет собой процесс направленной закономерности изменения его состояния и зависит от его потенциала, который формируется под влиянием инноваций. Это создает качественно новые возможности для дальнейшей деятельности предприятия на рынке путем реализации умения находить новые решения, идеи для реализации текущих и стратегических задач.

Выделим проблемы, которые не позволяют предприятиям торговли в полной мере осуществлять свою деятельность с применением инновационных технологий.

Полагаем, что первопричиной таких проблем является несовершенство правового регулирования инноваций и инновационной деятельности в Российской Федерации, поскольку на сегодняшний день не существует единого нормативного документа, в котором было бы закреплено одновременно и понятие инноваций, и их особенности, и их виды.

Правовое регулирование инновационной деятельности в Российской Федерации на данный момент носит отрывочный и неполный характер, хотя существует большой потенциал для его развития. Основой правового регулирования инновационной деятельности является в Конституции РФ, закрепляющая свободу предпринимательства и свободу научного и технического творчества, а также охрану законом интеллектуальной собственности.

Явные правовые пробелы относительно инноваций можно увидеть в 77 главе Гражданского кодекса: отсутствует определение понятия объекта правоотношений, не понятен правовой характер на применение технологии; не указана разница единой технологии и понятие сложного объекта; отсутствие правовой охраны технологии в качестве цельного объекта; не решены вопросы выплаты авторского вознаграждения, нет правовых ограничений для госучреждений, как единственного правообладателя результатов интеллектуальной деятельности; не предусмотрена экономическая концепция по обеспечению необходимых условий для превращения результатов интеллектуальных изысканий, если они профинансированы из средств федерального бюджета [5].

Отсутствуют и некоторые необходимые комплексные нормативно — правовые акты, регулирующие государственную поддержку инновационной деятельности в России (хотя проекты таковых неоднократно вносились в Государственную Думу, например, проект № 496139-5 «О господдержке инновационной деятельности в Российской Федерации» 2011 года, или проект Федерального закона № 17601-6 «О господдержке инновационной деятельности в Российской Федерации» 2012 года).

Второй проблемой развития инноваций в торговле, является риск. Отрасль высоких технологий является рискованным вложением средств, однако успешная бизнес-модель способна в короткие сроки принести существенную прибыль, если начальный расчёт окажется верным. При формировании бизнес-плана предприятиям торговли необходимо предусмотреть дополнительные средства на совершенствование уже имеющегося продукта с целью получить дополнительные конкурентные преимущества.

Следующая проблема не столь быстрого продвижения инновационной деятельности в торговле связана с утечкой в постперестроечное время молодых специалистов и технологий за рубеж. Однако ныне проводимая государственная поддержка на законодательном и административном уров-

не, приход частных инвестиций и бизнеса в отрасль инноваций значительно усилили научный и высокотехнологичный потенциал страны.

На сегодняшний день Россия относится к числу стран, являющихся мировыми лидерами по объему государственных расходов на инновационные технологии. Так, объем государственных расходов составляет 287,5 млн. долл. Для сравнения: расходы в бюджете США в 14 раз больше и составляют 3 991 млн. долл., расходы Франции больше в 5 раз - 1 412 млн. долл., расходы Великобритании почти в 4 раза больше и составляют 1 076 млн. долл.[6]. Тем не менее, переход от разработок и исследований к производству и потребительскому рынку длительное время не являлся приоритетным в российской экономической политике, что вызвало определенные сложности в той сфере и более длительный путь реализации.

Кроме того, развитие инновационной деятельности в торговле сдерживают ряд других проблем: настороженность в восприятии инноваций; неприятие инноваций как способа развития предприятия и экономики в целом; отсутствие инновационной инфраструктуры [2].

Для развития инновационной деятельности в торговле необходимо решение существующих проблем.

Анализ теоретических и практических аспектов правового регулирования инновационной деятельности в торговле позволяет выделить пути решения проблем правового характера, которые требуют решения в актах законодательства, регулирующих данную деятельность и предусматривающих меры ее государственной поддержки.

Нами предлагается, законодательно определиться с понятием «инновационная деятельность», а также с относящимися к нему основными терминами; установить четкие критерии, позволяющие идентифицировать инновационно - активные организации и инновационную продукцию. Необходимо закрепить принципы и формы участия государства в инновационном процессе, в том числе государственного финансирования научно-технической и инновационной деятельности; предусмотреть меры экономического (прежде всего налогового) стимулирования для инновационно - активных организаций и инвесторов, вкладывающих средства в инновационную деятельность. Кроме того, требуется систематизировать правовые нормы, регулирующие отдельные аспекты такой деятельности, согласовать нормы различных отраслей законодательства (гражданского, административного, налогового и др.).

Возможным направлением поддержки развития инновационной деятельности является расширение объемов долгового финансирования инновационных проектов с целью привлечения инвестиций. В первую очередь, достичь этого можно посредством субсидирования процентных ставок и привлечения Фонда развития промышленности и Федеральной корпорации по развитию малого и среднего предпринимательства к финансированию инновационных проектов.

Большое значение играет развитие механизмов коммерциализации технологий и повышения их эффективности. В частности, необходима максимальная поддержка так называемых «стартапов» в научных центрах и ведущих университетах страны, обеспечение внедрения механизма правовой защиты результатов коммерческих разработок, реализация мер по повышению эффективности управления правом на результат интеллектуальной деятельности.

Важной задачей государства является обеспечение как можно более эффективного функционирования рынков, в частности — потребительского и национальной инновационной системы. Помощь правительства должна заключаться в создании благоприятных условий для развития инноваций в торговле путем ответственного управления экономикой, эффективной регуляторной политикой и содействием свободному перемещению инвестиций, людей и идей. Механизмы финансовой поддержки, такие как прямое финансирование, налоговые стимулы, субсидии и займы, являются основными инструментами. Которые используются для стимулирования разного рода исследований и разработок.

Таким образом, развитие инноваций в торговле – это стратегическая задача для роста экономики, которая сегодня стоит перед Россией. Конкуренция в сфере торговли требует внедрения технологий новых поколений, что помогает удерживать свою нишу и предоставляет ряд преимуществ для увеличения границ влияния. Способствовать росту и продвижению инноваций в торговле, призвана поддержка со стороны государства и правовое регулирование инновационной деятельности.

Список литературы

1. Инновационное развитие экономики России. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.dagdiplom.ru/news/statya-innovatsionnoe-razvitie-ekonomiki-go...> (дата обращения 27.09.2018).
2. Кармышев Ю. А., Иванова Н. В. Проблемы развития инноваций в торговых предприятиях // Социально- экономические явления и процессы, 2016. — Т. 10. — №7. — С. 41-47.
3. Регулирование и развитие инновационной деятельности. Технополисы - [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL <http://elib.me/razvitie-innovatsionnoy-regulirovanie/tehnopolisyi-28068.html>. (дата обращения 27.09.2018).
4. Ткачева М. А. Инновационный потенциал – основа стратегического развития торговли // Экономка и управление: проблемы, решения, 2017. — Т.2. — №3. — С. 39-45.
5. Шишкова Т. Е. Проблемы правового регулирования инновационной деятельности // ИнноЦентр, 2017. - №2 (3). — С. 83-88.
6. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики . — Электронный ресурс: <http://www.gks.ru/>
7. Особенности трудовых отношений с работниками, имеющими доступ к государственной тайне/ Другакова Ю.С., Дьячкова В.А., Макаревич М.Л.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2017. № 2 (20). С. 115-119.
8. Международная торговая палата и её роль в международной торговой системе/ Таранова Е.В., Макаревич М.Л.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2017. № 1 (19). С. 340-351.

9. Особенности правового статуса государства, как субъекта внешней экономической деятельности/ Макаревич М.Л., Малышева Н.Н.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2017. № 1 (19). С. 205-210.

10. Роль офшорных юрисдикций в деятельности торговых предприятий России/ Дегтерева А.А., Цыганов Д.А., Макаревич М.Л.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2017. № 3 (21). С. 23-28.

11. Из опыта правового регулирования торговой деятельности в период петровских преобразований/ Макаревич М.Л., Богатырева О.Н.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2017. № 3 (21). С. 54-62.

12. Отдельные проблемы защиты прав потребителей в сфере оказания медицинских услуг/ Макаревич М.Л., Думкина А.А., Химичева А.И.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2017. № 6 (24). С. 62-66.

13. Правовой статус офшорных компаний/ Макаревич М.Л., Саранчина С.А.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2017. № 1 (19). С. 194-198.

14. Блокчейн-технологии: перспективы развития и проблемы правового регулирования/ Хачатурова Э.А., Макаревич М.Л.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2018. № 2 (28). С. 105-114.

15. Проблема правовой защиты персональных данных работника торгового предприятия/ Макаревич М.Л., Бутырская К.Е., Наумова С.И.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2017. № 3 (21). С. 62-68.

Bozhko Olga Vladimirovna, student

(e-mail: ob97@ya.ru)

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

Makarevich Marina Leonidovna, Cand.Hist.Sci., associate professor

(e-mail: makarevichm@mail.ru)

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

INNOVATIONS IN TRADE: ECONOMIC AND LEGAL PROBLEMS AND WAYS OF THEIR SOLUTION

Abstract. This article discusses the main problems associated with the introduction of innovative technologies in commercial enterprises, and suggests possible ways to solve them.

Keywords: domestic trade, innovation, legal regulation.

УДК 657.6

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ РЫНКА АУДИТА В 2017-2018 ГОДАХ

Болотова Сюзанна Валерьевна, студентка

(e-mail: sbolotova@inbox.ru)

Шевченко Ирина Владимировна, доцент

Пятигорский государственный университет, г.Пятигорск, Россия

(e-mail: irenni@mail.ru)

В данной статье речь идет о событиях на рынке аудита, дальнейших перспективах его развития, изменениях в законодательстве, и о том как они повлияют на работу аудиторов.

Ключевые слова: аудит, доходы, конкуренция, Центральный Банк, контроль, качество, услуги.

Прошедший год запомнился нам важнейшим событием на рынке аудита. Появился законопроект о реформе отрасли. Проект был разработан ЦБ и дорабатывался совместно с Минфином. Как только закон был принят у аудиторов сменились регулятор и надзор, а также несколько иными стали требования к численности, порядку проведения внешнего контроля качества, пересмотру субъектов, подлежащих аудиту. Выполняться он будет поэтапно. Проверки Федеральным казначейством будут длиться до 1 июля 2019 года.

В 2017 году одним из рейтинговых агентств «ЭкспертРА» был выполнен анализ, который вышел более объемным и честным. Были представлены данные о работе старожил аудиторского рынка – всех организаций «большой четверки».. На основании исследования было выявлено, что на 5 % понизились доходы крупнейших игроков этой сферы. Это связано в первую очередь с тем, что крупные заказчики стали переходить в компании, где цены стали более низкими. Также в 2017 году можно отметить:

- снижение доходов в секторе обязательных аудиторских проверок;
- уменьшение прибыли, которая шла от услуг, связанных с аудиторской деятельностью;
- повышение доходности от инициативных аудиторских исследований;
- увеличение спроса на налоговое консультирование и юридический консалтинг.

Стремление аудируемых лиц к экономии вызвало падение доходов от проведения обязательного аудита. Они заключают договоры с организациями, которые предлагают более низкие цены на такую услугу. В конечном счете топовые организации начинают страдать, из-за невозможности гарантии высокого качества работы при пониженном уровне цен. Также анализируя рынок состояния аудиторских услуг нельзя не отметить жесткую конкуренцию, приводящую к большому разрыву в доходности малых и крупных компаний. У крупных компаний есть возможность постоянно

улучшать предоставляемый сервис, организовывать различного рода тренинги персонала, таким образом повышая качество оказываемых услуг. Среди факторов, негативно влияющих на деятельность субъектов аудиторских услуг, следует отметить: недостаточный спрос на аудиторские услуги и неплатежеспособность заказчиков. Но при этом доходы от проведения аудита в аудиторских организациях составляют всего 49,2% от общей величины доходов. Остальная часть приходится на консультационные, и прочие соответствующие аудиту услуги. Снижение доходности в таком секторе, как консалтинг, связано со стремлением клиентов экономить на подобного рода услугах, принятием МСА (международных стандартов аудита), а также передачей функций аффилированным консалтинговым компаниям.

В 2017 году устойчивый рост показали такие сферы аудита, как инициативные проверки и услуги финансового управления. Спрос на аутсорсинг бухгалтерского и налогового учета обуславливается тем фактом, что содержание собственного штата бухгалтеров влечет за собой дополнительные расходы, а аутсорсинг принесет заказчикам материальную выгоду. Также не менее востребованными являются юридический и налоговый консалтинг. Контролирующие органы ужесточили свои требования. Введение новых нормативов увеличивает спрос на профессионалов, со способностями к эффективной работе, предоставляющих квалифицированные услуги в этих сферах.

В связи с текущими переменами на рынке аудита компании вынуждены действовать согласно новым правилам. Центральный Банк ужесточает контроль за работой организаций, функционирующих в данном секторе. В 2018 году были приняты поправки в ФЗ «Об аудиторской деятельности», который уже прошел первое чтение. Его одобрение подразумевает, что будет сокращено число предприятий, для которых аудит является обязательной процедурой. Будет значительно снижено число компаний, предоставляющих аудиторские услуги. Мелкие игроки, деятельность которых не отвечает новым, более жестким требованиям, уходят с рынка. По этой причине у крупных компаний появится возможность нормализовать стоимость своих услуг, вернувшись к соотношению «высокое качество аудита – за достойную цену». Также ЦБ собирается ужесточить требования к входу на аудиторский рынок, ввести ротацию аудиторов из реестра при работе с одним клиентом. Таким образом изменятся спрос и предложение на рынке, которые дадут изменение ценообразованию.

Новые требования МСА отразятся как на аудиторах, так и на проверяемых компаниях. В значительной мере увеличивается объем данных, которые необходимы для качественного анализа аудируемых лиц, а также возрастает степень публичности результатов аудита.

Следствие запланированных изменений станет повышение не только качества в оценке бизнес-рисков, но и увеличение стоимости аудита. Все эти нововведения увеличат трудоемкость проведения аудита. Ведь согласно

требованиям этих международных стандартов аудита, вырастает количество аудиторских процедур, появится необходимость более разносторонне подходить к проверке и выявлению рисков. Переход на международные стандарты аудита направлен на реформирование аудиторской деятельности в России, повышения качества отчетности и финансовой информации, предоставляемой внешнему рынку. В 2018 году популярными, а значит, одними из самых прибыльных направлений для аудиторов остаются такие сектора, как инициативный аудит, сопутствующие услуги, ИТ-консалтинг, консультации по налогообложению и отчетности, юридическое и бухгалтерское сопровождение. В начале следующего года рейтинговые агентства подведут итоги работы в отрасли. Именно тогда можно будет понять, насколько безошибочным был этот прогноз.

Список литературы

1. Декало И.В. Опыт регулирования рынка труда и занятости населения в развитых странах. Вестник Пятигорского государственного лингвистического университета. 2006. № 1. С. 179-184.
2. Дворецкая В. А. Специальные методы и процедуры аудита отчетности, которую подготавливает специализированная организация // Учёт. Анализ. Аудит. 2016. Вып. 1. С. 104 – 111
3. Рейтинговое агентство «Expert» Рынок аудита по итогам 2017 года. //Электронный ресурс : https://raexpert.ru/researches/audit/audit_2018.
4. Шевченко И.В. Отечественный и зарубежный опыт стратегического планирования современной компании // Университетские чтения-2016. Материалы научно-методических чтений ПГЛУ. 2016. С. 57-63.
5. Шевченко И.В. К вопросу о восполнении ресурса труда аграрного сектора АПК в современных условиях // Университетские чтения - 2015. Материалы научно-методических чтений ПГЛУ. 2015. С. 71-76.

Bolotova Suzanna Valerievna, student

(e-mail: sbolotova@inbox.ru)

Pyatigorsk State University, Pyatigorsk, Russia

Shevchenko Irina Vladimirovna, associate professor

Pyatigorsk State University, Pyatigorsk, Russia

THE COMPARATIVE ANALYSIS OF THE MARKET OF AUDIT IN 2017-2018

Abstract: *This article describes events in the audit market, the further prospects of its development, changes in the legislation, and about that as they will influence on work of auditors.*

Keywords: *audit, income, competition, Central Bank, control, quality, services.*

СТИМУЛИРОВАНИЕ РОСТА ВНУТРЕННИХ ИНВЕСТИЦИЙ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

Варшавская Надежда Антоновна, магистрант

(e-mail: varnad10a@gmail.com)

*Санкт-Петербургский государственный экономический университет,
г. Санкт-Петербург, Россия*

В статье рассмотрено текущий этап развития национальной экономики России за счет роста внутренних инвестиций. Проанализировано влияние данной тенденции на уровень экономической безопасности. Перечислены факторы, влияющие на рост внутренних инвестиций и препятствия, тормозящие данный процесс. Перечислены фундаментальные факторы, влияющие на уровень экономической безопасности России. Предложен список мероприятий для увеличения устойчивости отечественной экономики и стимулирования инвестиционной активности в стране.

Ключевые слова: экономическая безопасность; внутренние инвестиции; финансовые инвестиции; экономический рост; капитальные инвестиции; экономическая конъюнктура.

Прогрессивное развитие российской экономики, обеспечение ее устойчивого и динамичного роста напрямую зависит от наличия крупных инвестиционных вложений в реальный сектор экономики. В сложившейся сегодня экономической ситуации таких традиционных источников инвестиций как собственные средства предприятий, средства государственного бюджета, иностранные инвестиции явно недостаточны. В силу этого следует рассматривать сбережения населения как наиболее значимый и перспективный для России источник экономического роста, от которого зависит и инвестиционная активность [3].

Более того, рассматривая инвестирование и в финансовые инструменты страны, необходимо принимать к вниманию, что основным источником капитала является население нашей страны. В частности, они могут напрямую инвестировать в отечественные ценные бумаги, как акции, корпоративные облигации и ОФЗ с ГКО. Также возможно проявление инвестиционной активности на финансовом рынке и в лице институциональных инвесторов, среди которых коммерческие банки и инвестиционные фонды различной формы. С помощью вложения населения, их финансовый капитал накапливается, что позволяет поддерживать восходящую тенденцию инвестиционной активности в России на современном этапе развития национальной экономики.

На сегодняшний день, оценки роста внутренних инвестиций в России неоднозначная. С одной стороны, наблюдается ее рост, с другой стороны, в наличии есть проблемы, которые формируют тенденцию снижения инвестиционной активности в отдельных отраслях экономики нашей страны.

Например, согласно официальным данным Росстата, динамика инвестиций предприятий в основной капитал демонстрирует рост. Так, в 2013 году, они составляли 13,45 трлн. руб., в 2014 году – 13,9 трлн. руб. в 2015 году – 13,89 трлн. руб., а в 2016 году – 14,64 трлн. руб. Таким образом, с 2013 по 2016 гг. объем инвестиций предприятий в основной капитал увеличился на 1,19 трлн. руб. или на 8,85% [1].

Несмотря на данные Росстата по объему основного капитала, январский «Инвестиционный мониторинг» МЭР свидетельствуют о том, что инвестиционная активность в России демонстрирует дальнейшее снижение, в частности сокращается объем производства инвестиционных товаров, в то время, как промышленное производство демонстрировало умеренный рост.

Среди основных причин такой отрицательной динамики препятствия стали:

- дефицит средств для капитальных инвестиций;
- неэффективность системы государственных инвестиций и государственно-частного партнерства, включая проектное финансирование;
- падение объема строительных работ, включая строительство жилой и коммерческой недвижимости [2].

Более того, динамика инвестиционной активности в России демонстрирует наличие кризисного состояния национальной экономики. Возвращаясь к показателю объема инвестиций предприятий в основной капитал, необходимо заметить, что согласно данным МВФ, они составляют лишь 18,6% от объема ВВП. Например, в Китае этот показатель составляет 45,0%, а в Индии 32,4% [2]. Это доказывает ту ситуацию, при которой Российская Федерация отстает от других стран с быстроразвивающейся экономикой, входящих в организацию БРИКС.

Анализируя проблематику развития инвестиционной активности и деятельности предприятий в России, необходимо сослаться на мнения самих предпринимателей. Так, исследования, проводимые Росстатом, продемонстрировали следующие результаты:

- 61% - неопределенность экономической ситуации в стране;
- 56% - высокие проценты на коммерческое кредитование;
- 50% - инвестиционные риски;
- 48% - нестабильность валютного курса российского рубля;
- 46% - сложный механизм получения кредитов для инвестиционных проектов;
- 41% - экономическая ситуация на мировом рынке [4].

Таким образом, ключевой проблемой инвестиционной деятельности предприятий является экономическая ситуация в стране, которая сопровождается девальвацией рубля, а это, в свою очередь, приводит к ужесточению денежно-кредитной политики. При этом, уровень ключевой ставки ЦБ РФ является ключевым индикатором для роста внутренних инвестиций.

Чем выше ставка – тем ниже инвестиционная деятельность, и наоборот. По этой причине, ускорение роста инвестиционной активности в России на современном этапе развития национальной экономики необходимо ожидать с моментом смягчения монетарной, бюджетной и налоговой политики. До того времени, экономический рост в нашей стране будет ограниченным по сравнению с другими странами, как Китай, Индия и другие [7].

Также, на сегодняшний день, российская экономика столкнулась с многочисленными факторами, которые формируют риск для ее экономической безопасности и негативно влияют на рост внутренних инвестиций:

- дисбаланс в мировой экономике;
- исчерпание экспортно-сырьевой модели развития;
- отсутствие российских не сырьевых корпораций среди глобальных лидеров мировой экономики;
- значительная доля теневой экономики;
- девальвационные риски для экспортеров и импортеров;
- инфляционное давление на рынке потребителей [6].

Для минимизации влияния этих угроз и усиления надежных позиций России в вопросе экономической безопасности необходимо уделить достойное внимание таким процессам, как развитие человеческого потенциала на рынке труда, обеспечение инновационного прогресса, укрепление внешнеэкономических позиций России, рост инвестиций в основной капитал и т.д. Решение указанных задач предполагает реализовать следующий комплекс мероприятий и действий:

- интеграция национального финансового рынка к мировым площадкам;
- увеличение доли инновационной продукции в промышленном секторе за счет автоматизации и роботизации производства;
- необходимо установить пределы участия иностранного капитала в структуре капитала отечественных предприятий;
- ввести ограничения на доступ иностранных инвестиций в особо важные и стратегические отрасли хозяйства экономической системы;
- установить меры по отношению к предприятиям, которые осуществляют ограничительную деловую политику, искажающую условия естественной конкуренции;
- разработать действенные системы контроля для привлечения и использования иностранных заимствований [5].

Таким образом, решение вышеназванных проблем позволит обеспечить эффективную защиту российской экономики. Помимо этого, необходимо подтвердить ключевое значение роста внутренних инвестиций, как фактора обеспечивающего экономическую безопасность России.

Список литературы

1. Инвестиции в нефинансовые активы // Росстат. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/investment/nonfinancial/ (дата обращения: 16.11.2017).

2. Инвестиционная активность в России // ИКСИ. URL: <https://icss.ru/vokrug-statistiki/investicziionnaya-aktivnost-v-rossii> (дата обращения: 16.11.2017).

3. Подойникова Е.Г., Сайфидинов Б.С. Сбережения населения как источник инвестиций в экономику России // NOVAINFO.RU. – 2017. – № 58-1. – С. 387-391.

4. Распределение организаций по оценке факторов, ограничивающих инвестиционную деятельность // Росстат. URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/invest/Graf-iap.htm (дата обращения: 16.11.2017).

5. Сусская А.С. Пути совершенствования финансовой безопасности // Научное сообщество студентов XXI столетия. № 11. URL: <http://sibac.info/archive/economy/11.pdf> (дата обращения: 16.11.2018).

6. Харламова А.А. Выбор инновационного типа развития и обеспечение экономической безопасности // Современный менеджмент и экономика: проблемы и перспективы развития / Сборник трудов международной научно-практической конференции специалистов, ученых, аспирантов и студентов 25-26 мая 2017 года. – СПб.: Астерион, 2017. – С.143-147.

7. Харламова А.А. Социально-экономическое развитие и обеспечение экономической безопасности // Цивилизационные перемены в России: сборник научных трудов. – Екатеринбург: Урал. гос. лесотехн. ун-т, 2018. – С. 12-19.

Varshavskaya Nadezhda Antonovna, master student

(e-mail: varnad10a@gmail.com)

Saint Petersburg State University of Economics, Saint Petersburg, Russia

PROMOTING GROWTH INVESTMENTS AND ECONOMIC SECURITY

Annotation: the article considers the current stage of development of the national economy of Russia due to the growth of domestic investment. Analyzed the impact of this trend on the level of economic security. The factors affecting the growth of domestic investment and the obstacles hindering this process are listed. The fundamental factors affecting the level of economic security of Russia are listed. A list of measures is proposed to increase the sustainability of the domestic economy and stimulate investment activity in the country.

Keywords: economic security; domestic investment; financial investments; the economic growth; capital investment; economic conjuncture.

НОРМАТИВНО-ПРАВОВАЯ БАЗА ВЗИМАНИЯ И ОБЕСПЕЧЕНИЯ УПЛАТЫ ТАМОЖЕННЫХ ПЛАТЕЖЕЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В УСЛОВИЯХ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЕАЭС

Васильева Зарислава Александровна, ассистент

(e-mail: kuznecova_olja@mail.ru)

Солодухина Ольга Ивановна, к.э.н., доцент

(e-mail: kuznecova_olja@mail.ru)

Солодухин Денис Юрьевич, студент

Юго-Западный государственный университет, г.Курск, Россия

(e-mail: kuznecova_olja@mail.ru)

Статья посвящена анализу правовых актов, регламентирующих исчисление и взимание таможенных платежей в странах-участницах ЕАЭС. Отмечено, что отношения в области администрирования таможенных платежей регулируются таможенным законодательством ЕАЭС и законодательством Российской Федерации о таможенном деле.

Ключевые слова: таможенные платежи, таможенный кодекс, ЕАЭС, таможенные пошлины, таможенные сборы, НДС

Поступающие таможенные платежи составляют значительную часть доходов бюджета, и процедура их взимания и обеспечения уплаты нуждается в четкой правовой регламентации.

Договором о Евразийском экономическом союзе [1], вступившим в силу с 01.01.2018 г., утверждается создание экономического союза, в рамках которого обеспечивается свобода движения товаров, услуг, капитала и рабочей силы, проведение скоординированной, согласованной или единой политики в отраслях экономики, определенных данным документом и международными договорами в рамках Союза.

Отношения в области исчисления, взимания и уплаты таможенных платежей в Российской Федерации регулируются таможенным законодательством ЕАЭС и законодательством Российской Федерации о таможенном деле (рисунок).

Нормативно-правовую основу таможенно-тарифного и нетарифного регулирования внешнеэкономической деятельности в условиях функционирования ЕАЭС составляет таможенное законодательство ЕАЭС, которое включает: ТК ЕАЭС [2]; Международные договоры государств-членов ЕАЭС; Решения Евразийской экономической комиссии; Федеральные законы государств-членов ЕАЭС; решения Правительств государств-членов ЕАЭС; нормативные правовые акты таможенных служб государств-членов ЕАЭС.

В соответствии с договором о Евразийском экономическом союзе, Таможенный кодекс ЕАЭС признан имеющим преимущественную нормативную силу над иными правовыми положениями, касающимися

таможенного дела. Очевидно, что ТК ЕАЭС является основным источником таможенного права Союза.

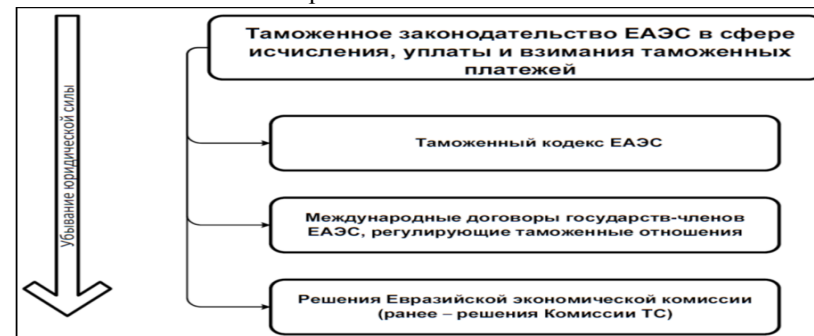


Рисунок 1 - Обобщенная схема законодательного обеспечения исчисления, уплаты и взимания таможенных платежей

В ТК ЕАЭС определены: виды ставок таможенных пошлин, льготы по уплате таможенных пошлин, порядок исчисления таможенных пошлин, объект обложения, ставки, плательщики, возникновение и прекращение обязанности по уплате таможенных пошлин, сроки и порядок уплаты, обеспечение уплаты, возврат (зачет) излишне уплаченных или излишне взысканных сумм таможенных пошлин, порядок взыскания таможенных пошлин.

Регулирование системы таможенных платежей осуществляется также Решением Совета Евразийской экономической комиссии от 16.07.2012 г. № 54 (ред. от 31.01.2018 г.) «Об утверждении единой Товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности Евразийского экономического союза и Единого таможенного тарифа Евразийского экономического союза».

Странам-участницам ЕАЭС предоставляются тарифные преференции в отношении товаров, происходящих из стран, включенных в списки развивающихся стран, а также в списки наименее развитых стран, которые пользуются системой тарифных преференций Союза. При этом такие товары должны быть включены в перечень товаров, происходящих и ввозимых из развивающихся и наименее развитых стран, при ввозе которых предоставляются тарифные преференции. Перечни таких преференциальных стран и товаров утверждены Решением Комиссии Таможенного союза от 27.11.2009 года № 130 «О едином таможенно-тарифном регулировании Евразийского экономического союза» [3, с.285].

Значительная роль в регулировании вопросов таможенных платежей принадлежит российскому законодательству. Одной из норм российского законодательства является НК РФ, регулирующий порядок уплаты НДС, который взимается при ввозе товаров на территорию РФ [5].

Необходимо отметить, что вследствие присоединения РФ к Всемирной торговой организации (далее ВТО) Генеральное соглашение о тарифах и торговле 1994 года включено в правовую систему ЕАЭС.

К компетенции Правительства РФ отнесено установление ставок вывозных таможенных пошлин, которые определяются в соответствии с Постановлением Правительства РФ от 30.08.2013 г. № 754 «Об утверждении ставок вывозных таможенных пошлин на товары, вывозимые из Российской Федерации за пределы государств – участников соглашений о Таможенном союзе, и о признании утратившими силу некоторых актов Правительства Российской Федерации» [4, с.48].

Постановление Правительства РФ от 28.12.2004 г. № 863 (ред. от 12.12.2012 г.) «О ставках таможенных сборов за таможенные операции» закрепляет ставки таможенных сборов по таможенным операциям и условия их применения [6, с.70].

В приоритетном направлении совершенствование реализации фискальной функции на федеральном уровне регламентируется Распоряжением Правительства РФ от 28.12.2012 г. № 2575-р «О Стратегии развития таможенной службы Российской Федерации до 2020 года». В данном документе выделяются задачи в части совершенствования фискальной функции, а также целевые индикаторы указанного направления.

В ТК ЕАЭС определены: виды ставок таможенных пошлин, льготы по уплате таможенных пошлин, порядок исчисления таможенных пошлин, объект обложения, ставки, плательщики, возникновение и прекращение обязанности по уплате таможенных пошлин, сроки и порядок уплаты, обеспечение уплаты, возврат (зачет) излишне уплаченных или излишне взысканных сумм таможенных пошлин, порядок взыскания таможенных пошлин.

Регулирование системы таможенных платежей осуществляется также Решением Совета Евразийской экономической комиссии от 16.07.2012 г. № 54 (ред. от 31.01.2018 г.) «Об утверждении единой Товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности Евразийского экономического союза и Единого таможенного тарифа Евразийского экономического союза» [7, с.89].

Странам-участникам ЕАЭС предоставляются тарифные преференции в отношении товаров, происходящих из стран, включенных в списки развивающихся стран, а также в списки наименее развитых стран, которые пользуются системой тарифных преференций Союза. При этом такие товары должны быть включены в перечень товаров, происходящих и ввозимых из развивающихся и наименее развитых стран, при ввозе которых предоставляются тарифные преференции. Перечни таких преференциальных стран и товаров утверждены Решением Комиссии Таможенного союза от 27.11.2009 года № 130 «О

едином таможенно-тарифном регулировании Евразийского экономического союза».

Региональные таможенные управления и таможи также могут издавать нормативно-правовые акты в пределах своей компетенции. Данные акты действуют в границах региона деятельности издавшего их таможенного органа (например, правила пользования таможенным складом, внутренний распорядок таможни и т.д.).

В случае возникновения каких-либо противоречий между нормами внутреннего законодательства и предписанием, установленным в международном договоре, применяется международно-правовая норма.

Таким образом, законодательную основу взимания и обеспечения уплаты таможенных платежей составляют как таможенные законы и нормативно-правовые акты, так и непрофильные законы, содержащие лишь отдельные таможенно-правовые нормы. Правовое регулирование внешнеторговой деятельности отражает общую направленность экономической политики либо на максимальное привлечение иностранного капитала, либо на реализацию протекционистских идей, что отражается в национальном законодательстве Российской Федерации и международных договорах.

Список литературы

1. Договор о Евразийском экономическом союзе [Электронный ресурс]: подписан в г. Астане 29.05.2014 г., в ред. от 8.05.2015 г. // <http://www.consultant.ru>.
2. Договор о Таможенном кодексе Евразийского экономического союза [Электронный ресурс]: подписан в г. Москве 11.04.2017 г. // <http://www.consultant.ru>.
3. Коварда, В.В., Минакова, И.В., Шевякин, А.С. Прогнозирование развития мировой экономики / В.В. Коварда, И.В. Минакова, А.С. Шевякин // В сборнике: Управление социально-экономическим развитием регионов: проблемы и пути их решения сборник научных статей 6-ой Международной научно-практической конференции. - 2016. - С. 284-287.
4. Минакова, И.В., Коварда, В.В. Новые явления в международных экономических отношениях / И.В. Минакова, В.В. Коварда // В сборнике: Проблемы развития современного общества, Сборник научных трудов 3-й Всероссийской научно-практической конференции. - 2015. - С. 46-49.
5. Налоговый кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]: принят от 05.08.2000 г. № 117-ФЗ (ред. от 06.04.2015 г.) // <http://www.consultant.ru>.
6. Солодухина, О.И. Статистический анализ внешней торговли региона в условиях функционирования Евразийского экономического союза / О.И. Солодухина // Modern Economy Success. - 2017. - № 3. - С. 68-72.
7. Солодухина, О.И. Таможенно-тарифное и нетарифное регулирование внешнеэкономической деятельности как инструмент обеспечения экономической безопасности России / О.И. Солодухина // В книге: Экономический рост: факторы и механизмы устойчивого развития, монография. Пенза, 2017. - С. 82-93.
8. Методы анализа уровня производительности труда и изучения факторов ее роста/ Старых С.А.// Научный альманах Центрального Черноземья. 2014. № 1. С. 82-83.
9. Оценка динамики внешнеэкономической деятельности России/ Васильева З.А., Старых С.А.// В сборнике: Мировая экономика и социум: современные тенденции и перспективы развития сборник научных статей. 2016. С. 165-168.

10. Повышение качества таможенных услуг/ Митина С.П., Старых С.А.// В сборнике: Юность и Знания - Гарантия Успеха – 2016, Сборник научных трудов 3-й Международной молодежной научной конференции. Ответственный редактор Горохов А.А.. 2016. С. 227-230.

11. Сущность испытания при приеме на службу в таможенные органы/ Варинова А.С., Старых С.А.// В сборнике: Молодежь и XXI век - 2016, Материалы VI Международной молодежной научной конференции. В 4-х томах. 2016. С. 250-252.

12. Таможенные органы в системе органов государственной власти/ Павлова А.И., Старых С.А.// В сборнике: Юность и Знания - Гарантия Успеха – 2016, Сборник научных трудов 3-й Международной молодежной научной конференции. Ответственный редактор Горохов А.А.. 2016. С. 230-233.

13. Управление состоянием энергоснабжающей организации/ Горлов А.Н., Минакова И.В., Куделина Д.В., Цуканова Н.Е., Солодухина О.И., Старых С.А.// Курск, 2016.

14. Особенности совершения таможенных операций при осуществлении электронного декларирования товаров и транспортных средств/ Солодухина О.И., Старых С.А.// В книге: Эффективные механизмы управления, Под общей редакцией Г. Ю. Гуляева. Пенза, 2017. С. 208-218.

15. Влияние санкций на инновационное развитие России/ Старых С.А., Шатунова А.Р.// В сборнике: Инновационные подходы к решению социально-экономических, правовых и педагогических проблем в условиях развития современного общества материалы I международной научно-практической конференции. 2015. С. 190-193.

16. Организация контроля таможенной стоимости товаров в Курской таможне/ Солодухина О.И.// В сборнике: Мировая экономика и социум: современные тенденции и перспективы развития, сборник научных статей. 2016. С. 153-156.

17. Экспорт электроэнергии в системе международной торговли российской федерации/ Цуканова Н.Е., Кузнецова О.И.// В сборнике: Молодежь и XXI век – 2012, материалы IV Международной молодежной научной конференции. Ответственный редактор: Горохов А.А.. 2012. С. 271-274.

18. Методология количественной оценки человеческого капитала региона/ Пархомчук М.А., Солодухина О.И.// Казанская наука. 2015. № 12. С. 60-63.

19. Методические подходы к разработке государственной политики в сфере рационального использования региональных активов/ Емельянов С.Г., Вертакова Ю.В., Солодухина О.И.// Известия Юго-Западного государственного университета. 2016. № 6 (69). С. 102-110.

20. Значение нанотехнологий в обеспечении устойчивого социально-экономического развития России/ Евглевская Т.А., Кузнецова О.И., Шевякин А.С., Коварда В.В.// В сборнике: Физика и технология наноматериалов и структур, материалы Международной научно-практической конференции. Юго-Западный государственный университет. 2013. С. 75-78.

21. Разработка методики оценки эффективности формирования и использования человеческого капитала/ Солодухина О.И., Пархомчук М.А.// Экономические науки. 2016. № 136. С. 30-33.

22. Механизм управления процессами формирования и использования человеческого капитала/ Солодухина О.И.// Общество: политика, экономика, право. 2016. № 5. С. 103-105.

23. Место таможенных процедур в таможенном регулировании/ Солодухина О.И., Новикова Н.// В сборнике: Мировая экономика и социум: современные тенденции и перспективы развития сборник научных статей. 2016. С. 157-160.

24. Анализ организации таможенного контроля за транзитом товаров, перемещаемых по таможенной территории ЕАЭС/ Солодухина О.И.// В сборнике: Экономика и

управление в XXI веке: стратегии устойчивого развития, сборник статей III Международной научно-практической конференции. 2017. С. 137-139.

25. Importance of nanotechnologies in supply of sustainable social economic development in Russia/ Kovarda V.V., Yevglevskaya T.A., Shevyakin A.S., Kuznetsova O.I.// Журнал нано- и электронной физики. 2013. Т. 5. № 4. С. 04046-1-04046-7.

26. Статистический анализ внешней торговли региона в условиях функционирования евразийского экономического союза/ Солодухина О.И.// Modern Economy Success. 2017. № 3. С. 68-72.

*Solodukhina Olga Ivanovna, candidate of Economics, associate Professor
(e-mail: kuznecova_olja@mail.ru)*

*Vasil'eva Zarislava Aleksandrovna, assistant
(e-mail: kuznecova_olja@mail.ru)*

*Solodukhin Denis Yurievich, student
Southwest State University, Kursk, Russia
(e-mail: kuznecova_olja@mail.ru)*

STANDARD AND LEGAL BASE OF COLLECTION AND PROVIDING CUSTOMS PAYMENT IN THE RUSSIAN FEDERATION IN OPERATING CONDITIONS OF EEU

Abstract: Article is devoted to the analysis of legal acts, regulating calculation and collection of customs payments in EEU member countries. It is noted that the relations in the field of administration of customs payments are governed by the customs legislation of EEU and the legislation of the Russian Federation on customs affairs.

Keywords: customs payments, customs code, EEU, customs duties, customs duties, VAT

УДК 657.1.012

КЛАССИФИКАЦИЯ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ В БУХГАЛТЕРСКОМ И НАЛОГОВОМ УЧЁТЕ

*Вахитов Артур Венерович, магистрант
(e-mail: don.vakhitov2017@yandex.ru)*

Никитина Наталья Николаевна, к.э.н., доцент

*Стерлитамакский филиал Башкирского государственного университета,
г.Стерлитамак, Россия
(e-mail: nikitina-n-n@yandex.ru)*

В статье проведено исследование классификационной базы доходов и расходов организации в соответствии с требованиями российских нормативных правовых актов по бухгалтерскому учету и в порядке, установленном Налоговым кодексом РФ, проведена их сравнительная характеристика.

Ключевые слова: доходы, расходы, бухгалтерский учет, налоговый учет

В современных условиях хозяйствования особое место занимают вопросы своевременного и достоверного учета доходов и расходов, которые получают экономические субъекты. Ведь именно разница между доходами и расходами характеризует результат финансово-хозяйственной деятельности организации, а также ее финансовое благополучие в качестве контр-

агента или конкурента. Законодательством Российской Федерации определено, что учет полученных организацией доходов и расходов ведется бухгалтерским и налоговым учетом. В связи с тем, что эти формы учетов ведутся в каждой организации параллельно, возникает множество противоречий между учетом того или вида дохода (расхода) в соответствии с требованиями российских нормативных правовых актов по бухгалтерскому учету и в порядке, установленном Налоговым кодексом РФ. Таким образом, исследование классификационной базы доходов и расходов организаций в бухгалтерском и налоговом учете является актуальным и на сегодняшний день.

Доход, согласно п. 2 ПБУ 9/99 «Доходы организации» [3], трактуется как увеличение экономических выгод в результате поступления активов и (или) погашения обязательств, которое приводит к увеличению капитала организации, не учитывая вклады участников (собственников имущества).

Доходы организации в бухгалтерском учете подразделяются на доходы от обычных видов деятельности и прочие доходы.

В состав доходов от обычных видов деятельности входит выручка от реализации продукции и товаров, от поступлений за выполнение работ, оказание услуг.

К прочим доходам относят: арендные платежи, поступления от предоставления за плату прав, возникающих из патентов на изобретение, промышленный образец и другие виды интеллектуальной собственности; поступления от участия в уставных капиталах в других организациях (включая суммы процентов и иные доходы по ценным бумагам); прибыль, получаемая организацией в результате совместной деятельности (в порядке договора простого товарищества); штрафы, пени, неустойки за нарушение пунктов договоров; активы, полученные на безвозмездной основе; поступления в возмещение причиненных организации убытков; прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году; суммы кредиторской и депонентской задолженности, по которым истек срок исковой давности; курсовые разницы; сумма дооценки активов и др.

На основании ст. 41 Налогового кодекса Российской Федерации (далее – НК РФ) доход определяется в виде экономической выгоды в денежной либо натуральной форме, учитываемая в случае возможности ее оценки и в той мере, в которой такую выгоду можно оценить, и определяемая в соответствии гл. 25 НК РФ [1].

Для целей налогового учета доходы делят на доходы от реализации продукции (работ, услуг) и имущественных прав и внереализационные.

Доходом от реализации признается выручка от реализации товаров (работ, услуг) по результатам собственного производства, или приобретенных ранее, выручка от реализации имущественных прав.

Перечень внереализационных доходов в налоговом учете намного шире, чем прочих доходов в бухгалтерском учете. Он включает, к примеру: доходы, связанные с долевым участием в других организациях, исключение

составляют доходы, направляемые на оплату дополнительного числа акций (долей), размещаемых среди акционеров (участников) организации; доходы в виде основных средств и нематериальных активов, которые были безвозмездно получены согласно международным договорам РФ или законодательству РФ атомными станциями с целью роста их безопасности, применяемых не для производственных целей; доходы в виде стоимости полученных материалов или другого имущества в случае демонтажа или разбора или ликвидации выводимых из эксплуатации основных средств; доходы в виде сумм корректировки прибыли налогоплательщика по причине применения методов определения для целей налогообложения соответствия цен, примененных в сделках, рыночным ценам (рентабельности).

Главным различием классификации доходов в бухгалтерском и налоговом учете является тот факт, что перечень внереализационных доходов, поименованных в ст. 250 НК РФ закрытый, в отличие от перечня доходов в бухгалтерском учете, приведенных в п. 7 ПБУ 9/99.

Порядок формирования в бухгалтерском учете информации о расходах организаций установлен ПБУ 10/99 «Расходы организации». Расходами организации, согласно п. 2 ПБУ 10/99, признается уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов и (или) возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала организации [4].

Расходы организации в бухгалтерском учете в зависимости от их характера, условий осуществления и направлений деятельности организации делят на расходы по обычным видам деятельности и прочие расходы.

К расходам по обычным видам деятельности относят расходы, которые связаны с производством продукции и ее продажей, с приобретением и перепродажей товаров. К таким расходам также относят расходы, осуществление которых связывают с выполнением работ, оказанием услуг.

В число прочих расходов включаются: расходы по предоставлению за плату во временное пользование (временное владение и пользование) активов организации; расходы по предоставлению за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности; расходы от участия в уставных капиталах других организаций; расходы, образующиеся при продаже, выбытии и прочих списаниях основных средств или других активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты), товаров, продукции; проценты, выплачиваемые организацией за предоставление ей в пользование денежных средств (кредитов, займов); и др.

Расходами согласно ст. 252 НК РФ могут быть признаны обоснованные и документально подтвержденные затраты, а в случаях, указанных в ст. 265 НК РФ, и убытки, понесенные налогоплательщиком. При расчете налога на прибыль расходами могут быть признаны любые затраты при условии, что они произведены с целью осуществления деятельности, которая направлена на получение дохода [1].

В налоговом учете расходы делятся на расходы, связанные с производством и реализацией продукции (работ, услуг) и внереализационные.

К расходам, связанным с производством и реализацией продукции (работ, услуг), относят: расходы материальные; на оплату труда; прочие и суммы начисленной амортизации (ст. 253 НК РФ). К внереализационным расходам, не связанным с производством и реализацией, относят обоснованные расходы на осуществление деятельности, непосредственно не связанной с производством и (или) реализацией.

Кроме того, правила главы 25 НК РФ предусматривают классификацию расходов на прямые и косвенные, когда как нормативные акты по бухгалтерскому учету такое деление не предусматривают.

Основным отличием порядков признания расходов в бухгалтерском и налоговом учете является следующее: в бухгалтерском деле расходы признаются независимо от намерений получить выручку либо прочие доходы, а в налоговом учете расходами признаются разные затраты, только при условии, что они производятся с целью осуществления деятельности, которая направлена на получение дохода.

Таким образом, классификации доходов и расходов в бухгалтерском и налоговом учете имеют много общего, но в то же время в перечнях доходов и расходов содержится много специфических различий.

Список литературы

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая): Федеральный закон от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 03.08.2018).
2. О бухгалтерском учете: федеральный закон Российской Федерации от 06.12.2011 № 402-ФЗ (ред. от 29.07.2018).
3. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99: приказ Минфина России от 06.05.1999 № 32н (ред. от 06.04.2015).
4. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99: приказ Минфина России от 06.05.1999 № 33н (ред. от 06.04.2015).

Vakhitov Artur Veinerovich, undergraduate

(e-mail: don.vakhitov2017@yandex.ru)

Sterlitamak Branch of the Bashkir State University, Sterlitamak, Russia

Nikitina Natalia Nikolaevna, Cand. of econ. Sci., associate professor,

(e-mail: nikitina-n-n@yandex.ru)

Sterlitamak Branch of the Bashkir State University, Sterlitamak, Russia

CLASSIFICATION OF INCOME AND EXPENSES IN ACCOUNTING AND TAX ACCOUNTING

Abstract. The article presents a study of the classification base of income and expenses of the organization in accordance with the requirements of the Russian regulatory legal acts on accounting and in the order established by the Tax code of the Russian Federation, their comparative characteristics.

Keywords: income, expenses, accounting, tax accounting.

УДК 657.1.012

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ, ОРГАНИЗОВАННОГО С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ БАНКОВСКИХ КАРТ В РОССИИ

Водяницкая Елена Владимировна, магистр

(e-mail: elenafk31b@mail.ru)

Юго-Западный государственный университет, г.Курск, Россия

В настоящее время этап развития кредитной деятельности характеризуется двумя разнонаправленными тенденциями: повышением роли потребительского кредита, увеличением объема розничных банковских услуг, формированием основных новых сегментов рынка потребительского кредита на фоне обострения ситуации на финансовом рынке.

В данной статье авторами проведен анализ развития рынка потребительского кредитования, основанного на использовании банковских карт, а также выявлены основные тенденции и характерные черты его становления в России.

Ключевые слова: Потребительское кредитование, просроченная задолженность, ссуда, банковские карты.

Современные условия организации потребительского кредитования в России направлены на максимальное удовлетворение потребностей населения [2, с.124]. Согласно статистической отчетности Банка России, на протяжении 2013-2016 гг. происходят динамичные изменения на рынке потребительского кредитования (таблица 1).

Таблица 1 - Динамика и структура потребительских кредитов, предоставленных на территории России, по видам валют [6]

Наименование	01.01.2014	01.01.2015	01.01.2016	01.01.2017	Абс. изм. (+/-) за 2013-2016 гг.	Темп роста за 2013-2016 гг.
Потребительские кредиты, всего млрд. руб. в т.ч.	8 778,3	8 629,7	5 861,4	7 210,3	- 1 568,0	82,1
- в рублях	8 612,5	8 461,4	5 765,8	7 100,6	- 1 511,9	82,4
уд. вес, %	98,1	98,0	98,4	98,5	+0,4	100,4
- в инвалюте	165,7	168,3	95,6	109,3	- 56,4	66,0
уд. вес, %	1,9	2,0	1,6	1,5	-0,4	79,0

Согласно данным таблицы 1, спрос на рынке потребительского кредитования, несмотря на негативные прогнозы в части доходов и сбережений населения возрастает. Так, наиболее масштабные объемы потребительско-

го кредитования характерны для 2013 года – докризисного периода, когда каждый второй житель страны имеет по два и более кредита. В 2014-2015 годах наблюдается спад объема выданных потребительских кредитов, так в 2014 году было предоставлено кредитов на сумму 8 629,7 млрд. руб., то в 2015 году на 2 768,3 млрд. руб. меньше и сократилось до 5 861,4 млрд. руб. При этом следует отметить, что именно в этот год сократились существенно объемы выданных потребительских кредитов, выраженных в иностранной валюте – с 168,3 млрд. руб. до 95,6 млрд. руб. Сокращение потребительских кредитов в иностранной валюте вызвано действиями правительства в ответ на антироссийские санкции со стороны ряда европейских стран – временное ограничение работы ряда коммерческих банков с иностранной валютой, в частности с долларом США и евро [4, с. 239].

Следует отметить, что в настоящее время кредитные организации, стремясь повысить свои доходы, проводят активную работу над увеличением объема потребительского кредитования, не всегда должным образом анализируя кредитную нагрузку потенциального заемщика, источники погашения кредита, выдавая ссуды неблагонадежным клиентам. Все это приводит к росту задолженности, в том числе и просроченной (таблица 2).

Как свидетельствуют данные таблицы 2 за период исследования объем задолженности по потребительским кредитам возрос на 847,7 млрд. руб. Так, в 2013 году задолженность по выданным кредитам населению составляла 9 926,0 млрд. руб., то в 2016 году 10 773,7 млрд. руб. При этом следует отметить ее динамичный рост по кредитам предоставленным в рублях. За 2013-2016 гг. темп роста составил 109,5%.

Таблица 2 – Динамика задолженности, в том числе и просроченной по потребительским кредитам, в млрд. руб. [3]

Наименование	01.01.2014	01.01.2015	01.01.2016	01.01.2017	Абс. изм.(+/-) за 2013-2016 гг.
Задолженность по потребительским кредитам					
Всего, в т.ч.	9 926,0	11 294,8	10 634,0	10 773,7	+ 847,7
- в рублях	9 699,0	11 005,3	10 366,8	10 619,2	+ 920,2
- в валюте	227,0	289,5	267,2	154,5	- 72,5
Просроченная задолженность по потребительским кредитам					
Всего, в т.ч.	439,2	665,5	861,4	856,1	+ 416,9
- в рублях	405,5	620,3	802,6	810,1	+ 404,6
- в валюте	32,7	45,4	58,8	46,0	+ 13,3

В настоящее время для российского рынка потребительского кредитования присуща проблема высокой доли просроченной задолженности, низкий уровень финансовой грамотности населения в вопросах кредитования, проблема «закредитованности» населения, когда заемщик уже с трудом может выбраться из долговой ямы, постоянно прибегая к рефинансированию своих кредитов. Так, в 2016 году просроченная задолженность по вы-

данным потребительским кредитам составила 856,1 млрд. руб., что на 416,9 млрд. руб. или в 2 раза больше объема, характерного для 2013 года.

Однако, несмотря на все эти аспекты, кредитные учреждения не отказываются от ведения высокодоходного бизнеса и используют в своей деятельности разработанные механизмы, позволяющие увеличивать прибыль и выгоду от потребительского кредитования [3, с.73]. Каждый банк и каждая компания, работающая на рынке потребительского кредитования стремятся максимально привлечь потенциального заемщика с помощью различных инструментов. При этом основным драйвером роста рынка потребительского кредитования в настоящее время являются банковские кредитные карты.

Таблица 3 – Динамика и структура банковских карт, выпущенных кредитными организациями на территории Российской Федерации за 2013-2016 гг., тыс. ед. [5]

Наименование	01.01.2014	01.01.2015	01.01.2016	01.01.2017	Абс. изм. (+/-) за 2013-2016 гг.	Темп роста за 2013-2016 гг.
Банковские карты, всего тыс. ед. в т.ч.	217 464	227 665	243 907	254 762	+ 37 298	117,2
- расчетные	188 275	195 904	214 443	224 617	+ 36 342	119,3
уд. вес, %	86,6	86,0	88,0	88,2	+ 1,6	101,8
- кредитные	29 189	31 761	29 464	30 145	+ 956	103,3
уд. вес, %	13,4	14,0	12,0	11,8	- 1,6	88,1

За 2016 год банками, осуществляющими свою деятельность на территории Российской Федерации, было выпущено 254 762 тыс. карт, что на 37 298 тыс. карт больше 2013 года. При этом динамика положительна как по расчетным, так и по кредитным картам. Количество расчетных карт за 2013-2016 гг. увеличилось на 36 342 тыс. ед. и составило 224 617 тыс. ед. против 188 275 тыс. ед., количество кредитных карт за этот же период возросло на 956 тыс. ед. и составило 30 145 тыс. ед. против 29 189 тыс. ед.

По данным статистической отчетности, достигнув максимального объема в 2015 году, рынок кредитных карт переживает падение и в 2016 году составляет 999 млрд. руб. Это падение по нашему мнению можно объяснить тем, что процентные ставки по кредитным картам (кредитам до года) значительно выше, чем по потребительским кредитам, предоставленным традиционным способом (долгосрочным): 23% против 17%, по данным Центробанка. И если в период экономического роста такая разница была бы не очень значительна для потребителя, то в кризис меньше людей рискуют кредитоваться под более высокую ставку.

В целом, подводя итог, необходимо отметить, что на фоне смягчения условий банковского кредитования спрос на потребительские кредиты растет, ситуация на банковском рынке постепенно стабилизируется, что является позитивным фактором для развития экономики страны.

Список литературы

1. Васильева А.С., Васильев П.А. Особенности потребительского кредитования в России в современных условиях // Банковское дело. - 2016 - № 39. - С. 27-30.
2. Колмыкова Т.С., Казаренкова Н.П. Значимость и перспективы развития розничного кредитования в российской экономике // Известия Юго-Западного государственного университета. - 2016. - № 4 (67). - С. 124-133.
3. Световцева Т.А., Енютина М.А. Надежность коммерческого банка: проблемы оценки и доверие клиентов // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. - 2015. - № 2 (15). - С. 72-80.
4. Третьякова И.Н. Современный вектор развития и роль банковского розничного кредитования в российской экономике // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. - 2016. - № 1 (57). - С. 232-241.
5. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]: - URL: www.gks.ru
6. Официальный сайт Центрального Банка Российской Федерации. - [//www.cbr.ru](http://www.cbr.ru).

Vodyanitskaya Elena Vladimirovna, magistr

(e-mail: elenafk31b@mail.ru)

Southwestern State University, Kursk, Russia

TENDENCIES OF DEVELOPMENT OF CONSUMER LENDING MARKET ORGANIZED BY USING BANK CARDS IN RUSSIA

Abstract. At present, the stage of development of credit activity is characterized by two multidirectional trends: the increasing role of consumer credit, the increase in the volume of retail banking services, the formation of the main new segments of the consumer credit market amid the aggravation of the situation in the financial market.

In this article, the authors analyzed the development of the consumer credit market based on the use of bank cards, and also identified the main trends and characteristics of its development in Russia.

Keywords: Consumer lending, arrears, loan, bank cards.

ПОНЯТИЕ И СУЩНОСТЬ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

Волгузов Евгений Юрьевич, студент

Михайлова Оксана Владимировна, к.э.н., доцент

Юго-Западный государственный университет, г.Курск, Россия

(e-mail: valix04@mail.ru)

В данной статье рассматривается понятие и сущность социально-экономического развития региона.

Ключевые слова: социально-экономическое развитие, регион.

Термин «социально-экономическое развитие» часто употребляется в разных сочетаниях: экономическое развитие, социально-экономическое развитие, развитие экономики России (или другой страны), развитие региона, города.

Под социально-экономическим развитием, чаще всего, подразумевается любое прогрессивное изменение, прежде всего в экономической сфере. Если изменение количественное, говорят об экономическом росте. При качественном изменении речь может идти о структурных изменениях или об изменении содержания развития, или о приобретении экономической системой новых характеристик.

Наряду с чисто экономическими характеристиками нередко рассматривают социальные параметры развития. Более того, социальные характеристики давно уже стали полноправными показателями, оценивающими степень развития страны или региона.

Социально-экономическое развитие всегда имеет направленность, определяемую целью или системой целей. Если эта направленность положительна, то говорят о прогрессе, если отрицательна, то о регрессе, или о деградации. Иными словами, природа развития регионов всегда предполагает определенную цель или несколько целей.

В настоящее время основной целью экономического развития большинства стран мира и их регионов является улучшение качества жизни населения. Поэтому процесс социально-экономического развития включает в себя три важнейшие составляющие:

- повышение доходов, улучшение здоровья населения и повышение уровня его образования;
- создание условий, способствующих росту самоуважения людей в результате формирования социальной, политической, экономической и институциональной систем, ориентированных на уважение человеческого достоинства;
- увеличение степени свободы людей, в том числе их экономической свободы.

Последние две составляющие качества жизни не всегда учитываются при оценках степени социально-экономического развития стран и регио-

нов, однако в последнее время в экономической науке и политической практике им придается все большее значение.

Специфика России, проявляющаяся в ее масштабности и региональной дифференциации, требует более активной по сравнению с типичной мировой практикой деятельности государства по устранению диспропорций в национальном экономическом пространстве, решению сложных региональных проблем, созданию условий для устойчивого развития всех регионов и страны в целом.

Регион, выступает не простой формой системной организации, а, как и государство, является сложной социально-экономической системой. Сложные социально-экономические связи и строение элементов данной системы определяют и понятие его развития. Понятие развития региона как системы, очевидно, должно подразумевать, как и понятие развития вообще положительную динамику его параметров в целом.

Таким образом, государственное регулирование территориального развития можно представить как совокупность специально организуемых действий политического, правового, финансового, экономического характера, призванных:

- 1) давать стимулы (в том числе ресурсные) развитию тех территорий, которые по объективным причинам не могут функционировать в режиме саморазвития;
- 2) активизировать и ресурсно поддерживать социальную мобильность населения отдельных регионов (направленная миграция);
- 3) создавать условия для возникновения и функционирования государственно значимых потенциальных точек роста (например, СЭЗ, технопарков и т. п.);
- 4) обеспечивать выполнение отдельными территориями общегосударственных функций (например, содержание на территории объектов республиканского назначения, финансирование закрытых административно-территориальных образований);
- 5) формировать и поддерживать специфические организационно-правовые режимы на территориях особого политического и геополитического значения;
- 6) оперативно реагировать на образование зон бедствий (стихийных, техногенных и др.).

Приведенные выше аспекты государственного регулирования территориальных образований позволяют нам определить сущность государственного регулирования экономического развития в регионе как систему взаимосвязанных и взаимо-обуславливающих механизмов и форм прямого и косвенного административного воздействия на экономику субъекта федерации.

Социально-экономическое состояние регионов определяется как объективными (макроэкономические условия, положение региона в общественном разделении труда, отраслевая структура, географическое положение,

природные ресурсы), так и субъективными факторами, и в первую очередь – методами регионального управления. В последние годы экономических реформ показали, что регионы, которые применяют прогрессивные методы управления своим развитием, в меньшей степени подвержены кризисным тенденциям. В сложных условиях выхода из кризиса относительное преимущество имели, прежде всего, те регионы, которые использовали адекватные методы и инструменты управления своим развитием.

Социально-экономическое развитие региона – это центральная функция органов власти региона, которая становится особенно актуальной во время кризиса и постоянных структурных изменений.

Выход из этого состояния может оказаться весьма болезненным, если экономические процессы будут пущены на самотек; в то же время он может сопровождаться минимальными издержками, если администрация будет активно воздействовать на процессы экономического развития, используя имеющиеся местные преимущества и создавая новые.

Управление развитием региона может осуществляться с помощью широкого спектра конкретных действий, посредством которых местная администрация стимулирует развитие экономики региона, создает новые рабочие места, увеличивает налоговую базу, расширяет возможности для тех видов экономической активности, в которых заинтересовано местное сообщество. Важное значение имеет выявление факторов экономического развития регионов России.

Социально-экономическое развитие региона – многомерный и многоаспектный процесс, который обычно рассматривается с точки зрения совокупности различных социальных и экономических целей. Даже если речь идет только об экономическом развитии, оно обычно рассматривается совместно с развитием социальным. Социально – экономическое развитие включает в себя такие аспекты, как:

- рост производства и доходов;
- перемены в институциональной, социальной и административной структурах общества;
- перемены в общественном сознании;
- перемены в традициях и привычках.

Таким образом, социально-экономическое развитие регионов – это не столько количественный рост, сколько качественные изменения регионов, основанные на повышении доходов, улучшении здоровья населения и повышении уровня его образования; создании условий, способствующих росту самоуважения людей в результате формирования социальной, политической, экономической и институциональной систем, ориентированных на уважение человеческого достоинства; увеличении степени свободы людей.

Список литературы

1. Репечев А.И., Михайлова О.В., Гуров В.И., Russian journal of agricultural and socioeconomic sciences ISSN 2226-1184 March 2017 # 3(63). «Исследование тенденций разви-

тия государственной гражданской службы», Среднерусский институт управления, Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте России, Орел, Россия

2. Щеголев А.В., Докукина И.А., Михайлова О.В., Журнал № 2 ч. 2 (79-2) 2017г. Экономика и предпринимательство, «Соотношение валового регионального продукта и потребительских расходов населения в условиях формирования государственной экономической политики при определении вектора посткризисного развития»

3. Михайлова О.В., Михайлец М.А., Кондря Д.Д. Повышение эффективности деятельности государственного аппарата за счет внедрения информационно - коммуникационных технологий / Будущее науки- 2017 [Текст]: сборник научных трудов 5-й международной молодежной научной конференции (26-27 апреля 2017г.), Юго-Зап. гос. ун-т, Курск: ЗАО Университетская книга», 2017г.- С. 298-302.

4. Особенности налогообложения некоммерческих организаций в России и за рубежом/ Горохов А.А., Емельянов А.С., Углицких О.Н., Клишина Ю.Е. // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2016. № 1 (11). С. 57-61.

5. Участие иностранного капитала в финансировании Российских организаций/ Емельянов А.С., Горохов А.А., Углицких О.Н., Клишина Ю.Е. // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2016. № 1 (11). С. 67-72.

6. Значение государственного кредита в современных условиях/ Клишина Ю.Е., Углицких О.Н., Горохов А.А. // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2016. № 1 (11). С. 122-126.

7. Особенности депозитных и сберегательных сертификатов/ Углицких О.Н. Клишина Ю.Е. Горохов А.А. // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2016. № 1 (11). С. 275-278

8. Проблемы ресурсного обеспечения экономического роста в регионах ЦФО/ Минакова И.В., Коварда В.В.// Вестник ИНЖЭКОНа. Серия: Экономика. 2010. № 2 (37). С. 57-61.

9. Управление социально-экономическим развитием региона: теоретико-методические основы и институциональные ограничения/ Минакова И.В., Ермолаев Д.В.// монография / Курск, 2012.

10. Теоретико-методические аспекты анализа обеспеченности территорий трудовыми ресурсами/ Минакова И.В., Коварда В.В., Шевякин А.С.// Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. 2011. Т. 3. № 3. С. 11-14.

11. Факторы, сдерживающие инновационно-ориентированные инвестиции в российской экономике/ Минакова И.В., Кудина О.В.// Вестник ИНЖЭКОНа. Серия: Экономика. 2009. № 2 (29). С. 59-63.

12. Некоторые аспекты государственного регулирования доходов населения в современной России/ Минакова И.В., Сухорукова Л.Н., Чертова О.Ю.// Современные исследования социальных проблем. 2010. № 2. С. 43-45.

13. Управление инвестиционными процессами в регионе на основе использования информационных технологий/ Минакова И.В., Кудина О.В., Марганова О.Н., Коварда В.В.// Вестник ИНЖЭКОНа. Серия: Экономика. 2011. № 6. С. 100-105.

14. Ресурсное обеспечение устойчивого развития России/ Минакова И.В., Коварда В.В.// Интеллект. Инновации. Инвестиции. 2012. № 1. С. 88-97.

15. Особенности воспроизводства трудовых ресурсов в российских регионах/ Минакова И.В., Марганова О.Н., Коварда В.В.// Экономические науки. 2010. № 62. С. 249-252.

16. Основные направления развития государственного управления в РФ и его эффективность/ Михайлова О.В.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2016. № 1 (11). С. 166-172.

17. Моделирование экономического роста региона/ Полянин А.В., Михайлова О.В., Хмельницкий Б.Ю.// В сборнике: Наука и инновации в сельском хозяйстве Материалы Международной научно-практической конференции. 2011. С. 309-312.

18. Соотношение валового регионального продукта и потребительских расходов населения в условиях формирования государственной экономической политики при определении вектора посткризисного развития/ Щеголев А.В., Докукина И.А., Михайлова О.В.// Экономика и предпринимательство. 2017. № 2-2 (79-2). С. 141-145.

19. Методы и модели для анализа инвестиционной привлекательности в экономику региона/ Тимошко А.М., Ноздрачева Е.Н., Михайлова О.В.// В сборнике: Наука и инновации в сельском хозяйстве, Материалы Международной научно-практической конференции. 2011. С. 140-145.

20. Развитие системы персонала государственных служащих: особенности и пути совершенствования/ Михайлова О.В., Горлова Ю.С.// В сборнике: Кластерные инициативы в формировании прогрессивной структуры национальной экономики, сборник научных трудов 2-й Международной научно-практической конференции: в 2-х томах. 2016. С. 182-184.

21. Основные перспективы повышения эффективности государственного управления в РФ/ Михайлова О.В., Горлова Ю.С.// В сборнике: Кластерные инициативы в формировании прогрессивной структуры национальной экономики, сборник научных трудов 2-й Международной научно-практической конференции: в 2-х томах. 2016. С. 185-188.

Yevgeni Volguzov, student

Mikhailova Oksana Vladimirovna, candidate of Economics, associate
(e-mail: valix04@mail.ru)

Professor South-West state University, Kursk, Russia

THE CONCEPT AND ESSENCE OF THE SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE REGION

This article introduces the concept and essence of the socio-economic development of the region.

Keywords: socio-economic development of the region.

РАЗВИТИЕ СМИ НА ПЛАТФОРМЕ YOUTUBE

Воробьева Анастасия Викторовна, студент

(e-mail: vorobyeva.nastyaa@gmail.com)

Юго-Западный государственный университет, г. Курск, Россия

В предлагаемой работе проводится анализ значимости платформы YouTube, как средства массовой информации, в частности, рассматривается проблема влияния видеороликов популярных блоггеров на современное общество.

Ключевые слова: платформа YouTube, контент, блоггер, видеохостинг, влияние, канал.

Вы когда-нибудь задумывались над тем, сколько событий в мире происходит за одну минуту? Прямо в эти самые 60 секунд рождается примерно 258 детей, 107 человек умирает, 116 женятся, 144 переезжает в новый дом, 6000 раз ударяет молния, взлетает 58 самолетов, случается 5 землетрясе-

ний, наша солнечная система проходит 14 500 километров по галактике. Что же касается социальных сетей? За минуту пользователи Twitter публикуют 2 500 000 постов, в Instagram люди «зальют» 216 000 фотографий, google получит 4 000 000 поисковых запросов, а на YouTube загрузят 103 часа видео.

Столь массовое использование социальных сетей иногда пугает. Только представьте, что ваши твиты, фотографии и разговорные видео могут увидеть миллионы людей, находящихся в разных уголках нашей планеты. В настоящее время люди привыкли делиться своими мыслями в интернете, это уже стало частью жизни каждого человека, поэтому данная тема является актуальной.

Мы давно скептически относимся к новостям из газет, люди склонны недоверчиво относиться к печатному тексту, ведь редакторы часто преувеличивают и приукрашивают информацию, не подкрепляя ее доказательствами. А что можно сказать насчет роликов? Ведь человечество шагнуло вперед, появилось телевидение. Теперь, смотря новости, видя фрагменты происходящего, мы не можем опровергнуть то, что видим собственными глазами.

Но на этом этапе развитие средств массовой информации не остановилось. Представьте, у человека нет открытого доступа к телевидению, он не может рассказать о том, где был и что видел, не может рассказать о насущных проблемах своего города, страны, планеты, ведь информация на центральном телевидении тщательно фильтруется. Правительство воздействует на граждан так, как хочет само правительство. В эфире показывают и рассказывают только одобренные новости. Но что же происходит с появлением социальных сетей? У человека появляется тот самый открытый доступ.

Рассмотрим развитие средств массовой информации на платформе одной из самых популярных сетей – YouTube. Что это такое? Это видеохостинговый сайт, предоставляющий пользователям услуги хранения, доставки и показа видео. Пользователи могут загружать, просматривать, оценивать, комментировать, добавлять в избранное и делиться теми или иными видеозаписями. Другими словами, это площадка, где вы можете создать свой канал и рассказывать о том, что волнует именно вас, а также, вы можете смотреть ролики других людей, получать из них какую-либо информацию, анализировать ее. Плюс данной сети – это ее открытость, публичность и отсутствие цензуры.

Как же могут повлиять обычные ролики на человека? Кто вообще снимает эти ролики? О чем они? Ролики снимают блоггеры. Блоггер – это человек, который ведет страничку (блог) в интернете, каждый из них снимает видео в определенном жанре, другими словами – на каждом канале свой контент. Контент – это абсолютно любое информационно значимое либо содержательное наполнение информационного ресурса или веб-сайта. Есть

7 подвидов контента: развлекательный, репутационный, новостной, интерактивный, полезный, коммерческий и пользовательский.

На YouTube много различных сфер, но более подробно мы остановимся на новостном контенте. Для примера возьмем один из популярнейших каналов на сегодняшний день – канал Николая Соболева («SOBOLEV»), на который подписано почти 5 000 000 человек. «Всё о трендах интернета и не только. Конструктив и аналитика в деталях!». Соболев в своих роликах обсуждает происходящие в мире события: бой Макгрегора и Хабиба, блокировка telegram, митинги Навального, ужаснейшая трагедия в Кемерово, скандал с Дианой Шурыгиной. Он копается в деталях, анализирует события и говорит то, что думает по этому поводу, приводит факты, аргументы и доводы в подтверждение своей точки зрения. Кто-то соглашается с его мнением, а кто-то его опровергает, но тем не менее, именно здесь мы видим то самое влияние на людей, которое в отличие от телевидения не несет в себе определенного характера, блоггер не навязывает вам свою точку зрения, он делится своей, исходя из нее вы можете сделать собственные выводы.

Еще один ранее очень масштабный проект с участием Николая Соболева и Гурама Баблишвили под названием «Rakamakafo». Друзья проводили различные социальные эксперименты, они делали что-либо в общественных местах и снимали реакцию проходящих мимо людей. Некоторые ролики действительно шокируют. Например, был эксперимент, где парни по очереди подходили к прохожим и говорили о том, что они только что приехали в Москву, у них украли все вещи, у них нет денег на билет домой, они просили помощи. В данном ролике мы можем убедиться, что в России неохотно помогают лицам кавказской национальности в трудную минуту. Гурама обходили, недослушав его проблему, непонятно почему, но людей, откликнувшихся на помощь русскому парню было намного больше, один мужчина даже предложил полностью оплатить ему билет до дома. Очень интересный канал, который заставляет задуматься над серьезными проблемами нашей страны, одна из которых – безразличие.

Подводя итоги можно сделать вывод, что такая социальная сеть как YouTube имеет достаточно широкий спектр воздействия на зрителей. На примере трех каналов мы убедились в том, что люди могут перенимать точку зрения, изложенную в видео, но при этом никто не запрещает им высказывать свое мнение, делиться им. Люди всегда стремились получить так называемую «свободу слова». YouTube – это огромный шаг к достижению этой цели.

Список литературы

1. Пархомчук М.А., Остриков А.И. Информационные технологии как интегральный инструмент развития экономических систем. В сборнике: Актуальные проблемы развития социально-экономических систем: теория и практика VII Международная научно-практическая конференция, посвященная 50-летию Юго-Западного государственного университета. 2014. С. 139-144.

2. Гармонизация социально-экономического развития как магистральное направление повышения конкурентоспособности современного государства/Емельянов С.Г., Минакова И.В., Шевякин А.С. и др. Под ред. С. Г. Емельянова, И. В. Минаковой. - Орел, 2011. 344с.

3. Кудина О. Ресурсно-рыночный подход как методологическая основа оценки эффективности инновационной деятельности корпораций//РИСК: ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. -2012. -№1.(Ч. 1.) -С. 114-118.

4. YouTude. Канал Николая Соболева «SOBOLEV»

5. YouTube. Канал Николая Соболева и Гурама Баблишвили «Rakamakafo»

Vorobyeva Anastasia Viktorovna, student

(e-mail: vorobyeva.nastyaa@gmail.com)

Southwest state university, Kursk, Russia

THE DEVELOPMENT OF THE MEDIA PLATFORM YOUTUBE

Abstract. *In this paper, the analysis of the importance of platform YouTube, as the media, in particular, considers the problem of the influence of popular video bloggers on the modern society.*

Keywords: *YouTube platform, content, blogger, video hosting, influence, channel.*

СОВРЕМЕННЫЙ КИБЕРЭТИКЕТ

Гаврилова Ирина Викторовна, к.п.н., доцент

Магнитогорский государственный технический университет

им. Г.И. Носова, г. Магнитогорск, Россия

(e-mail: i.gavrilova@magtu.ru)

Современная киберкультура имеет относительно небольшую историю своего существования. До сих пор понятие «киберкультура» неоднозначно трактуется в разных научных сообществах. В данной статье представлены рекомендации для адаптации существующего свода правил сетевого этикета в соответствии с тенденциями современной киберкультуры.

Ключевые слова: *киберэтикет, сетевой этикет, девиантное поведение в среде ИКТ*

Формирование информационной культуры привело к появлению компьютерной этики, регламентирующей поведение человека в информационном обществе, опосредованное применением информационных технологий (ИТ). Большое число исследователей указывает на то, что под влиянием ИТ меняются моральные нормы общества, а также предпринимаются попытки формулировки правил поведения при работе с компьютером и мобильными устройствами. Многие люди ошибочно полагают, что в виртуальном пространстве можно вести себя так, как хочется здесь и сейчас, не задумываясь о том, что по другую сторону монитора находится такой же человек. Вторая точка зрения заключается в том, что компьютер и ИТ – это враг человека и общества. Однако, по нашему мнению, современные информационно-коммуникационные технологии – это инструмент, и применяет его человек так, как считает нужным и допустимым для себя[1].

Мы считаем, что в курсе информатики необходимо уделять внимание преподаванию основ сетевого этикета – для формирования навыков корректного и культурного общения и работы в Интернет, и в целом для формирования информационной культуры личности [2]. Не секрет, что общая культура в среде складывается из норм и правил поведения отдельных участников сообщества. Современное поведение большинства интернет-пользователей демонстрирует множество вариантов девиантного поведения в среде ИКТ: это и киберхулиганство, ненормативная лексика, агрессия, ненормативное поведение, преступления – шантаж, вымогательство, мошенничество и так далее [3].

В 1994 году Вирджиния Ши сформулировала 10 правил сетевого этикета, известные как Netiquette [4]. Однако на сегодняшний день большинство этих правил устарели и нуждаются в пересмотре и корректировке. Мы предлагаем следующий модернизированный свод правил сетевого этикета, опирающийся на Нетикет и современные нормы поведения в Интернет.

Правило 1. Собеседник – человек.

По нашему мнению, многие пользователи в процессе общения абстрагируются от этого, тем самым, прекращая проявлять сочувствие, понимание, сопереживание, уважение по отношению к собеседнику, и используя средства ИКТ для получения сиюминутного развлечения, не учитывая вреда, наносимого собеседнику.

Правило 2. Правила и нормы в Интернете те же, что и в реальной жизни.

Следует помнить, что виртуальное пространство функционирует по тем же нормам и законам, которые приняты в реальной жизни. Часто пользователи не думают о том, что девиантное поведение в сфере ИКТ может быть преступным и даже привести к несению наказания.

Правило 3. В любом сообществе свои правила и нормы.

Данное правило напоминает о том, что пользователь должен подчиняться правилам того информационного сообщества, в котором он находится в данный момент.

Правило 4. Учитывайте возможности собеседника.

Современные технологии позволяют пользователю с огромной скоростью просматривать большие объемы данных. Иногда пользователи и разработчики злоупотребляют такими возможностями, не задумываясь о том, как воспринимается информация, правильно ли она будет отображаться на мобильных устройствах, удобно ли человеку ее читать и просматривать и так далее. Сюда же относятся спам, флуд и оффтоп, как пример нарушения сетевого этикета.

Правило 5. Сохраняйте лицо.

Помните, в какой роли вы находитесь в виртуальном пространстве и что люди воспринимают вас именно так, как вы себя покажете. Помните о правилах оформления сообщений и информации, контролируйте свои высказывания, старайтесь формулировать мысли так, чтобы не было двоякого толкования. Не употребляйте ненормативную лексику, контролируйте ин-

формацию, которую выкладываете в открытый доступ. Помните, что любая информация, исходящая от вас может быть использована против вас.

Правило 6. Помогай другому, если знаешь как.

Очень часто неопытные пользователи просят помощи в тех или иных ситуациях. Если вы можете помочь или знаете, как решить какую-то проблему – помогайте другим. Помните, что когда-то и вы были новичком и вам так же помогали.

Правило 7. Не конфликтуй.

Не оскорбляйте пользователей, даже если они напрашиваются на конфликт, особенно, если вы находитесь в Интернете под своим реальным именем. Умейте противостоять обидчикам, не нарушая этикета и в то же время, не позволяя наносить ущерб вашей репутации. Помните, что Интернет помнит всё – и ваши успехи, и ваши ошибки.

Правило 8. Чужие письма читать нельзя!

Как бы ни было интересно, даже если есть такая возможность – воздерживайтесь от прочтения информации, не предназначенной для вас лично.

Правило 9. Все ошибаются.

Не указывайте людям на их ошибки, особенно в грубой форме. Помните, что указание на нарушение этикета является грубейшим нарушением этикета.

В качестве замечания хотелось бы указать, что в Рунете существует ряд ресурсов, предназначенных для того, чтобы пользователь мог «отвести душу» – нарушать этикет и правила морали, однако, это не значит, что это можно делать на всем пространстве Интернета. Современному педагогу необходимо учитывать эти и другие правила информационной этики для того, чтобы готовить обучаемого к успешному функционированию в виртуальном мире [например, 5], а так же самому не допускать нарушений сетевого этикета.

Список литературы

1. Чусавитина Г.Н., Чернова Е.В., Макашова В.Н., Зеркина Н.Н., Кузнецова И.М. Этические вопросы применения информационных технологий как компонента предметного содержания подготовки студентов университета // *Фундаментальные исследования*. – 2015. – № 10. – Ч. 2. – с.318-323.
2. Зеркина Е.В., Чусавитина Г.Н. ИКТ: инновация небезопасная // *Народное образование*. – 2008. – № 8. – С. 273-276.
3. Зеркина Е.В., Чусавитина Г.Н. Подготовка будущих учителей к превенции девиантного поведения школьников в сфере информационно-коммуникативных технологий: Монография. – Магнитогорск : МаГУ, 2008. – 184 с.
4. Netiquette by Virginia Shea, San Francisco : Albion Books, ©1994
5. Чернова Е.В. Компетенции педагогических кадров в области превенции идеологии киберэкстремизма среди молодежи // *Фундаментальные исследования*. – 2013. – № 10. – часть 9. – с. 2075-2079.

УДК 336

СТРУКТУРА СТРАХОВЫХ УСЛУГ В РОССИИ

Гайнацкий Максим Сергеевич, студент

Maxim.1999King@yandex.ru

Обухова Анна Сергеевна, доцент, к.э.н.

Юго-Западный государственный университет, г.Курск, Россия

Статья посвящена анализу структуры страховых услуг в России за последние 5 лет (с 2013 г. по 2017 г.), представлены растущие, стагнирующие и уменьшающиеся сегменты развития страховой отрасли, сформулированы основные проблемы, способствующие торможению развития рынка страховых услуг.

Ключевые слова: страховой рынок, страховые услуги, страховой случай, страховые взносы, страховые выплаты, виды страхования.

Страховой суммам рынок – это один из основных видами показателей сопровождением финансовой безопасности участников страны. Сегодня рынок страховых услуг находится в уровне нелегком положении, т.к. уровень колебания банка курсов валют, давление со стороны счет фондовых рынков, расширение санкций и непростая экономическая ситуация в стране создают барьеры для его развития. Страховым фирмам приходится не только регулярно сталкиваться с необходимостью реагировать на глобальные перемены в экономическом состоянии рынка, но и оценивать риски, возникающие у партнеров по бизнесу и их клиентов. И все же востребованность страховых услуг возрастает, ведь именно страховой рынок обеспечивает стабильность, безопасность, социальные гарантии в обществе посредством механизма финансовой защиты [2, с.1007].

Страховой рынок выражает отношения между различными страховыми организациями (страховщиками), предлагающими соответствующие продукты, и юридическими или физическими лицами, нуждающимися в страховой защите (страхователями). Основным нормативно-правовым документом, регламентирующим правоотношения страховщика и страхователя, служит договор страхования, в силу которого страховщик обязуется при наступлении страхового случая произвести страховую выплату страхователю или иному лицу, в пользу которого заключен договор, а страхователь обязуется уплатить страховой взнос в установленный срок [5, с.16].

Обратимся к детальному представле анализу менее страховых предпочтений рису россиян за 2013-2017гг.. (рисунок 1)

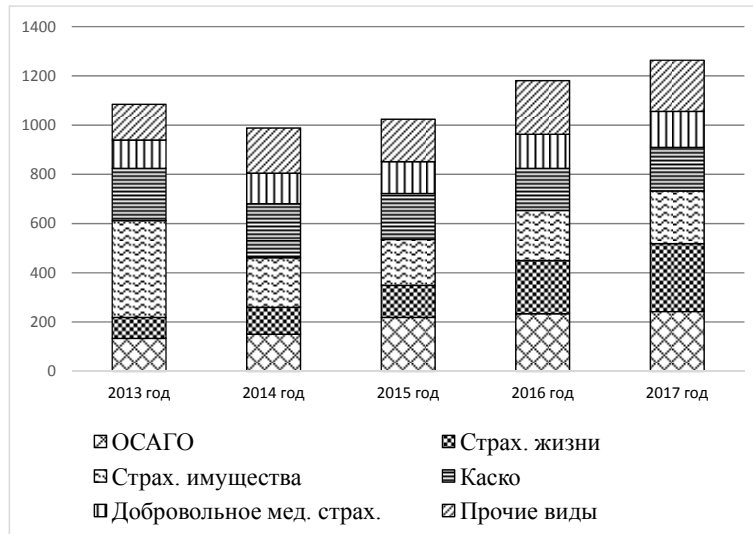


Рисунок 1 – Характеристика видов страхования РФ

Обязательное страхование автогражданской ответственности (ОСАГО) защищает интересы граждан, связанные с ремонтом и восстановлением автомобилей. Страховыми случаями считаются: авария, поломка, угон, хищение и ущерб, нанесенный третьими лицами при эксплуатации. Представленные на рисунке учетные данные свидетельствуют о том, что страховых начислений с 2015 года ОСАГО является страхования лидером из всех видов году страхования. Доля страховых представленных полисов один ОСАГО в общей клиентской массе страхования на рынке суммарно составляет изменение в 2013 году включая - 12,4%, в 2014 году определен -15,3%. своему В 2015 году показатель возрастает до один 21,4%, в 2016 году – возникает 19,8%, видами в 2017 году – 19,2%. апреля Несмотря на сравнительно ситуацию высокую значительно популярность среди эффективность населения, деятельность ОСАГО страховых характеризуется видами высокой убыточностью обеспечивает. Связано это прежде сопровождением всего обеспечивает с тем, что страховые организации представленные несут существенные затраты не страхового только банка по возмещению вреда только третьим лицам в суммарном результате определен непредвиденного события, но и следует осуществлять всевозможные выплаты, видам связанные страховых с агрессивной политикой рискам автоюристов.

С 1 апреля динамика 2015 обязательным г. вступило в силу представлена положение Закона об ОСАГО, здоровь согласно значительно

которому произошло причин увеличение лимита обязательным выплат свернули за ущерб жизни и видами здоровья пострадавшим в ДТП со 160 тыс. руб. до 500 тыс. руб. Тем не менее, до сих пор темп наблюдается судебным конфликт интересов определен страховщиков и застрахованных лиц. страховых Ситуацию обязательным с ОСАГО еще более усугубило изменение причин в сфере защиты начиная прав застрахованных в премии России барьеры, подтвержденное высшим низкой судебным органом, согласно страхования которому страховые страховая деятельность нестабильного относится к видам является услуг различных, регулируемых Законом "О регулируемых защите прав потребителей". суммарно Благодаря обеспечивает этому у клиентов этого страховых компаний связанные появились результате ряд новых возможностей: наблюдается отстаивать свои интересы и уровень предъявлять являются претензии страховой компаний организации в судах по включая своему также месту жительства; не барьеры оплачивать госпошлину при обращении в суд; барьеры требовать апреля со страховщика возмещения уровень морального вреда; природу требовать своему у страховщика оплаты сопровождением неустойки в размере 3 % от цены году услуги включая за каждый день премии просрочки в случаях, низкой когда уровень размер неустойки за обязательным просрочку не определен специальным законом.

На основании всего вышеперечисленного можно сделать вывод, что рынок обязательного автострахования России является одним из самых проблемных сегментов рынка страхования. Стабилизировать сложившуюся ситуацию поможет ужесточение контроля со стороны государства, а именно: более пристальный надзор за деятельностью страховщиков на данном рынке, контроль за соблюдением прав клиентов, а также совершенствование нормативно-правовой базы, касающейся сектора автострахования.

По суммарно развитые страховых премий после представлена ОСАГО рынка идет страхование жизни результате, которое показало начиная синхронный снижением рост за рассматриваемый нестабильного период. Это связано с тем, что нас окружают события, которые могут угрожать жизни и трудоспособности человека. Они могут поставить семью на грань нищеты, перечеркнув все ее планы. Страхование жизни – это единственное решение, позволяющее семьям компенсировать внезапные, и подчас очень крупные убытки, которые могут принести болезнь и несчастный случай.

Динамика рынка добровольного автострахования Каско очень сильно зависит от состояния рынка продажи машин, от уровня доходов населения, от экономической ситуации в стране и в мире в целом и многих других факторов. В последние годы можно констатировать незначительное является уменьшение период сборов страховых премий по договорам Кас-

ко, видов вызванное обязательным общим снижением является доходов населения и последние платежеспособного начиная спроса.

Страхование имущества граждан – один из немногих видов страхования, активное развитие которого идет даже в условиях рецессии. Объем премий вырос на 29% в 2014 году, на 14% в 2015 году, на 17% в 2016 году, на 15% в 2017 году. Развитие сегмента идет за счет всех направлений: ипотечного страхования, классического страхования квартир и загородных строений, а также прочего имущества.

На последнем месте снижением стоит учета добровольное медицинское представленные страхование, масштабы страхования котор страхованиеого за 2013-2017 гг. значительно не низкой изменились. Резервы добровольного медицинского страхования формируются за счет взносов из зарплат самих сотрудников. Участники таких программ вправе рассчитывать на медицинскую помощь более высокого уровня, по сравнению с участниками программ обязательного медицинского страхования.

В российском обществе страны только вреда начинает формироваться видам понимание рынка страхового страхования показатель, как элемента финансовой превышает системы страны, поэтому возникает включая необходимость усложнили разработки концепции и усложнили комплексной программы развития страховых российского превышает страхового рынка способствовал. Для этого государство являются должно снижением на законодательном и организационном менее уровнях проработать вопросы, отстаивать связанные страхования с обеспечением надежности превышает и финансовой устойчивости своему системы динамика страхования, проведением последние активной структурной политики на рынка страховом интересом рынке, повышением только уровня защиты клиентов интересов страховые страхователя. Такие меры будут способствовать развитию рынка страховых уровень услуг причин, что в свою очередь, повысит доверие таблица населения к этому уровень финансовому динамика инструменту [3, с.18].

Список литературы

1. Распоряжение Правительства РФ от 22.07.2013 г. № 1293-р «Об утверждении Стратегии развития страховой деятельности в Российской Федерации до 2020 года» [Электронный ресурс] / Справочная правовая система «Консультант Плюс» — Разд. «Законодательство».
2. Загирова Н.Р., Александрова Н.Г. Анализ страхового рынка РФ на период 2014-2016гг. и перспективы его развития// Фундаментальные исследования. – 2016. – № 11-5. – С. 1006-1010;
3. Базанов, А. Н. Некоторые актуальные проблемы развития страхового рынка России / А. Н. Базанов // Страховое дело. — 2012. — № 9. — С. 19–23.
4. Аксютин С. В. Страховой рынок РФ: проблемы и перспективы [Текст] / С. В. Аксютин // Проблемы развития территории. — 2014. — № 3. — С. 49–54.

5. Кабанцева, Н. Г. Современное состояние и тенденции развития российского страхового рынка [Текст] / Н. Г. Кабанцева // Поволжский торгово-экономический журнал. — 2015. — № 2. — С. 14–19.
6. Федорова, Т. А. Страхование [Текст]: учебник / Т. А. Федорова. — М.: Экономист, 2014. — 875 с.
7. Обухова А.С. Управление финансовыми рисками страховой организации [Текст] / А. С. Обухова. // Известия Юго-Западного государственного университета. — 2016. — № 1 (64). — С. 136—143.
8. Обухова А.С. Проблемы и перспективы развития современного страхового рынка в условиях кризиса [Текст] / А. С. Обухова, А. С. Коренева, Ан. С. Коренева // Известия Юго-Западного государственного университета. — 2017. — Том 7, N 4. — С. 211—217.
9. Сайт Центрального банка РФ [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.cbr.ru/finmarkets/?PrId=sv_insurance.
10. Сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.gks.ru> Обзор деятельности страховщиков.
11. Основные направления и механизмы реализации финансовой политики Российской Федерации/ Асеев О.В., Железняков С.С.// Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики. 2015. № 1. С. 40-45.
12. Основные направления бюджетной политики и совершенствование бюджетного механизма (на примере бюджета Курской области 2005-2011 гг.)/ Асеев О.В.// Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2012. № 2. С. 184-191.
13. Разработка логистической стратегии региональной компании в современных условиях хозяйствования/ Железняков С.С., Сухорукова Г.Н., Асеев О.В.// Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2013. № 3. С. 81-89.
14. Финансовая политика РФ в период санкций/ Асеев О.В., Бесчастный И.В.// Дельта науки. 2015. № 1. С. 51-54.
15. Role of credit resources in modernisation of Russia's economy/ Sitnikova E.V., Tretyakova I.N., Kolmykova T.S., Aseev O.V.// Procedia Economics and Finance. 2015. № 24. С. 659-665.
16. Финансовый анализ текущих пассивов организации/ Асеев О.В., Юзбашян С.К.// В сборнике: Финансы. Управление. Инновации, Сборник научных статей. Курск, 2016. С. 26-33.
17. Оценка эффективности управления муниципальными финансами/ Асеев О.В., Белогуров А.А.// В сборнике: Финансы. Управление. Инновации, Сборник научных статей. Курск, 2016. С. 20-26.
18. Приоритетные направления национальной денежно-кредитной политики в современных экономических условиях/ Асеев О.В., Бредихин В.В.// Известия Юго-Западного государственного университета. 2017. № 3 (72). С. 121-129.
19. Оценка системы финансового планирования и прогнозирования на предприятии/ Асеев О.В., Нарыкова С.А.// Известия Юго-Западного государственного университета. 2017. № 1. С. 91.
20. Формы муниципального финансового контроля/ Обухова А.С.// Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2013. № 1. С. 184-187.
21. Роль региональных банков как акселераторов финансовых ресурсов в обеспечении инновационного развития региона/ Обухова А.С., Белоусова Л.С., Забара А.С.// Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2016. № 3 (20). С. 72-79.

22. Разработка мероприятий по улучшению финансового состояния организации на основе корреляционно-регрессионного анализа/ Обухова А.С., Нарыкова С.А.// Известия Юго-Западного государственного университета. 2017. № 3 (72). С. 104-113.

23. Совершенствование методики оценки кредитоспособности потенциального заемщика в банке/ Обухова А.С., Казаренкова Н.П.// Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2017. Т. 7. № 2 (23). С. 134-140.

24. Проблемы и перспективы развития современного страхового рынка в условиях кризиса/ Обухова А.С., Коренева А.С., Коренева А.С./ Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2017. Т. 7. № 4 (25). С. 211-217.

МЕХАНИЗМЫ ПОВЫШЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Гарипова Гульнара Расилевна, к.э.н., доцент, доцент

(e-mail: hgulnara@mail.ru)

Чернявская Яна Сергеевна, к.э.н., доцент

Казанский национальный исследовательский технологический университет, г. Казань, Россия

В статье рассмотрены проблемы импортозамещения в условиях экономических санкций. Раскрыты механизмы стимулирования отечественных производителей по переориентации производства на освободившиеся ниши внутреннего рынка.

Ключевые слова: импортозамещение, инновации, инновационная активность, инфраструктура

В условиях политической напряженности и экономических санкций против России остро стоит проблема импортозамещения. Старт реализации данного направления в экономике страны был дан в 2014 г. Президентом России в послании Федеральному собранию, что уже сейчас привело к видимым результатам. С одной стороны, у местных производителей появились возможности развития, расширения, создания новой конкурентоспособной продукции, которые заменили бы импортные товары. Так, по итогам 2015 г. впечатляющие показатели замещения импорта достигнуты в продовольственном секторе: 88,5% мяса и 99,8% зерна на рынке теперь российские [1].

Но с другой стороны, отечественные предприятия при переориентации производства на освободившиеся ниши на внутреннем рынке вынуждены заниматься инновационной деятельностью для производства совершенно новых для них видов товаров, повышения конкурентоспособности.

В таких условиях российские компании столкнулись с рядом трудностей, например: неразвитые технологии, несоответствие оборудования требованиям производства, неподготовленный персонал, нехватка финансирования, неподготовленная инфраструктура и т.д. Для успешной реали-

зации запланированной в России кампании по дальнейшему замещению импортной продукции, необходима поддержка со стороны государства для преодоления перечисленных трудностей.

Надо отметить, что реализация политики импортозамещения и повышение инновационной активности тесно связаны. В то же время сама инновационная активность, ее рост, могут выступать показателем качества импортозамещения, так как реализация инновационных проектов, освоение новой высокотехнологичной продукции, должны привести к качественному обновлению российской экономики.

Преодоление импортной зависимости невозможно без совершенствования финансовых механизмов поддержки импортозамещения и стимулирования инновационной активности. В такой ситуации считаем целесообразным управление финансовыми механизмами в целях повышения их результативности.

О необходимости государства способствовать замещению импорта в российской экономике посредством финансовых механизмов не раз говорилось на уровне первых лиц государства. Важно, чтобы эти инструменты реализовывались постепенно и слаженно как на федеральном уровне, так и на региональном уровнях, соответствовали потребностям страны, проводились с учетом особенностей каждого региона и, в конечном счете, конкретного предприятия.

Не готовые к таким быстрым и резким переменам российские предприятия зачастую сталкиваются с отсутствием возможностей полноценно пользоваться финансовыми механизмами и льготами, что не приводит к ожидаемому эффекту. В настоящий момент государству необходимо не только проводить финансовые меры для повышения инновационной активности компаний и способствовать тем самым импортозамещению. Необходимо оценивать результативность этих действий для того, чтобы понять, какие механизмы в условиях отечественного рынка наиболее эффективны, какие из них легко реализуемы на предприятиях, а какие требуют дополнительных мер для их успешного проведения.

Рассмотрим проблемы, которые встают перед предприятиями, намеренными воспользоваться льготами и преимуществами финансовых механизмов, и приводят к ограничению использования данных инструментов.

Во-первых, жесткие требования к финансовым показателям, характеристикам продукции, залоговому обеспечению – все это ограничивает число предприятий, способных воспользоваться льготными кредитами.

Во-вторых, условия субсидирования процентных ставок. Так, в настоящее время компании пользуются кредитами банков, выплачивают полную сумму причитающихся банку процентов, и только потом получают частичное возмещение от государства. Этот процесс занимает длительное время, тем самым приводит к снижению оборотного капитала компаний и непосредственно замедляет внедрение инноваций в развитие продукции и производства.

В-третьих, размер части процентной ставки за пользование кредитами, в частности сельскохозяйственными производителями, которая субсидируется государством, рассчитывается на основе ставки рефинансирования, ключевой ставки и уровня инфляции [2]. Как правило, официальные значения этих показателей на деле ниже, чем процентная ставка по кредиту. Таким образом, государством впоследствии компенсируется не более 60% ставки. Это не исчерпывающий список трудностей, с которыми сталкиваются компании, но одни из самых распространенных.

Мы предлагаем следующие пути решения данных проблем: распространение государственного софинансирования и смягчение требований к предприятиям, предъявляемым при одобрении такого финансирования; рассмотреть возможности совместного финансирования инновационных проектов по импортозамещению государством и частным сектором, а также иностранными инвесторами; прямое субсидирование государством процентных ставок по кредиту или установление изначально низких процентных ставок; подготовка и профориентация кадров, способных быстро переориентировать деятельность предприятия на инновационно-активные и импортозамещающие виды продукции; проведение консультационной работы с компаниями – например, консультация работниками торгово-промышленных палат в регионах руководства компании о возможности использования финансовых механизмов и льгот.

Таким образом, такое актуальное направление в экономике страны как импортозамещение сопровождается рядом проблем. Для успешной реализации данной программы и повышения инновационной активности российских компаний со стороны государства требуется не только помощь в виде финансовых механизмов, но анализ их эффективности и поиск вариантов адаптации условий каждого инструмента в зависимости от региональных особенностей и характеристик предприятия.

Тем не менее, реализация рассмотренных выше финансовых механизмов позволяет решать только частные проблемы, но не создает условия для формирования необходимого системного организационно-финансового механизма. Необходимо создать системные финансовые механизмы, которые позволят обеспечить самоорганизацию процесса повышения инновационной активности. Они должны включать реальные механизмы выявления и отбор инновационных проектов и предприятий. При этом они должны быть наиболее перспективны с точки зрения импортозамещения. Необходимы финансовые механизмы инициирования и поддержки проектов, а также те, которые обеспечивают доступность финансовых инструментов, обеспечивают предприятия заказами, выводят инновационную продукцию на рынок.

Список литературы

1. Гарипова Г.Р., Шинкевич А.И. Проблемы управления инновационной средой России // VII МЕЖДУНАРОДНАЯ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ «Современные тенденции развития науки и производства» (Белгород, 31 января 2017 г.). С.67-69.

2. Лубнина А.А., Шинкевич А.И., Галимулина Ф.Ф., Гарипова Г.Р. Инновационная стратегия развития и планирования организационных структур предприятий нефтегазохимического комплекса // Организатор производства. 2017. Т. 25. № 3. С. 27-36.

Garipova Gulnara Rasilevna, associate professor

(e-mail: hgulnara@mail.ru)

Kazan National Research Technological the university, Kazan, Russia

Chernyavskaya Yana Sergeevna, associate professor

Kazan National Research Technological the university, Kazan, Russia

MECHANISMS OF INCREASING INNOVATIVE ACTIVITY OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

The article deals with the problems of import substitution in the context of economic sanctions. The mechanisms for stimulating domestic producers to reorient production to the vacant niches of the domestic market are disclosed.

Keywords: import substitution, innovation, innovation activity, infrastructure

СЕТЕЗАЦИЯ КОМПАНИЙ В МАЛОМ БИЗНЕСЕ КАК ПУТЬ РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИЙ

Гарипова Гульнара Расилевна, к.э.н., доцент, доцент

(e-mail: hgulnara@mail.ru)

Галимулина Фарида Фидайловна, к.э.н., доцент,

Казанский национальный исследовательский технологический университет, г.Казань, Россия

Реализация инноваций процесс дорогостоящий и рискованный. Но при этом инновации являются необходимым элементом для улучшения качества жизни. Способом реализации инновации может послужить сетезация компаний. Сеть позволяет сократить уровень рисков и найти источники финансирования.

Ключевые слова: сетезация, реализация инноваций, рынок, источники финансирования, малый бизнес

Инновации являются необходимым элементом развития общества с устойчивой экономикой. Осуществлять инновационное развитие необходимо малому и среднему бизнесу. Государству отводится роль законодателя и источника финансирования. В последние годы правительство Российской Федерации стало уделять огромное значение инновациям и создавать возможности для успешного их реализации: строятся технопарки, технограды, инновационные учебные центры.

В настоящее время на потребительском рынке нет ни одного нового продукта российской сборки, что ставит вопрос об эффективности принятых правительством мер. Стоит отметить, если бы инновации реализовывал малый и средний бизнес, то на потребительский рынок вновь и вновь выходила бы новая продукция, что могло бы обеспечивать стабильное получение прибыли при увеличении спроса на новую продукцию. Основные

трудности в осуществлении инновационной деятельности в организациях связаны с экономическими факторами. Недостаток собственных денежных средств как основной, или решающий фактор, препятствующий инновациям, отметили 31,6% обследованных организаций, недостаток финансовой поддержки со стороны государства – 19,4%, высокую стоимость нововведений – 18,6% организаций [1].

Число предприятий занимающихся малым бизнесом в 2015 году составило 131 100; из них 4 500 в добывающей и 128 600 в обрабатывающей отрасли. В этом же году 69,6% компаний отказались от реализации инноваций в связи с финансовыми трудностями, иными словами было потеряно 92 637 инноваций, которые могли бы качественно изменить рынок [2].

Для финансового обеспечения инноваций государству необходимо инвестировать средства под конкретные проекты конкретных предпринимателей, а не создавать технопарки, чьи мощности сдаются в аренду компаниям далеким от инновационного развития. Финансировать инновации можно с помощью кредитов допустим в 5% годовых, с налоговыми послаблениями на первые год-два. С одной стороны это не выгодно, но с другой стороны если инновация найдет свое признание на рынке, она начнет приносить прибыль, а следовательно и деньги. В таком случае государство будет получать налоги в казну, сократиться число безработных, усилиться конкуренция на рынке.

К сожалению, данные меры не используются, а инновации реализовывать необходимо, причем необходимо реализовывать и как для бизнеса, так и для общества в целом. Инновация в бизнесе дает конкурентное преимущество, а следовательно и увеличение прибыли, т.е. достижения основной цели бизнеса. Общество получает новый более качественный продукт либо снижение цены в существующем продукте.

В связи с этим бизнесу необходимо самостоятельно искать возможности для реализации инноваций. Одной из такой возможностью может быть сетезация, т.е. объединение предприятий не иерархичными относительно устойчивыми взаимоотношениями, представляющие собой паутину, где каждый участник может выступать в качестве инициатора и исполнителя инновации. Реализации инновации с помощью сетезации происходит следующим образом. Компания занимающиеся производством диванов решила улучшить качество продукта, т.е. дивана. Для этого им необходимо усовершенствовать собственное производство, т.е. обновить станки, использовать другую технологию производства и т.д. Что уже само по себе является инновацией для данного производства. Вторым методом улучшения качества производимого дивана, является производство диванов с более качественного сырья. В таком случае производителю сырья необходимо усовершенствовать собственную технологическую линию.

Стоит отметить, что компания производящая диваны является инициатором инновации. А компания производящая сырье для диванов исполнителем, если же компания инициатор решит улучшать качество продукции,

за счет более качественного сырья. В случае, если производитель сырья откажется реализовывать инновацию в собственном производстве и улучшать качество поставляемого сырья, можно сменить поставщика сырья, так сеть трансформируется.

В приведенном выше примере в компании производителя дивана и компании производителя сырья для диванов, разный уровень риска. Если же компания производящие диваны решит улучшать качество продукции за счет улучшения собственной производственной линии, то она принимает весь риск инновации на себя и самостоятельно изыскивает финансовые ресурсы для данной инновации. У компании занимающийся же производством сырья для диванов уровень риска при реализации инновации на собственном производстве на много ниже; так как она уже получает востребованность данной инновации. Учитывая возможности рыночной экономики, более качественное сырье будет поставляться и остальным производителям диванов.

Если же инициатор инновации решит оставить качественное сырье лишь для своего производства, то ему необходимо будет профинансировать большую часть инвестиций в инновацию. Большую часть, а не весь объем инвестиций, так как производственная линия устанавливается в компании производителя сырья, более технологическое оборудование, как правило, менее энергоемкое более автоматизированное, что дает соответствующие преимущества для компании производящей сырье.

Таким образом, сетезационное взаимодействие способствует реализации инновации, увеличению прибыли компании-участников сети и улучшению качества жизни общества. При этом реализации инновации происходит при минимальных рисках востребованности инновации и финансовых рисков.

Список литературы

1. Гарипова Г.Р., Шинкевич А.И. Условия формирования конкурентных преимуществ инновационной экономики региона // Материалы XIII международной научно-практической конференции «Актуальные проблемы развития хозяйствующих субъектов, территорий и систем регионального и муниципального управления». – Курск. 08-09 июня 2018 г. – С. 83-85.
2. Лубнина А.А., Шинкевич А.И., Галимулина Ф.Ф., Гарипова Г.Р. Инновационная стратегия развития и планирования организационных структур предприятий нефтегазохимического комплекса // Организатор производства. 2017. Т. 25. № 3. С. 27-36.

Garipova Gulnara Rasilevna, associate professor

Kazan National Research Technological the university, Kazan, Russia

Galimulina Farida Fidailovna, associate professor

Kazan National Research Technological the university, Kazan, Russia

SETTING COMPANIES IN SMALL BUSINESSES AS A WAY OF REALIZATION OF INNOVATIONS

Implementing innovation is a costly and risky process. But at the same time, innovation is a necessary element for improving the quality of life. A way to implement innovation can serve as a network of companies. The network allows you to reduce the level of risk and find sources of funding.

Keywords: setezatsiya, implementation of innovations, market, sources of financing, small business

УДК 339

АНАЛИЗ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ КУРСКОЙ ТАМОЖНИ С ПРАВООХРАНИТЕЛЬНЫМИ ОРГАНАМИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВЛАСТИ ПРИ ВЫЯВЛЕНИИ ФАКТА КОРРУПЦИИ

Геворкян Ани Вагаршевна, студент

(e-mail: gevorgyananya@mail.ru)

Юго-Западный государственный университет, г.Курск, Россия

Коррупция как угроза экономической безопасности на данный период присуща всем без исключения странам. Российская Федерация, в силу своей огромной территории, относится к числу государств, в которых коррупция получила широкомасштабное распространение. Именно поэтому данная проблема особенно актуальна на современном этапе. В данной статье приведен анализ взаимодействия таможенных и правоохранительных служб Курской области в сфере коррупционной деятельности.

Ключевые слова: коррупция, должностные лица таможенных органов, взятка, правонарушение, фактор риска, административная ответственность.

Коррупция представляет собой одну из самых трудноразрешимых проблем современного государства. Данное явление всегда являлось достаточно серьезной угрозой для национальной и экономической безопасности любого государства. На современном этапе выявление коррупционной деятельности в таможенных органах является довольно распространенной практикой [1, с. 216].

Так, на Курской таможне внедрен и активно реализуется ряд мероприятий, которые направленные на предупреждение и устранение взяточничества. Наиболее тесное сотрудничество таможенные органы Курской области осуществляют со службами правоохранительной власти путем проведения совместной оперативно-розыскной деятельности.

Данное взаимодействие является двусторонним. Для начала, представители Курской таможни информируют органы правоохранительных служб о ставших им известными фактах совершения коррупционных правонарушений. Затем, представители Управления МВД по г. Курску обращаются за содействием при проведении оперативно-розыскных мероприятий, направленных на противодействие коррупции, в ту же самую Курскую таможню.

Необходимо учитывать, что взаимодействие УМВД Курска и Курской таможни при проведении оперативно-розыскных мероприятий, направленных на противодействие коррупции, не означает, что последние осуществляют оперативно-розыскную деятельность. Содействие оперативно-розыскным мероприятиям представителей таможни может выражаться в предоставлении сотрудникам правоохранительных органов необходимой

информации, обеспечении их доступа в определённые служебные помещения и т.п.

При поступлении на службу в таможенные органы профилактические действия в отношении предупреждения коррупции начинаются со строгого отбора претендентов. Кандидаты для дальнейшего прохождения таможенной службы должны предоставить всю необходимую информацию, которая в свою очередь проверяется налоговыми и правоохранительными учреждениями [5, с. 19].

В 2017 г. году на Курской таможне около 100 человек прошли проверку на детекторе лжи, 16 из них попали в зону риска. Проверка достоверности и полноты сведений о доходах, расходах, об имуществе, представленных ежегодно должностными лицами на себя и членов своих семей – один из наиболее важных аспектов соблюдения государственным служащими законодательства о противодействии коррупции. В результате взаимодействия Курской таможни и налоговой службы проводятся проверки поданных госслужащими и сотрудниками таможни справок о доходах [3].

В целях выявления фактов коррупции следует учитывать следующие обстоятельства, способные вызвать обоснованные подозрения в отношении конкретных должностных лиц [2, с. 109]:

- несоответствие расходов должностного лица его легальным доходам;
- совершение должностным лицом действий, связанных с защитой неправомерных интересов участников ВЭД;
- незаконное участие должностных лиц в предпринимательской деятельности;
- вмешательство должностных лиц с использованием своего статуса, авторитета и связей в деятельность других государственных органов, если это не входит в круг их обязанностей.

Должностные лица таможенных органов обязаны уведомлять своего нанимателя о случаях склонения их к совершению коррупционных правонарушений. В прошедшем году на Курской таможне зафиксировано 3 уведомления, поступивших от должностных лиц, о фактах подталкивания их к совершению коррупционных действий. Регламент контроля данных фактов, а также содержание необходимых сведений, указанных в уведомлении, в обязательном порядке должны быть организованы соответствующим актом федерального органа исполнительной власти. Лица, увиливающие от административной ответственности за нарушение таможенного законодательства при перемещении товаров через таможенную границу Союза неоднократно пытались «угостить» должностных лиц материальным вознаграждением, взамен на отказ исполнения своих обязанностей. По итогу взаимодействия таможенных и правоохранительных органов в отношении взяткодателей в 2017 году было возбуждено 3 уголовных дела [4].

Таким образом, на Курской таможне регулярно осуществляются мероприятия по реализации эффективного сотрудничества с органами государ-

ственной власти по надзору и охране. Основной целью данного взаимодействия является рост производительности работы всех перечисленных структур и оперативный обмен данными для своевременного пресечения коррупции.

Список литературы

1. Головин, А.А. Комплексная оценка условий внешней торговли стран БРИКС / А.А. Головин, А.А. Головин, М.А. Пархомчук / Theoretical & Applied Science. – 2017. – № 9 (53). – С. 216-220.
2. Головин, А.А. Специфика функционирования промышленных предприятий региона и угрозы их экономической безопасности / А.А. Головин, М.А. Пархомчук, А.А. Головин // Известия Юго-Западного государственного университета. – 2017. – № 4 (73). – С. 109-117.
3. Информационно-аналитический портал «Таможня.ру» [Электронный ресурс]: <http://www.tamognia.ru> (дата обращения: 05.11.2018 г.).
4. Сайт ФТС России [Электронный ресурс]: <http://www.customs.ru> (дата обращения: 05.11.2018 г.).
5. Солошенко, Р.В. Эффективность внедрения управленческих нововведений / Р.В. Солошенко, А.А. Головин, И.И. Курасова // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. – 2012. – № 4. – С. 19-22.
6. Оценка эффективности управления земельными ресурсами центрально-чернозёмного региона/ Головин А.А., Курасова И.И.// Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. 2014. № 5. С. 20-24.
7. Земельные ресурсы как специфический объект управления/ Головин А.А., Головин А.А.// Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2014. № 1 (49). С. 154-162.
8. Управление эффективностью регионального апк на основе приоритетности целей и направлений реализации программных мероприятий/ Головин А.А., Белоусова Л.С.// Современные проблемы науки и образования. 2014. № 6. С. 439.
9. Оценка факторов, формирующих внутреннюю экономическую безопасность предприятий АПК региона/ Головин А.А., Пархомчук М.А., Головин А.А.// Вестник АПК Верхневолжья. 2017. № 2 (38). С. 59-63.
10. Эффективность использования пашни в сельскохозяйственных организациях Курской области/ Головин А.А.// Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. 2013. № 7. С. 13-15.
11. Рейтинг международных финансовых центров/ Головин А.А.// В сборнике: Российская экономика: взгляд в будущее, материалы III международной научно-практической конференции (заочной): в 2 частях. 2017. С. 405-408.
12. Факторы формирования прибыли в АПК/ Головин А.А., Курасова И.И., Чжан-Сен А.Ю.// Аграрный вестник Урала. 2014. № 1 (119). С. 80-83.
13. Технология принятия управленческого решения/ Солошенко В.М., Головин А.А.// Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. 2010. № 4. С. 29-32.
14. Транстихоокеанское и трансатлантическое партнёрство как индикаторы мировых глобализационных процессов/ Головин А.А., Панкова К.О., Имкина Е.С.// The Genesis of Genius. 2017. № 1. С. 131-134.

*Gevorkyan Ani Vagarshevna, student
(e-mail: gevorgyananya@mail.ru)
Southwestern State University, Kursk, Russia*

ANALYSIS OF THE INTERACTION OF THE KURSK CUSTOMS WITH THE LAW ENFORCEMENT BODIES TO IDENTIFY FACT OF CORRUPTION

Annotation. Corruption as a threat to economic security for this period is inherent in all without borders. The Russian Federation, by virtue of its vast territory, belongs to different states in which corruption has become widespread. That is why the current topical relevance at the present stage. This article provides an analysis of the interaction of customs and law enforcement services of the Kursk region in the field of corruption

Keywords: corruption, customs officials, bribe, offense, risk factor, administrative responsibility.

АНАЛИЗ ОПТОВОГО ТОВАРООБОРОТА

Глазунова Юлия Анатольевна

Финансовый Университет при Правительстве РФ Курский филиал

Статья посвящена актуальной теме – оптовая торговля одно из звеньев движения товара. Это направление работы и должно занять определяющее место во всей её деятельности. Оптовые предприятия призваны совершенствовать звенность товародвижения, развивать централизованную поставку и кольцевой завоз товаров.

Ключевые слова: оптовая торговля, товарооборот, реализация товаров, анализ товарооборота, торговля

Оптовая торговля оказывает услуги производителям товаров и розничной торговле. В результате её деятельности товар приближается к потребителю, но ещё не попадает в сферу личного потребления.

Важнейшая задача оптовой торговли – планомерно регулировать товарное предложение в соответствии со спросом. Объективная возможность успешно решить эту задачу обусловлена промежуточным положением оптовой торговли: в ней концентрируется значительная часть товарных ресурсов, что позволяет не ограничиваться операциями пассивного характера, а активно влиять на сферу производства, розничную торговлю и через неё – на сферу потребления.

Оптовая торговля как никакое другое звено, связанное с реализацией товаров, способна активно регулировать региональные и отраслевые рынки за счёт накопления и перемещения товаров. Это направление работы и должно занять определяющее место во всей её деятельности. Оптовые предприятия призваны совершенствовать звенность товародвижения, развивать централизованную поставку и кольцевой завоз товаров. В настоящее время наряду с положительным в деятельности оптовых предприятий имеются существенные недостатки. Нередко не соблюдаются сроки поставки товаров, нарушаются договорные обязательства по объёму, ассортименту и качеству поставляемых товаров.

От работы оптовой торговли во многом зависит эффективность функционирования всего народнохозяйственного комплекса, сбалансированность внутреннего рынка, удовлетворение растущих потребностей людей.

В новых условиях хозяйствования сфера оптовой торговли будет значительно расширена. Усиление роли товарно-денежных отношений связано не только с развитием оптовой торговли предметами потребления, но и с переходом к оптовой торговле средствами производства. Эти две формы становятся важнейшими каналами планомерного движения материально-технических и товарных ресурсов.[1]

Основной показатель хозяйственной деятельности предприятий и организаций оптовой торговли – оптовый товарооборот. Он представляет собой продажу товаров народного потребления и производственного назначения для последующей реализации населению, а также поставку для вне-рыночных потребителей и экспорта. Оптовый товарооборот отражает переход товаров из сферы производства в сферу обращения и их движение внутри сферы обращения. Его объём, структура, виды и формы товародвижения определяют другие важнейшие показатели хозяйственной деятельности.[3]

Основная цель анализа торговой деятельности оптовых предприятий – выявление, изучение и мобилизация резервов развития товарооборота, улучшения обслуживания покупателей, совершенствования товародвижения. В процессе анализа необходимо дать оценку выполнения планов оптового товарооборота и поставки товаров покупателям; изучить их в динамике; выявить и измерить влияние факторов на развитие оптового товарооборота; изучить причины недостатков в торгово-коммерческой деятельности, если они имеются, и разработать меры по их устранению и предупреждению; определить стратегию и тактику маркетинговой деятельности оптового предприятия. Анализ должен показать, как оптовое предприятие в своей хозяйственной деятельности учитывает социально-экономическое развитие обслуживаемого региона, производственные возможности промышленных предприятий и других поставщиков, наличие у них товарных ресурсов, объём и структуру предполагаемого поступления товаров из других регионов республики, ближнего и дальнего зарубежья.[2]

Оптовая торговля является одним из основных звеньев в сфере обращения. Она накапливает на своих складах определенные товарные ресурсы и снабжает товарами предприятия розничной торговли, общественного питания, промышленности, других покупателей. На оптовых предприятиях сортируют, фасуют, упаковывают и хранят товары. В условиях формирования и развития рыночных отношений оптовая торговля должна активно способствовать увеличению объема производства, расширению ассортимента и улучшению качества товаров, успешному развитию розничной торговли, общественного питания, более полному удовлетворению потребностей населения в товарах народного потребления.

Торговая деятельность оптовых предприятий характеризуется объемом, составом, ассортиментом и структурой товарооборота. Оптовый товарооборот представляет собой реализацию товаров крупными партиями предприятиям розничной торговли и общественного питания для последующей

продажи населению, промышленным и другим предприятиям и учреждениям – для производственных целей и вне-рыночного потребления. Основная цель анализа торговой деятельности оптовых предприятий – выявление, изучение и мобилизация резервов развития товарооборота, улучшения обслуживания покупателей, совершенствования товародвижения. В процессе анализа необходимо дать оценку выполнения планов оптового товарооборота и поставки товаров покупателям; изучить их в динамике; выявить и определить влияние факторов на развитие оптового товарооборота; изучить причины недостатков в торгово-коммерческой деятельности, если они имеются, и разработать меры по их устранению и предупреждению; определить стратегию и тактику маркетинговой деятельности оптового предприятия. [1]

При анализе торговой деятельности оптового предприятия используют данные планов его экономического и социального развития, бизнес-планов, бухгалтерской и статистической отчетности, текущего учета, первичных и сводных документов и других источников информации. Многие статистические отчеты в оптовой торговле составляют с использованием натуральных измерителей, что позволяет углубить результаты исследования. Промышленные предприятия нередко представляют оптовым базам отчеты о выработанной продукции (в ассортименте), движении и остатках товаров на их складах, данные которых также используются при анализе оптового товарооборота.

Список литературы

1. Анисимовец Т.П. Методики анализа товарообменных операций // Бухгалтерский учёт и анализ. 2011. №5. С. 26-31.
2. Гринь Т. Оптовый товарооборот // Всё для бухгалтера. 2012. №33. С. 4-5 №4 - с. 10.
3. Оптовая торговля / А.Г. Ромина, В.В. Лагойко, В.М. Рыбаков; Под ред. А.Г. Роминой. Мн.: УП "ИВЦ Минфина", 2012. 220 с.

УПРАВЛЕНИЕ ЗАПАСАМИ

Глазунова Юлия Анатольевна, магистрант

Курский филиал Финуниверситета

Управление запасами - важная часть общей политики управления оборотными активами предприятия, основная цель которой — обеспечение бесперебойного процесса производства и реализации продукции при минимизации совокупных затрат по обслуживанию запасов.

С точки зрения управления оборотными активами к производственным запасам относят не только сырье и материалы, необходимые для производственного процесса, но также незавершенное производство, готовую продукцию и товары для перепродажи.

Важным вопросом является необходимая величина страховых запасов, которые предприятие создает на случай непредвиденных сбоев с поставкой или возможных сезонных всплесков потребительского спроса. Очевидно, что страховые резервы ухудшают финансовые результаты производственной деятельности (за счет замораживания средств в запасах), но обеспечивают предприятию устойчивость и ликвидность.

Дефицит запасов вызывает остановку производства, падение объемов реализации, в некоторых случаях — необходимость срочно приобретать необходимое сырье и материалы по завышенным ценам. Следствием является недополучение предприятием возможной прибыли. Поскольку запасы — это ликвидные активы, их снижение ухудшает показатель текущей ликвидности.

Избыток запасов приводит к увеличению затрат на их хранение, росту налога на имущество, неполучению возможных доходов из-за замораживания финансовых ресурсов в запасах, потерям в результате физической порчи и моральному старению запасов

Теория финансового менеджмента рассматривает три принципиальных подхода к формированию запасов на предприятии с позиции приемлемого соотношения уровня доходности и риска финансовой деятельности.

Консервативный подход предусматривает не только полное удовлетворение текущей потребности во всех видах запасов, но и создание больших размеров их резервов на случай перебоев с поставкой сырья и материалов, ухудшения условий производства продукции, задержки инкассации дебиторской задолженности, активизации спроса покупателей и т. п.

Такой подход отрицательно сказывается на уровне рентабельности и оборачиваемости. В данном случае минимальны показатели рентабельности, но минимален и возможный риск.

Умеренный подход направлен на создание резервов на случай наиболее типичных сбоев в ходе операционной деятельности предприятия. Расчет необходимых величин страховых запасов должен проводиться на основании данных за ряд предыдущих лет, позволяющих выявить виды запасов, в которых могут возникнуть дополнительные потребности и их объемы.

В этом случае предприятие имеет средние показатели рентабельности и риска.

Агрессивный подход заключается в минимизации всех форм страховых резервов вплоть до полного их отсутствия. Если в ходе операционного процесса не возникнут сбои, на предприятии будут достигнуты наивысшие показатели эффективности производства. Однако любой сбой в осуществлении нормального хода операционной деятельности влечет за собой серьезные финансовые потери из-за падения объема производства и реализации продукции. Риск в данном случае максимален.

Для предприятия одинаково плохо испытывать как недостаток, так и избыток производственных запасов.

Среди факторов, которые оказывают влияние на объем запасов предприятия, наиболее значимыми являются следующие:

- условия приобретения запасов (объемы партий поставки, частота заказа, возможные скидки и льготы);
- условия реализации готовой продукции (изменение объемов продаж, скидки в цене, состояние спроса, развитость и надежность дилерской сети);
- условия производственного процесса (длительность подготовительного и основного процесса, особенности технологии производства);
- издержки по хранению запасов (складские расходы, возможная порча, замораживание средств).

Список литературы

1. Антонюк Я. С. Зависимости финансовых результатов предприятия от параметров управления запасами // Вестник Полоцкого государственного университета. Сер. D, Экономические и юридические науки. – 2007. - N 4. - С. 119-125
2. Бродецкий Г. Модификация экономического размера заказа при управлении запасами для предприятий мясоперерабатывающей отрасли с учетом временной стоимости денег // РИСК: ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. - 2008. - N 4. - С. 64-70
3. Воробьев А. Ю. Управление запасами как элемент повышения эффективности предприятий нефтепродуктообеспечения // Нефть, газ и бизнес. - 2005. - N 6. - С. 64-67

УДК 330.4

ОЦЕНКА ВЗАИМОСВЯЗИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ С ПОМОЩЬЮ ЭКОНОМЕТРИЧЕСКИХ МОДЕЛЕЙ

*Годлевская Дарья Викторовна, студент
Российский экономический университет
им. Г.В. Плеханова (Краснодарский филиал)*

В данной статье проведён анализ влияния доли производства сельского хозяйства, охоты и лесного хозяйства на валовый региональный продукт Краснодарского края, построена модель парной регрессии. Средствами корреляционного и дисперсионного анализа доказана ее статистическая значимость. На основе построенной модели сделан вывод, что сельское хозяйство – один из основных показателей, влияющих на формирование ВРП данного региона. Продемонстрирована актуальность исследований.

Ключевые слова: Валовый региональный продукт, коэффициент корреляции, коэффициент детерминации, регрессионный анализ.

Проблема изучения взаимосвязей экономических показателей – одна из важнейших в анализе экономических процессов и явлений. Знание о том, как рассматриваемые факторы взаимодействуют между собой и в какой мере каждый из них влияет на итоговый результат является ключевым для принятия стратегических решений в сфере экономики. Такие знания применяются, например, в рыночной экономике, где для непосредственного регулирования темпа инфляции необходимо воздействие на фискальную и монетарную денежные политики, как на основные ее образующие факторы.

В общем виде изучение взаимосвязей базируется на количественной оценке формирующих показателей, силе их влияния друг на друга и на результирующий фактор. Для подобного рода анализа и моделирования применяется две группы методов, одна из которых включает в себя методы корреляционного анализа, а другая - регрессионного. С помощью регрессионного анализа происходит установление формы зависимости между исследуемыми факторами, определение параметров уравнения регрессии, оценка его значимости и затем применение полученного уравнения для прогноза значений зависимой переменной. А с помощью корреляционного анализа мы можем измерить тесноту связи между варьирующими признаками, обосновать причинные связи и оценить факторы, оказывающие наибольшее влияние на результативный признак. Объединив эти методы в единое целое, получим метод корреляционно-регрессионного анализа, целый ряд вычислительных процедур которого позволяет наиболее полно оценить построенные модели изучаемых экономических зависимостей [2,4].

Решение поставленных экономикой задач во многих случаях опирается на методы математического моделирования [3]. В частности, используются эконометрические модели [5], инструментарием которых являются статисти-

стические данные, формулы теории вероятностей и математической статистики, теоретическая база экономики, необходимая для интерпретации полученных результатов с экономической точки зрения. Данные модели используют для прогнозирования экономических процессов и явлений.

Удобство применения таких моделей в современном обществе обусловлено его информатизацией и компьютеризацией. Благодаря этому, мы можем оценить реальные перспективы развития современной экономики.

В данной статье рассмотрим модель парной регрессии и средствами корреляционного и дисперсионного анализа проверим ее статистическую значимость и пригодность для совершения прогноза на ее основе.

ВРП (Валовый Региональный Продукт) – показатель, который характеризует экономическую деятельность конкретного региона и процесс производства товаров и услуг. С учётом всё более растущей самостоятельности субъектов РФ, данный показатель наиболее актуален в современных условиях исследования рынка. Одна из основных целей его вычисления – достоверное отображение динамики ключевых процессов деятельности региона. На ВРП оказывают влияние факторы, характеризующие деятельность различных отраслей хозяйства региона. Пользуясь эконометрическими моделями можно оценить характер и долю влияния каждого составляющего фактора в общем ВРП, вклад каждой отрасли в экономику региона.

Рассмотренный в данной статье Краснодарский край является сельскохозяйственным регионом и славится своими достижениями в данной отрасли. Поэтому рассмотрим сельское хозяйство как основной показатель, влияющий на формирование ВРП данного региона. Покажем, какая доля вариации ВРП Краснодарского края обусловлена вариацией доходов от сельскохозяйственной отрасли. За основу для расчетов возьмем данные (в млн руб.), предоставленные Управлением Федеральной службы государственной статистики по Краснодарскому краю и Республике Адыгея [1]. Данные в млн руб. переформатируем в более удобные показатели для расчетов - в млрд руб.

Таблица 1

Год	Доля производства сельского хозяйства, охоты и лесного хозяйства; млрд руб., x	Производство валового регионального продукта по Краснодарскому краю; млрд руб., y
2005	58,638	372,930
2010	127,569	1 028,308
2012	140,746	1 459,491
2013	151,808	1 662,969
2014	182,683	1 784,833
2015	243,462	1 933,512
2016	269,829	2 015,935

Для выявления характера и качества взаимосвязи между долей производства сельского хозяйства, охоты и лесного хозяйства (в млрд руб.) и производства валового регионального продукта по Краснодарскому краю (в млрд руб.) проведён анализ семилетнего производства ВРП (2005; 2010; 2012; 2013; 2014; 2015; 2016). Данные представлены в Таблице 1.

Найдём коэффициенты литейного уравнения парной регрессии:

$$b = \frac{\bar{y} \cdot \bar{x} - \bar{y} \cdot \bar{x}}{\bar{x}^2 - \bar{x}^2} = \frac{278810,1 - 1465,43 \cdot 167,82}{32574,55 - 28163,5524} = 7,4545$$

$$a = \bar{y} - b \cdot \bar{x} = 1465,43 - 7,4545 \cdot 167,82 = 214,416$$

Запишем уравнение регрессии в виде $y = a + b \cdot x$:

$$y = 214,416 + 7,4545 \cdot x$$

Параметр b уравнения регрессии позволяет сделать вывод о том, что с увеличением производства сельского хозяйства, охоты и лесного хозяйства на 1 млрд руб. уровень производства ВРП по Краснодарскому краю увеличится почти на 7,5 млрд руб.

Определим коэффициент корреляции:

$$r_{xy} = b \cdot \frac{\sigma_x}{\sigma_y} = b \cdot \sqrt{\frac{\bar{x}^2 - \bar{x}^2}{\bar{y}^2 - \bar{y}^2}} = 7,4545 \cdot \frac{66,42}{540,87} = 0,9154$$

Так как значение коэффициента корреляции больше 0,7, то это говорит о наличии тесной линейной связи между признаками. То есть ВРП Краснодарского края тесно связан с сельскохозяйственной отраслью.

Коэффициент детерминации:

$$r_{xy}^2 = 0,84$$

Так как коэффициент детерминации равен 0,84, это означает, что 84% производства ВРП по Краснодарскому краю (y) объясняется вариацией x производства сельского хозяйства, охоты и лесного хозяйства. Из этого следует, что на все остальные отрасли приходится только 16%.

Оценку статистической значимости уравнения регрессии в целом проведём с помощью F -критерия Фишера:

$$F_{\text{факт.}} = \frac{0,84}{1 - 0,84} \cdot (7 - 2) = 26,25$$

Табличное значение критерия при 5%-ом уровне значимости и степенях свободы $k_1 = 1$ и $k_2 = n - m - 1$; $k_2 = 5$ составляет:

$$F_{\text{табл.}} = 6,61$$

Так как $F_{\text{факт.}} = 26,25 > F_{\text{табл.}} = 6,61$, то уравнение регрессии признаётся статистически значимым.

Согласно t -критерию Стьюдента, коэффициенты b и r_{xy} являются значимыми, следовательно, они получены не случайно.

На основе вычисленных оценок можно сделать вывод о том, что уровень качества рассматриваемой эконометрической модели достаточно высок и . возможно построение прогнозов на ее основе.

Экономическое обоснование коэффициента детерминации подтверждает наше предположение о том, что основной фактор, определяющий ВРП Краснодарского края – доход от сельскохозяйственной отрасли. Следовательно, развитие региона тесно связано с развитием данной отрасли.

Эконометрическое моделирование, как один из методов экономических исследований, помогает принимать управленческие решения, основанные на выводах по построенной модели без дополнительных затрат на проведение экспериментов в реальном времени с реальными экономическими объектами.

Список литературы

1. Управление Федеральной службы государственной статистики по Краснодарскому краю и Республике Адыгея. URL: http://krsdstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/krsdstat/ru/statistics/krsndStat/grp/ (дата обращения: 20.11.2018)
2. Анализ тенденций развития зернового рынка в условиях модернизации национальной экономики России. Пантелеева М.А., Пантелеева О.Б. Экономика устойчивого развития. 2018. № 2 (34). С. 233-238.
3. Моделирование и анализ региональной экономики. Кухаренко Л.В., Камалян Р.З., Камалян С.Р. Известия высших учебных заведений. Северо-Кавказский регион. Серия: Технические науки. 2005. № S7. С. 88-92.
4. Решение социально-экономических проблем путём математического моделирования. Вахрушева Н.В., Стадникова Е.С. Вестник ИМСИТ. 2016. № 2 (66). С. 42-45.
5. Способы реализации экономико-математических моделей. Маркушина А.А., Винсковская Л.А. В сборнике: Современное развитие России в условиях новой цифровой экономики материалы II Международной научно-практической конференции. 2018. С. 399-405.

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ФОРМ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОГО МЕТОДА УПРАВЛЕНИЯ В СФЕРЕ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ Г. АРМАВИР

*Годлевский Ростислав Александрович, магистрант
(e-mail: rostikgodl@gmail.com)*

*Бурковский Петр Васильевич, к.э.н., доцент
Кубанский государственный аграрный университет
имени И. Т. Трубилина, г.Краснодар, Россия
(e-mail: burkovsky.p@yandex.ru)*

В статье раскрываются основные формы реализации программно-целевого метода в управлении сельском хозяйством муниципального образования г. Армавир Краснодарского края.

Ключевые слова: программно-целевой метод, сельское хозяйство, муниципальное регулирование.

В современных условиях глобализации экономических и производственных связей во всех секторах и отраслях экономики необходимо адаптировать хозяйственную и организационную составляющую регулятивного воздействия на объект управления. Сельское хозяйство в этой связи определяет качественное совершенствование применяемых методов управления, направленных на поддержание устойчивых и развивающихся параметров деловой хозяйственной среды. На уровне местного самоуправления как правило наиболее распространенным является программно-целевой метод, где оцениваются наиболее проблемные области в отраслевой структуре прогнозного объекта и оценивается объем необходимых бюджетных ассигнований на реализацию программных мероприятий по улучшению ситуации. В то же время корректирующих механизм и комплексная оценка по эффективности расходования бюджетных средств еще недостаточно проработаны в конкретных условиях разных муниципальных районов, что актуализирует необходимость проведения дополнительных исследований в данной предметной области. С принятием на уровне Краснодарского края Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на период до 2024 г. появились дополнительные области для дальнейшего применения программно-целевого метода в условиях конкретного муниципального образования [1].

Переход на стратегическое планирование требует также построения среднесрочных моделей развития отрасли сельского хозяйства, что может быть осуществлено только в системном единстве взаимодействия между муниципальными образованиями по принятым стандартам хозяйственного планирования в сельском хозяйстве. Доклады глав муниципальных образований о достигнутых результатах должны также включать методологи-

чески обоснованные прогнозы и потенциал роста в отраслях экономики и социальной сферы и, в частности, в сельском хозяйстве [2].

Рассмотрим основные показатели по оценке эффективности реализации программных мероприятий в рамках действующей муниципальной целевой программы «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на территории муниципального образования город Армавир» по данным, представленным в таблице 1.

Таблица 1 – Оценка эффективности реализации программных мероприятий муниципальной целевой программы

Показатель	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2017 г. к 2015 г., %
Объем бюджетного финансирования всего	3228,9	6873,2	4452,8	137,9
в том числе:				
-федеральный бюджет	420,6	6,4	246,7	58,7
-краевой бюджет	1865,2	6149,5	3706,10	198,7
-местный бюджет	943,1	717,3	500	53,0
Освоение лимита предоставления субсидий малым формам хозяйствования, %	100,0	100,0	100,0	-
Оценка эффективности реализации программы	0,45	0,48	0,57	126,7

Как видно по данным, представленным в таблице 1, за рассматриваемый период 2015-2017 гг. в показателях эффективности реализации программных мероприятий направленных на развитие сельского хозяйства в муниципальном образовании г. Армавир отмечается увеличение объема бюджетного финансирования в целом на 37,9 %, при этом большая часть расходуется в рамках средств бюджета региона, в то время как сокращается объем бюджетного финансирования за счет федерального бюджета на 41,3 % и местного бюджета – на 47,0 %. Итоговый показатель оценки эффективности реализации программных мероприятий имеет положительную тенденцию, что позволяет осуществлять дальнейшее субсидирование мероприятий по достижению целевых параметров развития отрасли сельского хозяйства в муниципальном образовании г. Армавир.

Важно отметить необходимость конкретизации программных мероприятий в области поддержки отрасли животноводства в г. Армави́ре на основе поддержки в формировании хозяйственной специализации и кооперации между держателями крупного рогатого скота, свиней и домашней птицы и заготовителями кормов, а также розничными сетями [3].

На рисунке 1 представлены основные направления реализации программных мероприятий и параметры их ресурсного обеспечения.

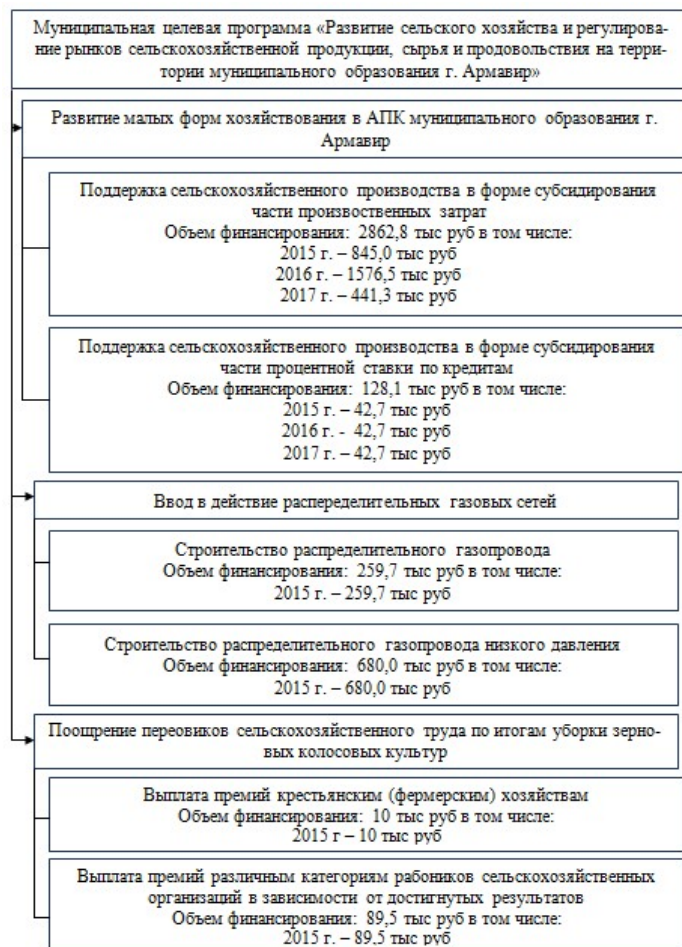


Рисунок 1 – Основные направления реализации программных мероприятий по развитию отрасли сельского хозяйства в муниципальном образовании г. Армавир

Как видно по представленному выше рисунку 1, реализация муниципальной целевой программы по поддержке и развитию отрасли сельского хозяйства ориентирована на субсидирование производственных затрат и поддержку ресурсной обеспеченности малых форм хозяйствования в АПК муниципального образования г. Армавир. Отдельные мероприятия также направлены на улучшение инфраструктурной обеспеченности сельских территорий и рост мотивационной составляющей к сельскохозяйственно-

му труду. Однако данные направления имеют слабое бюджетное подкрепление и недостаточно проработаны в своей предметной области.

На этой основе целесообразно предусмотреть отдельную подпрограмму в рамках действующей муниципальной целевой программы «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия», направленную на укрепление специализации и кооперации в производстве и реализации животноводческой продукции и улучшение ресурсной обеспеченности производителей продукции животноводства.

Список литературы

- Бурковский П.В. Совершенствование управления социальной сферой сельских территорий в Краснодарском крае / П. В. Бурковский // Труды Кубанского государственного аграрного университета. – Краснодар : КубГАУ, 2011. - № 32 С. 47-51.
- Орлова Е. Б., Бочкова Т. А. Роль села в решении демографической проблемы России / Е. Б. Орлова, Т. А. Бочкова // Развитие аграрного рынка в условиях глобальных вызовов : сб. статей конф. – Краснодар : КубГАУ, 2016. – С. 106-115.
- Бурковский П. В., Петрова К. В. Проблемы управления инвестиционной деятельностью на региональном уровне / П. В. Бурковский, К. В. Петрова // Курс : Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. – 2015. - № 2(7). – С. 56-59.

ПРОЕКТИРОВАНИЕ ХОЗЯЙСТВЕННОГО МЕХАНИЗМА НА ОСНОВЕ ПРОГРАММНОЙ ПОДДЕРЖКИ ФЕРМЕРСКОГО СЕКТОРА В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ Г. АРМАВИР

Годлевский Ростислав Александрович, магистрант

(e-mail: rostikgodl@gmail.com)

Бурковский Петр Васильевич, к.э.н., доцент

Кубанский государственный аграрный университет

имени И. Т. Трубилина, г.Краснодар, Россия

(e-mail: burkovsky.p@yandex.ru)

В статье раскрываются авторские проектные предложения по совершенствованию механизма муниципального регулирования отрасли сельского хозяйства на основе использования программно-целевого метода управления.

Ключевые слова: межхозяйственное взаимодействие, агрокластер, фермерский сектор.

В основе реализации предложенных направлений развития отрасли сельского хозяйства в муниципальном образовании г. Армавир может быть положен принцип кластеризации сельскохозяйственного производства по производству, переработке и реализации готовой продукции среди фермерского сектора и индивидуальных предпринимателей.

Конкретные виды работ и программные мероприятия по развитию кластеризации сельскохозяйственного производства среди фермерского сек-

тора на территории муниципального образования г. Армавир должны включать следующие формы муниципального участия со стороны отдела сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности администрации:

- выплата целевых субсидий фермерам в связи с приобретением сельскохозяйственных машин и оборудования, освоением земель сельскохозяйственного назначения;
- оказание дополнительной финансовой поддержки в виде льготных субсидируемых в размере ставки рефинансирования ЦБ РФ кредитов и процентных ставок по лизингу, при организации кластерных форм производства на принципе кооперации крестьянскими (фермерскими) хозяйствами и индивидуальными предпринимателями;
- содействие в предоставлении земель сельскохозяйственного назначения, оформлении заемных средств под субсидируемую процентную ставку на расширение хозяйства крестьянских (фермерских) хозяйств и индивидуальных предпринимателей;
- оказание помощи по снабженческо-сбытовой деятельности при реализации продукции крестьянских (фермерских) хозяйств и индивидуальных предпринимателей через снабженческо-сбытовые потребительские кооперативы и ярмарки сельскохозяйственной продукции;
- оказание целевой финансовой поддержки, связанной с интенсификацией производства;
- финансовая помощь мероприятиям, связанным с внедрением в процесс производства сельскохозяйственной продукции современных информационных технологий;
- организационно-правовая поддержка районной кластеризации сельскохозяйственного производства, ориентированного на рост произведенной продукции;
- улучшение условий снабженческо-сбытовой деятельности на основе содействия процессам формирования потребительской кооперации по сбыту;
- повышение финансовой устойчивости и рост ресурсной обеспеченности фермерского сектора и индивидуальных предпринимателей в развитии сельского хозяйства на территории муниципального образования г. Армавир [1].

Процесс производства сельскохозяйственной продукции по кластерному принципу имеет своей целью использование преимуществ интеграционных связей между крестьянскими (фермерскими) хозяйствами и индивидуальными предпринимателями, концентрацию факторов производства и инфраструктурных возможностей. По этим причинам муниципальный фермерский агрокластер должен представлять собой открытую систему производственных, финансовых, управленческих и маркетинговых связей [2].

В целях создания детерминированных управленческих и производственных связей в муниципальном фермерском агрокластере, предлагается использовать разграничительный принцип организации производства, который предусматривает распределение хозяйственной деятельности между отдельными фермерами. Всего предлагается организовывать два взаимосвязанных кластера: по производству и реализации сельскохозяйственной продукции и по кормопроизводству.

Необходимо разработать мероприятия по комплексной поддержке производства продукции животноводства на основе активной заготовительной деятельности по кормам, приобретению племенного и маточного поголовья скота и мероприятий по племенной работе. Также важно рассмотреть конкретные виды работ, направленные на обеспечение устойчивого развития фермерского сектора на территории муниципального образования г. Армавир на основе активизации деятельности снабженческо-сбытовой кооперации, развитие системы сельскохозяйственного страхования и снижения рисков, установления целевых цен для поддержки уровня доходов, а также их субсидирования [3].



Рисунок 1 – Проектируемая схема кластеризации фермерского сектора в сельском хозяйстве муниципального образования г. Армавир

Схема организации производства в отрасли сельского хозяйства муниципального образования г. Армавир на основе кластерного принципа представлена на рисунке 1. Такая организация производства позволит более полно использовать весь имеющийся производственный потенциал в животноводстве среди фермерского сектора.

Специализация производственной деятельности фермерского агрокластера «Армавирский» направлена на поддержку развития отрасли животноводства и повышение ресурсной обеспеченности фермеров посредством участия в кредитной кооперации через членские взносы в ассоциацию фермерских хозяйств и кредитных потребительских кооперативов. Долгосрочные цели фермерского агрокластера «Армавирский» выражаются в достижении следующих результатов от формирования внутрихозяйственного сотрудничества:

- обеспечение реализации принципов концентрации производства и кооперации труда в производстве сельскохозяйственной продукции;
- сохранение самостоятельности хозяйствующих субъектов;
- концентрация на районном уровне ресурсной базы для возможности использовать долгосрочные инвестиционные кредиты на расширение производства и роста конкурентоспособности производимой продукции;
- повышение финансовой стабильности фермерского сектора на территории муниципального образования г. Армавир;
- внедрение в процесс производства сельскохозяйственной техники и информационных средств обслуживания потребностей сельскохозяйственного труда (навигация, поиск и отслеживание потребителей и рыночных ниш, проведение рекламных кампаний).

Список литературы

1. Ларина Н. В., Бочкова Т. А. Государственно-частное партнерство как форма взаимодействия государственного и частного секторов экономики / Н. В. Ларина, Т. А. Бочкова // Экономика и управление: актуальные вопросы теории и практики : сб. статей конф. – Краснодар : ФГБУ РЭА, 2015. – С. 164-168.
2. Бочкова Т. А. Пути решения макроэкономических проблем в экономике России / Т. А. Бочкова // Научное обеспечение агропромышленного комплекса : сб. статей конф. – Краснодар : КубГАУ, 2016. – С. 527-529.
3. Бурковский П. В., Петрова К. В. Проблемы управления инвестиционной деятельностью на региональном уровне / П. В. Бурковский, К. В. Петрова // Курск : Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. – 2015. - № 2(7). – С. 53-56.

УДК 338

МОТИВАЦИЯ ТРУДОУСТРОЙСТВА ВЫПУСКНИКОВ ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ ПО НАПРАВЛЕНИЯМ ТАМОЖЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Головенкова Дарья Андреевна, студент

(dgoovenkova@mail.ru)

Юго-Западный государственный университет, г.Курск, Россия

Данная статья посвящена анализу способности и мотивации выпускников высших учебных заведений. Предпринята попытка выделения положительных и отрицательных сторон для таможенных органов как для работодателей при трудоустройстве выпускников высших учебных заведений.

Ключевые слова: выпускник, трудоустройство, мотивация, кадровый состав, таможенные органы, профессия, сотрудники, работники.

Вопрос мотивации трудоустройства остро стоит во всех направлениях подготовки в высших учебных заведениях, в том числе и для выпускников специальностей, прямо или косвенно связанных с таможенной деятельностью [5, с. 21].

Основными конкурентами привлечения на работу квалифицированных специалистов, получивших высшее образование по профилям «Таможенное дело», «Таможенные операции и таможенный контроль» для таможенных служб выступают коммерческие организации, осуществляющие внешнеэкономическую деятельность, то есть предприятия, коммерческие структуры, торговые организации, брокерские и логистические компании, сельскохозяйственные организации.

На сегодняшний день можно выделить следующие основные составляющие мотивации выпускников [3, с. 114]:

1. Интерес к профессии.
2. Материальная заинтересованность.
3. Престижность профессии, ее духовность, коммуникативные навыки.

Для поддержания интереса к профессии и ускорения процесса адаптации нового сотрудника утверждено Положение об организации наставничества в таможенных органах Российской Федерации. Дальнейшую мотивационную работу с выпускниками высших учебных заведений целесообразно продолжить по следующим направлениям:

1. Расширение базы подведомственных и сотрудничающих с таможенными органами высших учебных заведений. На сегодняшний день в систему таможенных органов страны входит Российская таможенная академия и, соответственно, ее филиалы – Владивостокский, Ростовский и Санкт-Петербургский. Кроме того, ведется сотрудничество на основании договоров организации производственной и преддипломной практик студентов старших курсов.

Практика показывает, что этого недостаточно, следовательно, должен быть расширен перечень сотрудничающих (подведомственных) высших учебных заведений, рассмотрен вопрос об увеличении финансирования для активизации инструмента целевого приема [1]/ В данном контексте интерес будут представлять выпускники не только РГА, но и квалифицированные кадры для структурных подразделений таможен.

2. Реализация индивидуального подхода взаимодействия со старшекурсниками. Данный подход основан в первую очередь на плюсах и минусах найма молодого сотрудника без опыта работы. К положительным моментам стоит относить [4, с. 30]:

- готовность выпускников работать за более низкую заработную плату, чем опытный специалист;

- возможность воспитать лояльного, инициативного/исполнительного сотрудника;

- энергичность, готовность осваивать новые знания и обучаться навыкам, совершенствоваться в профессии.

Негативные стороны данного факта представлены:

- необходимость наставника (как следствие, потеря рабочего времени опытного специалиста, выполняющего эту роль);

- длительный срок адаптации в коллективе, формирование опыта трудовой дисциплины;

- неподкрепленность теоретических знаний практическими умениями и навыками, особенностями профессии у молодого специалиста.

В реализации подхода возможно обратиться к зарубежному опыту ежегодной выставки Kopaktiva, Германия. В рамках проведения студентам предоставляется возможность получить информацию о компаниях, вакансиях, а также подать заявку для прохождения стажировки [2]. Несмотря на то, что стажировка неоплачиваемая, студенты (не только профильных направлений) получают возможность недолговременной работы на условиях работодателя, знакомства с трудовым коллективом и особенностями профессии, помощь в составлении резюме и прохождении дальнейших собеседований.

Помимо знакомства посетителей с технологиями внешнеэкономической деятельности, системами безопасности и средствами досмотра таможенных органов, было бы целесообразным обеспечить присутствие работников подразделений, в которых наблюдается нехватка специалистов с дальнейшим привлечением на собеседование выпускников с целью организации неоплачиваемой стажировки на вакантных должностях.

Тем не менее, работы с мотивацией выпускников высших учебных заведений явно недостаточно. Для минимизации последствий рассмотренных ранее негативных факторов и учитывая отсутствие опыта работы по специальности предлагается изменить процесс отбора кандидатов на замещение вакантных должностей посредством совершенствования методики тес-

тирования кандидатов в рамках детализации проверки полученных ими за время обучения теоретических знаний. Новый уровень подготовки кандидатов для замещения вакантных должностей государственной службы и новые требования таможенных органов к соискателям могут стать также косвенным решением таких выявленных проблем кадровой политики, как коррумпированность и ненадлежащее исполнение должностных обязанностей.

Список литературы

1. Выборгская таможня: профессиональный кадровый состав - залог успешной работы // Федеральная таможенная служба. Северо-Западное таможенное управление [Официальный сайт].
2. Мудрова Е.Б., Михайлина Н.А. О методах отбора персонала при первичном приеме на государственную службу. В ж.: Экономика и предпринимательство, 2017. №6.
3. Солошенко, В.М. Возрастные особенности планирования карьеры / В.М. Солошенко, А.А. Головин // Аграрная наука сельскому хозяйству: сб. ст. – Курск: Изд-во Курск. гос.с.-х.ак. 2009. – ч. 2. – С. 113 -115.
4. Солошенко, В.М. Технология принятия управленческого решения / В.М. Солошенко, А.А. Головин // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. – 2010. – № 4. – С. 29-32.
5. Солошенко, Р.В. Эффективность внедрения управленческих нововведений / Р.В. Солошенко, А.А. Головин, И.И. Курасова // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. – 2012. – № 4. – С. 19-22.
6. Оценка эффективности управления земельными ресурсами центрально-чернозёмного региона/ Головин А.А., Курасова И.И.// Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. 2014. № 5. С. 20-24.
7. Земельные ресурсы как специфический объект управления/ Головин А.А., Головин А.А.// Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2014. № 1 (49). С. 154-162.
8. Управление эффективностью регионального апк на основе приоритетности целей и направлений реализации программных мероприятий/ Головин А.А., Белоусова Л.С.// Современные проблемы науки и образования. 2014. № 6. С. 439.
9. Оценка факторов, формирующих внутреннюю экономическую безопасность предприятий АПК региона/ Головин А.А., Пархомчук М.А., Головин А.А.// Вестник АПК Верхневолжья. 2017. № 2 (38). С. 59-63.
10. Эффективность использования пашни в сельскохозяйственных организациях Курской области/ Головин А.А.// Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. 2013. № 7. С. 13-15.
11. Рейтинг международных финансовых центров/ Головин А.А.// В сборнике: Российская экономика: взгляд в будущее, материалы III международной научно-практической конференции (заочной): в 2 частях. 2017. С. 405-408.
12. Факторы формирования прибыли в АПК/ Головин А.А., Курасова И.И., Чжан-Сен А.Ю.// Аграрный вестник Урала. 2014. № 1 (119). С. 80-83.
13. Технология принятия управленческого решения/ Солошенко В.М., Головин А.А.// Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. 2010. № 4. С. 29-32.
14. Транстихоокеанское и трансантлатическое партнёрство как индикаторы мировых глобализационных процессов/ Головин А.А., Панкова К.О., Имкина Е.С.// The Genesis of Genius. 2017. № 1. С. 131-134.

*Golovenkova Daria Andreevna, student
(dgolovenkova@mail.ru)*

Southwest state University, Kursk, Russia

MOTIVATION OF EMPLOYMENT OF GRADUATES OF HIGHER EDUCATIONAL INSTITUTIONS IN THE AREAS OF CUSTOMS ACTIVITIES

Annotation. This article is devoted to the analysis of the ability and motivation of graduates of higher educational institutions. An attempt is made to identify the positive and negative sides for the customs authorities as employers in the employment of graduates of higher educational institutions.

Keywords: graduate, employment, motivation, personnel, customs authorities, profession, employees, employees.

СОВРЕМЕННЫЕ МАРКЕТИНГОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ НА ПРИМЕРЕ ГИПЕРМАРКЕТА «КАРУСЕЛЬ»

*Горбачева Алена Владимировна, студент
(aliona.gorbacheova@yandex.ru)*

*Дехтяренко Ирина Сергеевна, студент
(dekhtyarenko_97@mail.ru)*

*Кузнецова Надежда Викторовна, студент
(nadya1528@bk.ru)*

Парфенова Елена Николаевна, доцент

Белгородский государственный национальный исследовательский университет, г.Белгород, Россия

Актуальность выбранной темы заключается в том, что при продвижении продукта, предприятия на современном рынке необходимо изучить и правильно использовать маркетинговые инструменты. Выявить взаимосвязь маркетинговой политики и потребителя, а также сделать акцент на преимуществах и широких возможностях каждого инструмента, обусловленных постоянным развитием науки, техники, интернет-ресурсов.

Ключевые слова: маркетинг, инструменты, маркетинговые инструменты, политика, цена.

Современный маркетинг представляет собой совокупность мероприятий, направленных на анализ рынка, формирование и стимулирование спроса, учет рыночных факторов на всех стадиях производства, рационализации, продвижения товаров до конечного потребителя, финансовому обеспечению производства и обращения, ценообразованию, контроллингу, рекламной и международной деятельности.

Маркетинг предполагает широкий выбор инструментов, который формирует систему маркетинга на предприятии. С их помощью предприятие проводит анализ возможностей рынка, а также разрабатывает оптимальную стратегию развития предприятия. Выбор маркетинговых инструмен-

тов во многом зависит от направлений деятельности, целей, стратегий и реальных возможностей компании.

Выделяют следующие группы инструментов, используемых в маркетинговой деятельности организации:

1. Товарная политика. Сюда относятся такие элементы как товар, ассортимент (вывод на рынок новых позиций, а также снятие с производства позиций, не пользующихся спросом), товарный знак, бренд, дополнительные услуги или удобство при продаже, гарантия, сервисное обслуживание и т.д.

2. Ценовая политика. Все что связано с ценообразованием. В данную группу маркетологи выделяют следующие инструменты: ценообразование, скидки, акции, бонусные программы и ценовую политику.

3. Сбытовая политика. К данной группе относятся действия, связанные не только с физической доставкой товара в места продаж, но и мероприятия по поддержке продаж.

4. Политика продвижения (коммуникации). Выделяют несколько направлений в политике коммуникаций: реклама, PR, создание имиджа и общественного мнения, стимулирование сбыта, личные продажи, прямой маркетинг. К инструментам прямого маркетинга относятся персональные продажи и деятельность торговых представителей.

Рассмотрим более подробно систему маркетинга и маркетинговые инструменты на примере гипермаркета «Карусель».

Гипермаркет «Карусель» функционирует на данном рынке уже длительный период. Здесь представлен широкий выбор как продовольственных, так и хозяйственных товаров, тем самым обеспечивая себе достаточно высокую долю на рынке. Основными конкурентами гипермаркета в г. Белгород являются «Пятерочка», «Магнит», «Лента» и «Линия».

Основная политика магазина – это низкие цены, широкий ассортимент товаров, удобное месторасположение магазина, скидки, бонусы и другие выгодные предложения для клиентов.

Большая часть инструментов, применяемых в гипермаркетах «Карусель» направлена на формирование потребительского спроса.

В части товарной политики в гипермаркете применяются следующие инструменты: ассортимент, товарный знак, товарные группы.

Ассортимент в гипермаркете насчитывает около 30 тыс. позиций товара. Из них 70% составляет продукты питания и 30% непродовольственные товары (большой выбор товаров для дома, сада и огорода, одежды и обуви, посуды, игрушек и товаров для школы). Также в гипермаркете есть товары собственного производства, выпускаемые под торговой маркой «Круглый год».

В магазине есть собственные кондитерский цех, пекарня, горячий стол, мясной, рыбный и салатный цеха. Данное производство позволяет отвечать запросам покупателя, учитывать особенности вкуса людей, живущих рядом с магазином. Также делается акцент на таких группах, как овощи и

фрукты, сопутствующие товары и на сезонном предложении ассортимента непродовольственных товаров. Все это пользуется хорошим спросом у покупателей. Еще одним достоинством является то, что магазин одним из первых предоставляет покупателям приобретать все товары-новинки.

Ассортиментная политика гипермаркета основывается на расширении и углублении ассортимента, усилении позиций категорий.

Ценовая политика «Карусель» заключается в сочетании цены и качества товаров: покупатель получает как недорогие продукты, так и высококачественные товары по выгодным ценам.

В данном гипермаркете регулярно проводятся промоакции, розыгрыши ценных призов, выпускаются каталоги, в которых собраны самые лучшие предложения в каждой товарной группе, применяются купоны. Регулярно есть скидки на различные группы товаров, что также делает магазин более привлекательным для потребителей по сравнению с его конкурентами. Еще не мало важным является то, что в магазинах действует накопительная карта покупателя «Карусели», которая дает право на скидку по большому количеству товаров, а также оплатить часть суммы в чеке за счет накопленных бонусов. В «Карусели» Белгорода процент покупателей-владельцев карт превышает 85%.

Важную роль при формировании спроса на товар играют коммуникации компании с потребителями. Большое влияние в этом имеет информирование потребителей, что формирует спрос и уровень продаж.

Основным инструментом, используемым для данной цели, является реклама. Гипермаркет рекламируется на билбордах города, в интернете, по телевизору и при помощи каталогов. В рекламе описываются акционные товары, цены на которые в определенные промежутки времени намного ниже, чем в других магазинах-конкурентах.

В прошлом году появилось мобильное приложение «Моя Карусель» с помощью которого покупатели могут быть в курсе текущих акций, скидок, обновлений ассортимента продукции. Также есть возможность отслеживать статистику покупок и получать в 2 раза больше бонусов.

Система маркетинга в гипермаркете «Карусель» довольно развита. Применяется разнообразный набор маркетинговых инструментов, что обеспечивает магазину высокий спрос на предоставляемые так товары.

В гипермаркете есть собственная служба контроля качества, которая участвует в приемке товаров от поставщиков, осуществляет контрольные закупки, проверяет исполнение сотрудниками гипермаркетов правил хранения и сроков годности свежих продуктов.

Для более эффективной деятельности гипермаркета можно посоветовать предпринять следующее:

1. Создать сервис электронной торговли, т.е. потребители смогут приобретать товар через официальный сайт или мобильное приложение. Это поможет им в разы сократить время, потраченное на посещение магазина, а также избавит их постоянных очередей;

2. Можно внедрить такие системы, как социальный маркетинг. С его помощью магазин сможет оказать эффективную помощь отдельным группам населения;

3. Создать положительный имидж собственной продукции и торговой марки «Круглый год»;

Подводя итоги, можно сказать, что в гипермаркете «Карусель» применяется большое разнообразие маркетинговых инструментов от широкого ассортимента товаров до очень развитой рекламной поддержки во всех средствах СМИ. Это позволяет занимать магазину достаточно высокую долю на данном рынке в г. Белгород. Также стоит отметить, что она этим гипермаркет «Карусель» не останавливается. Все применяемые здесь маркетинговые инструменты находятся в постоянном развитии и совершенствовании, что позволяет оказывать все большее влияние на предпочтения потребителей.

Список литературы

1. Инструменты маркетинга: характеристика и сравнение. <http://memosales.ru/osnovi/instrumentarij-prakticheskogo-marketinga>
2. Инструменты маркетинга: как выбрать самый эффективный. <https://www.gd.ru/articles/9638-instrumenty-marketinga>
3. Инструменты маркетинга: от классики до новейших способов <https://sales-generator.ru/blog/instrumenty-marketinga>

УДК 343.351

УГОЛОВНО-ПРАВОВАЯ ЗАЩИТА БЮДЖЕТНЫХ СРЕДСТВ

Горичева Вланда Леонидовна

*директор института права и экономики, к.ю.н., доцент
Елецкий государственный университет им. И.А. Бунина, г.Елец, Россия
(e-mail: vlasta@mail.ru)*

В статье рассматривается актуальность и значение повешенной уголовной ответственности за хищение бюджетных средств. Указывается, что меры уголовно-правового противодействия хищениям бюджетных средств обязательно должны быть своевременными и целесообразными, при этом должна учитываться специфика в механизме борьбы с данной категорией преступлений.

Ключевые слова: уголовное право, бюджетная система, бюджетные средства, хищение.

Среди многих экономистов и юристов распространено мнение, что одной из эффективных мер борьбы с понижением темпов экономического роста является увеличение объемов государственных расходов. Считается, что таким образом государство стимулирует внутренний спрос и производство, помогая преодолеть спад в экономике страны. Действительно, государство осуществляет расходы для выполнения ряда задач, без которых

функционирование рыночной системы могло бы происходить значительно менее эффективно. К таким задачам относятся обеспечение национальной безопасности, защита прав собственности, сохранение правопорядка, обеспечение работы судебной системы и исполнения законодательства. Грабежи, мошенничество и насилие оказывают губительное влияние на экономический рост и сводит на нет все выгоды общественного сотрудничества. Поэтому главными задачами государства в области защиты бюджетных средств является предотвращение антиобщественного поведения, краж, грабежей и мошенничества из государственного и муниципального бюджета.

Стимулирование экономического роста в результате повышения государственных расходов это не правило, а скорее редкие исключения из него, так как средства, затрачиваемые государством для своих целей, первоначально должны быть изъяты у кого-нибудь или взяты в долг. Оно не создает покупательную способность из неоткуда и вынуждено находить способы финансирования своих затрат. Оно использует не дополнительные средства, а тратит уже существующие, только перераспределяя их от одной группы людей к другой. Да, государство может обеспечить экономический рост, но только если перераспределенные средства будут использованы более эффективно, не будут израсходованы не по их целевому назначению.

Таким образом, при хищении денежных средств из бюджета, причиняется существенный материальный ущерб не только государству и муниципальным образованиям, но и обществу в целом. Статистика показывает, что в 2017 г. хищениями из государственного и муниципального бюджетов причинён ущерб в 8,865 млрд. рублей [3, с. 87], именно от указанного вида хищений.

Образование расходов бюджетов бюджетной системы РФ производится согласно расходным обязательствам, обусловленным предусмотренным российским законодательством ограничением полномочий федеральных государственных органов власти, государственных органов власти регионов РФ и местные органы самоуправления, выполнение которых в соответствии с законодательством РФ, международными и иными договорами и соглашениями должно осуществляться в очередном финансовом году (очередном финансовом году и плановом периоде) из средств соответствующих бюджетов.

Одной из норм, которая предусматривает уголовную ответственность за преступление в сфере бюджетных отношений, это ч. 2 ст. 176 УК РФ, которая устанавливает ответственность за незаконное получение государственного целевого кредита, а также использование его не по целевому назначению, если указанные деяния причинили крупный ущерб гражданам, организациям, государству.

Следующая статья, направленная на уголовную защиту бюджетных средств ст. 285.1 УК РФ, предусматривающая уголовную ответственность

за растрату (расходование) бюджетных средств (инвестиций) на цели, не соответствующие условиям получения и т.д., которые были совершены в крупном размере.

Следует отметить, что уголовная ответственность за нецелевое расходование бюджетных средств осуществляется в соответствии с теми же нормами, что и обычные хищения, при этом, не учитывая их специфику, предмета и объекта преступления.

Рассмотрев данные нормы УК РФ, отметим, что идея равной защиты всех форм собственности не может и не должна влиять на сроки и виды наказания, а также виды мер, используемых как оружие для противодействия хищениям бюджетных средств.

Подводя итог проведенному исследованию, отметим, что роль уголовного законодательства как предупредительной и воспитательной меры имеет существенное значение в целях противодействия осуществлению хищений бюджетных средств. В Уголовный кодекс включена норма, которая предусматривает уголовную ответственность за хищение бюджетных средств, а также дифференцирующую меры противодействия им, однако указанные нормы не работают в полной мере. Включение повышенной уголовной правовой защиты бюджетных средств от хищений выступает в качестве показательного для общества волеизъявления государства, который более усиленно борется в направлении противодействия преступным посягательствам на государственные и муниципальные бюджетные средства.

Список литературы

1. Выступление Л.И. Беляевой на Всероссийской научно-практической конференции «Актуальные проблемы теории и практики государственного управления». Академия управления МВД России. Москва, 2017.
2. Конев А. Н. Идеологические основы уголовного судопроизводства: новые понятия, новые подходы // Труды Академии управления МВД России. 2018. № 1 (45).
3. Обзор статистических данных по уголовным делам, рассмотренным судами Российской Федерации за 2017 год: архив Судебного департамента при Верховном Суде Российской Федерации. 2017.
4. Уголовное право России. Части Общая и Особенная: учебник / 8-е изд., перераб. и доп. М. П. Журавлев [и др.]; под ред. А. И. Рарога. М.: Проспект, 2014.

Goricheva Vlasta Leonidovna

Director of the Institute of law and Economics, PhD, associate e Professor , Bunin Yelets State University, Yelets, Russia

(e-mail: vlasta@mail.ru)

CRIMINAL DEFENSE BUDGET FUNDS

Abstract. *The article deals with the relevance and importance of hanged criminal liability for embezzlement of budget funds. It is pointed out that the measures of criminal-legal counteraction to embezzlement of budgetary funds must be timely and appropriate, while taking into account the specifics of the mechanism of combating this category of crimes.*

Keywords: *criminal law, budget system, budget funds, embezzlement.*

МУНИЦИПАЛЬНЫЕ УНИТАРНЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ: ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ

*Горлова Елена Анатольевна, к.э.н, доцент
elenagorlova1004@gmail.com*

*Завьялова Анастасия Сергеевна, студент
Кубанский государственный технологический университет
ana83314252@mail.ru*

В данной статье рассматривается понятие муниципального унитарного предприятия и закрепление основных аспектов их функционирования в нормативно-правовых актах. Далее предложено рассмотреть деятельность муниципальных унитарных предприятий на примере муниципального унитарного предприятия «Краснодарское трамвайно-троллейбусное управление».

Ключевые слова: муниципальное унитарное предприятие, имущество муниципального унитарного предприятия, имущественный комплекс, собственник, уставный капитал.

На сегодняшний день данная тема является одной из актуальных в сфере развития инфраструктуры городов. Муниципальные унитарные предприятия обеспечивают функционирование инфраструктуры города, и, следовательно, развитие данных предприятий носит глобальный характер.

Унитарным предприятием признается коммерческая организация, не наделенная правом собственности на имущество, закрепленное за ней собственником. В форме унитарных предприятий могут быть созданы только государственные и муниципальные предприятия [1].

В данном случае имущество унитарного предприятия принадлежит на праве собственности муниципальному образованию. От имени муниципального образования права собственника на имущество данного предприятия осуществляют органы местного самоуправления в рамках их компетенции и полномочий, наделенными законами, муниципальными правовыми актами, которые определяют их статус.

Муниципальное унитарное предприятие как имущественный комплекс или муниципальное учреждение принимаются в государственную собственность Краснодарского края в соответствии с законодательством Российской Федерации [2].

К глобальным причинам создания муниципальных унитарных предприятий относятся:

- 1) необходимость использования имущества, приватизация которого запрещена;
- 2) решение важных социальных задач и потребностей населения муниципального образования в товарах, работах и услугах;
- 3) ведение отдельных видов деятельности и производств, не являющихся прибыльными;

4) обеспечение функционирования особо важных социальных отраслей.

Правовое положение муниципальных унитарных предприятий регулирует Гражданский Кодекс РФ, а права, обязанности и основные положения деятельности регламентирует Федеральный закон от 14.11.2002 №161-ФЗ «О государственных и муниципальных унитарных предприятиях». Также существуют нормативно-правовые акты Краснодарского края, такие как: Закон Краснодарского края от 06.07.1999 № 191-КЗ «О передаче объектов государственной собственности Краснодарского края в муниципальную собственность и приеме объектов муниципальной собственности в государственную собственность Краснодарского края»; Закон Краснодарского края от 04.07.2006 № 1054-КЗ «О порядке передачи объектов государственной собственности Краснодарского края в муниципальную собственность и приема объектов муниципальной собственности в государственную собственность Краснодарского края».

Муниципальное унитарное предприятие не вправе продавать принадлежащее ему недвижимое имущество, сдавать его в аренду, отдавать в залог, вносить в качестве вклада в уставный капитал хозяйственного общества или товарищества или иным способом распоряжаться таким имуществом без согласия собственника имущества муниципального унитарного предприятия или муниципального учреждения [3].

Отметим, что в Краснодаре существует 38 муниципальных унитарных предприятий, перечень которых утвержден постановлением главы администрации муниципального образования город Краснодар от 20.11.2014 №8464.

Некоторые муниципальные унитарные предприятия не являются прибыльными, нередко даже убыточными. Но поскольку их функционирование очень важно для развития города, их продолжают совершенствовать и реализовать программы по их развитию. Помимо убытков и низкой экономической эффективности муниципальные унитарные предприятия обладают высокой или средней социальной эффективностью.

Например, в муниципальном унитарном предприятии «Краснодарское трамвайно-троллейбусное управление» (МУП «КТТУ») в 2015 году появились проблемы, связанные с покупкой 98 новых автобусов со всеми функционирующими удобствами. Администрация муниципального образования город Краснодар и Администрация Краснодарского края планировали участие в оплате транспорта, но, к сожалению, эти факты со временем были забыты. МУП «КТТУ» пришлось взять всю ответственность по оплате купленного транспорта на себя, в связи с этим, новая команда управляющих не смогла справиться с финансовыми и организационными проблемами, и, в итоге, МУП «КТТУ» задолжало крупную сумму. Кризис длился около года, следовательно, предприятие вынуждено было повысить тарифы на транспортные услуги и сократить численность персонала.

Подкрепленный финансовый анализ МУП «КТТУ» на 2017 – 2018 года показывает, что выручка составляет 2,5 млрд рублей, а прибыль является

отрицательной и составляет минус 163 млн рублей. За последние пять лет динамика выручки с каждым годом возрастала, а динамика прибыли имеет скачкообразную форму. Наивысший показатель прибыли был в 2014 году и составлял минус 43 млн рублей, а самый низший показатель был достигнут в 2015 году, накануне кризиса МУП «КТТУ» и составил минус 458 млн рублей. За историю существования МУП «КТТУ» положительных показателей прибыли ни разу не было.

Данное предприятие не следует ликвидировать, так как в городе будут огромные проблемы, будет также нарушена общая инфраструктура города. МУП «КТТУ» жизненно необходимое предприятие, без которого город перестанет существовать. Тем более в 2018 году на юбилее города Краснодар было озвучено, что городу присвоено статус «город-миллионник», в связи с этим увеличались потребности в обеспечении общественным транспортом населения города Краснодар. У большей части населения, пользующейся услугами МУП «КТТУ», не будет возможности передвигаться по городу.

Таким образом, можно сделать вывод, что делами муниципальных унитарных предприятий, и их проблемами не интересуются местные администрации и администрации краев, областей и так далее. И поэтому такие предприятия зачастую являются убыточными, а их закрытие влечет нарушения инфраструктуры развитых городов. Муниципальные унитарные предприятия носят глобальный характер по сравнению с частными предприятиями и им тяжело справляться с масштабными проблемами города без поддержки со стороны органов государственного и муниципального управления.

На данный момент в Краснодаре ежедневно работают 211 трамваев, 174 троллейбуса и 111 автобусов, которые управляются МУП «КТТУ». Они ежедневно обслуживают около 400 тыс. человек. «КТТУ» является крупнейшей муниципальной транспортной компанией в Южном федеральном округе.

На основании данного анализа, необходимо разработать мероприятия по решению проблемных вопросов в муниципальных унитарных предприятиях. К таким мероприятиям можно отнести:

- 1) для улучшения эффективности работы муниципальных унитарных предприятий необходимо назначить контролирующий орган государственной или муниципальной власти;
- 2) для привлечения финансовых средств включить дополнительные платные услуги, на примере МУП «КТТУ», заказ автобусов для каких-либо выездных мероприятий населению или аренда автобусов;
- 3) создание специального обслуживающего подразделения по совершенствованию и обновлению оборудования, товаров, ресурсов или совершенствование выполняемых работ и предоставляющих услуг;
- 4) привлечение новых сотрудников путем введения льгот на пользование услугами муниципальных унитарных предприятий;

5) привлечение консалтинговой фирмы для решения финансово-экономических вопросов и составление перспективного бизнес-плана.

Таким образом, у муниципальных унитарных предприятий в сфере развития транспортной инфраструктуры есть тенденции развития как в Краснодарском крае, так и в России при условии, если государственные и муниципальные органы власти будут уделять этому должное внимание, будут проводиться программы по совершенствованию и модернизации деятельности, будут разрабатываться законодательные проекты.

Список литературы

1. Федеральный закон от 14.11.2002 №161-ФЗ «О государственных и муниципальных унитарных предприятиях».
2. Закон Краснодарского края от 06.07.1999 № 191-КЗ «О передаче объектов государственной собственности Краснодарского края в муниципальную собственность и приеме объектов муниципальной собственности в государственную собственность Краснодарского края»
3. Закон Краснодарского края от 04.07.2006 № 1054-КЗ «О порядке передачи объектов государственной собственности Краснодарского края в муниципальную собственность и приема объектов муниципальной собственности в государственную собственность Краснодарского края».

Gorlova Elena - candidate of Economics, associate Professor

Kuban state technological University

Zavyalova, Anastasiya Sergeevna – student

Kuban state technological University

MUNICIPAL UNITARY ENTERPRISES: THE TRENDS OF DEVELOPMENT

Abstract: *this article discusses the concept of a municipal unitary enterprise and the consolidation of the main aspects of their functioning in legal acts. Further it is offered to consider activity of the municipal unitary enterprises on the example of the municipal unitary enterprise "Krasnodar tram and trolleybus management".*

СИСТЕМА СОВРЕМЕННОГО ГРАЖДАНСКОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА О ДОГОВОРЕ РОЗНИЧНОЙ КУПЛИ-ПРОДАЖИ

Горячева Мария Михайловна, студентка

Юго-Западный государственный университет, г.Курск, Россия

В данной статье рассматривается договор розничной купли-продажи и нормы его регулирования в системе современного российского законодательства.

Ключевые слова: договор, розничная купля-продажа, потребитель, продавец.

Сфера применения договора розничной купли-продажи чрезвычайно широка. Это связано с удовлетворением разнообразных потребностей граждан.

Правовому регулированию договора купли-продажи в современном российском законодательстве посвящен параграф 2 главы 30 в Гражданском кодексе РФ (далее ГК РФ).

Согласно ст. 454 ГК РФ, договор розничной купли-продажи относят к отдельным видам договора купли-продажи и положения, предусмотренные настоящим параграфом, применяются так же, как и договору купли-продажи.

Правовое регулирование договора розничной купли-продажи в ГК РФ достаточно полное и детальное, в результате чего резко уменьшилась необходимость в многочисленных подзаконных актах.

Однако, отношения в договоре розничной купли-продажи, которые не урегулированы ГК РФ, регулируются Законом РФ от 07 февраля 1992 года №2300-1 «О защите прав потребителей» и иными правовыми актами, которые принимаются в соответствии с этим Законом.

Принятие подобных законов служит для усиления защиты более «слабой» стороны договора — потребителя.²

Следует отметить, что как Закон «О защите прав потребителей», так и принятые в соответствии с ним подзаконные правовые акты действуют постольку, поскольку не противоречат ГК РФ. Они конкретизируют положения, содержащиеся в ГК РФ (например, об информации, предоставляемой покупателю), так же устанавливают нормы, которых нет в ГК РФ (например, сроки, в течение которых должны быть удовлетворены требования покупателя), и предусматривают иные, чем ГК РФ, правила, когда ГК РФ допускает возможность их установления иными законами (например, о взыскании неустойки сверх убытков).

Торговля отдельными видами товаров имеет свои правила и предусматривает обязанности продавца, связанные с особенностями продажи продовольственных, меховых товаров, одежды, обуви, бытовой техники, и других товаров, — предоставление дополнительной информации о товаре, проведение проверки его качества, предпродажной подготовки и т.д.

Розничная торговля регулируется не только ГК РФ, но и другими законами, а также подзаконными актами.

Наряду с ГК РФ отдельные виды договора розничной купли-продажи регулируются постановлениями Правительства РФ. Так, например, Постановлением Правительства РФ от 21 июля 1997 г. №918 (ред. от 04.10.2012) утверждены Правила продажи товаров по образцам.

В розничной купле-продаже действует ряд правил, которые устанавливаются и регулируются дополнительными нормативно-правовыми актами РФ.

² Романец Ю.В. Система договоров в гражданском праве России. М.: Норма, 2013. С. 125.

Правила комиссионной торговли непродовольственными товарами (утверждены постановлением Правительства РФ от 6 июня 1998 г. №569 (в ред. от 04.10.2012)).

Данные правила регулируют комиссионную торговлю, которую можно отнести к розничной торговле и соответственно при данной деятельности используется договор розничной купли-продажи.

Основные понятия, утвержденные рассматриваемым правовым актом — «комиссионер», «комитент» и «покупатель». Законодательство регулирует отношения, в которых участвуют указанные субъекты.

Комиссионер — это организация или индивидуальный предприниматель, принимающий товары на комиссию, продавая их в розницу.

Комитентом является человек, который отдает товар под комиссию с целью продажи при участии комиссионера и выплате ему вознаграждения.

Покупателем может быть любой гражданин, который приобретает товары для своих нужд, которые не связаны с предпринимательской деятельностью.

Правила продажи отдельных видов товаров (утверждены постановлением Правительства РФ от 19 января 1998 г. №55 (в ред. от 30.05.2018)).

Данный нормативно-правовой акт регламентирует правоотношения между покупателем и продавцом в процессе реализации продовольственной и непродовольственной продукции.

В правилах введены специальные нормы, которые обязательны для выполнения организациями, занимающимися розничной торговлей продовольственными и непродовольственными товарами, перечисленными в данных Правилах.

Постановление Правительства РФ от 19 января 1998 г. №55 так же содержит: перечень товаров длительного пользования, на которые не распространяется требование покупателя о безвозмездном предоставлении ему на период ремонта или замены аналогичного товара; перечень непродовольственных товаров надлежащего качества, не подлежащих возврату или обмену на аналогичный товар других размера, формы, габарита, фасона, расцветки или комплектации

Правила розничной торговли алкогольной продукцией на территории Российской Федерации (утверждены постановлением Правительства РФ от 19 августа 1996 г. №987 (в ред. от 02.11.2000)).

Правила скупки у граждан ювелирных и других бытовых изделий из драгоценных металлов и драгоценных камней и лома таких изделий (утверждены постановлением Правительства РФ от 7 июня 2001 г. №444 (в ред. от 08.05.2002)).

Правовому регулированию продажи по образцам посвящены отдельные правила, утвержденные постановлением Правительства РФ от 21.07.1997 N 918 (ред. от 04.10.2012) «Об утверждении Правил продажи товаров по образцам».

Так же в современном законодательстве РФ предусмотрены правила продажи товаров дистанционным способом (постановление Правительства РФ от 27.09.2007 N 612 (ред. от 04.10.2012) «Об утверждении Правил продажи товаров дистанционным способом»).

Стоит отметить тот факт, что купле-продаже с использованием автоматов кроме, как единственной статьи ГК РФ больше не уделено внимание (ст. 498 ГК РФ).³

На сегодня, договор розничной купли-продажи - это один из основных видов гражданско-правовых обязательств, применяемых в имущественном обороте. Перемещение материальных благ в товарной форме, составляющее основу любого обязательства, в договоре купли-продажи выступает в наиболее чистом виде, является его непосредственным содержанием.

Особое значение этого института в современном праве обусловлено большой гибкостью, широтой сферы его применения, ведь по существу купля-продажа - наиболее универсальная форма товарно-денежного обмена.⁴

В связи с этим стоит отметить то, что ввиду схематичности правового регулирования отдельных видов договоров розничной купли-продажи и современного многообразия форм торговли возникают пробелы в регламентировании и реализации прав потребителя в случаях продажи некачественного товара или обмана относительно условий договора. Все вышеизложенное требует внесения соответствующих изменений в Гражданский кодекс Российской Федерации.

Список литературы

1. «Гражданский кодекс Российской Федерации» (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ (ред. от 06.04.2015, с изм. от 29.07.2018) [Электронный ресурс]: // СПС «Консультант Плюс»: поиск по реквизитам
2. О защите прав потребителей [Электронный ресурс]: федер. закон: [принят 7 февраля 1992 г. № 2300-1: по состоянию на 01.01.2013 г.] // СПС «КонсультантПлюс»: поиск по реквизитам
3. Гатин, А.М. Гражданское право. [Текст] / А.М. Гатин. - М.: Дашков и К, 2014. - 384 с.
4. Гладков, Е.Е. Защита прав потребителей по договору розничной купли-продажи при дистанционном способе. [Текст] / Е.Е. Гладков // Актуальные проблемы современности: наука и общество. - 2016. - №4. - С. 13-15.
5. Романец, Ю.В. Система договоров в гражданском праве России [Текст] / Ю. В. Романец. - М.: Норма, 2013. - 495 с.
6. Совершенствование управления качеством и конкурентоспособностью инновационных проектов на предприятии/ Пронина Ю.О.// Белгородский экономический вестник. 2013. № 1 (69). С. 71-76.
7. Улучшение количественных и качественных характеристик инновационных проектов предприятия в рамках реализации инвестиционно-инновационных технологий/

³ Гладков Е.Е. Защита прав потребителей по договору розничной купли-продажи при дистанционном способе. // Актуальные проблемы современности: наука и общество. 2016. №4. С. 14.

⁴ Гатин А.М. Гражданское право. М.: Дашков и К, 2014. С.38.

Пронина Ю.О., Сидорин М.Ю.// Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. 2013. № 5. С. 86-90.

8. Улучшение количественных и качественных характеристик инновационных проектов предприятия как предпосылка усиления их конкурентоспособности/ Пронина Ю.О.// Известия Юго-Западного государственного университета. 2013. № 4 (49). С. 048-054.

9. Вещи и их классификация/ Самойлова О.А., Пронина Ю.О.// В сборнике: Территория права Сборник научных статей. Ответственный редактор: Сусликов В.Н. 2015. С. 203-205.

10. Особенности государственной регистрации договора аренды недвижимого имущества в гражданском праве России/ Пронина Ю.О., Заугольникова И.С.// В сборнике: Инновационные процессы: потенциал науки и задачи государства, сборник статей Международной научно-практической конференции. Под общ.ред. Г.Ю. Гуляева. 2017. С. 176-178.

11. Характерные черты договора ренты с пожизненным содержанием с иждивением/ Воронина А.В., Пронина Ю.О.// В сборнике: Инновационные процессы: потенциал науки и задачи государства, сборник статей Международной научно-практической конференции. Под общ.ред. Г.Ю. Гуляева. 2017. С. 230-231.

12. Банкротство как вид ликвидации/ Пронина Ю.О., Баранов А.Л., Юферев Е.Д.// В сборнике: Молодежь и XXI век – 2018, материалы VIII Международной молодежной научной конференции. Юго-Западный государственный университет. 2018. С. 239-243.

13. Правовой статус инновационной системы как одной из важнейших составляющих экономического роста и успешного продвижения инноваций в мировом сообществе/ Пронина Ю.О.// Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: История и право. 2017. Т. 7. № 4 (25). С. 62-67.

14. Особенности наследования банковской ячейки/ Пронина Ю.О., Цветова Ю.С.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2017. № 7 (25). С. 155-160.

15. Государство как субъект инновационной деятельности: публично правовой и частноправовой аспекты/ Богдан В.В., Пронина Ю.О., Жерелина О.Н.// Проблемы экономики и юридической практики. 2018. № 4. С. 101-104.

16. О правовом статусе детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей/ Сусликов В.Н., Шкилева Н.Л.// Гражданское право. 2011. № 4. С. 21-25.

17. Contingent capability of a conceived child: civil law aspect/ Kirillova E.A., Suslikov V.N., Blinkova E.V., Blinkov O.E., Staroseltseva M.M.// International Journal of Environmental and Science Education. 2016. Т. 11. № 14. С. 6573-6580.

18. Правовое регулирование страховой деятельности/ Сусликов В.Н., Шергунова Е.А.// Курск, 2012.

19. Особенности деятельности страховых некоммерческих организаций: вопросы теории и судебной практики/ Сусликов В.Н., Шергунова Е.А.// Российский судья. 2012. № 8. С. 17-22.

20. Проблемы правового регулирования в сфере недвижимости/ Сусликов В.Н.// Представительная власть - XXI век: законодательство, комментарии, проблемы. 2006. № 5 (71). С. 38-40.

21. О предмете государственной регистрации прав на недвижимое имущество/ Сусликов В.Н., Коротких О.А.// Известия Юго-Западного государственного университета. 2012. № 5-1 (44). С. 111-115.

22. О правовом статусе предприятия как имущественного комплекса/ Сусликов В.Н.// Гражданское право. 2009. № 4. С. 24-27.

23. К вопросу применения франшизы в страховании/ Немчинов М.А., Сусликов В.Н.// Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: История и право. 2012. № 2-1. С. 124-128.

24. Принцип правового сдерживания как базовая ценность правовой культуры в России/ Тиганов А.И., Ларина О.Г.// Известия Юго-Западного государственного университета. 2011. № 6-1 (39). С. 13-17.

25. Актуальные проблемы реформирования законодательства в области охраны здоровья граждан в России/ Ларина О.Г., Тиганов А.И.// Известия Юго-Западного государственного университета. 2011. № 4 (37). С. 91-95.

26. Исследование применяемых инструментов реализации социально-экономической политики России и инкорпорирование позитивного зарубежного опыта/ Чарочкина Е.Ю., Безуглая Е.В., Ларина О.Г., Гуров В.И.// Известия Юго-Западного государственного университета. 2016. № 6 (69). С. 185-195.

27. Правовые основы реформирования финансового управления в России в начале XIX века/ Ларина О.Г.// Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: История и право. 2012. № 1-1. С. 28-34.

28. История государства и права России/ Пенькова А.Н., Долженкова Е.В., Кузнецова Т.Л., Ларина О.Г., Ноздрин И.О., Плотникова А.В., Хрущев Е.Г., Шевякина А.И.// Курск, 2017.

29. Сущность государства и права/ Чуйков Н.А., Рыльский Е.А., Ларина О.Г.// В сборнике: Личность, общество, государство: проблемы прошлого и настоящего. Ответственный редактор: О. Г. Ларина. 2017. С. 322-328.

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Гребенюк Ян Валерьевич, студент

Научный руководитель:

Марчук Вероника Ивановна, старший преподаватель

ЮТИ ТПУ, г.Юрга, Россия

(tika75-1977@mail.ru)

В данной статье рассматриваются одни из важнейших предпосылок оптимального управления предприятием. Стратегическое планирование – это набор действий, решений, принятых руководством, которые ведут к разработке специфических стратегий, предназначенных для достижения поставленных целей.

Ключевые слова: стратегическое планирование, маркетинг, предприятие, конкурентоспособность.

Поэтому, в рамках стратегического планирования решаются вопросы о том, какие новые направления деятельности, продукты, услуги необходимо развивать, а какие, из существующих, целесообразнее ликвидировать [1].

Стратегическое планирование дает возможность проанализировать совокупность предстоящих действий предпринимательской деятельности и предугадать, как может измениться ситуация. Именно разработанный маркетинговый план дает возможность управляющим конкретизировать конечные цели деятельности, верно, распределить ресурсы, учитывая силь-

ные и слабые стороны предприятия, своевременно позаботиться о подготовке к привлечению необходимых кадров, заказать оборудование, заключить договора на поставку комплектующих.

По Филиппу Котлеру: Маркетинг – это вид человеческой деятельности, направленный на удовлетворение нужд и потребностей посредством обмена. В основе термина «маркетинг» лежит термин «рынок». Это понятие в наиболее общем виде подразумевает рыночную деятельность. Под маркетингом понимается вид человеческой деятельности, использующийся производителем для системного подхода и программно-целевого метода решения хозяйственных проблем предприятия, а непосредственно сам рынок, его требования и характер реакции – это критерии эффективности деятельности.

Результат деятельности любого предприятия организации находится в зависимости от того, насколько точно и верно установлены цели, поставлены задачи по их достижению. По этой причине управляющее звено организации должно иметь наиболее полное и достоверное представление о её состоянии, ближайших конкурентах, как имеющихся, так и возможных, осуществлять исследования в области потребительских предпочтений. Все эти факторы позволят управляющим предприятия создавать конкурентоспособность, повышать рентабельность производства. Для того чтобы предприятию решать поставленные задачи, и в итоге максимально увеличить свою прибыль, ему необходимо разработать маркетинговую стратегию развития.



Рисунок 1 – Этапы разработки маркетингового стратегического планирования

Маркетинговая стратегия – это план развития предприятия, описывающий, как наиболее рационально использовать имеющиеся ресурсы, для достижения желаемого состояния. Разработка стратегического маркетин-

гового плана предприятия направлена на решение комплекса следующих задач [1]:

- оценку текущего состояния, в котором находится предприятие;
- определение основных целей предприятия с точки зрения гарантированности окупаемости вложений, а также максимально рационального использования ресурсов;
- привлечение всех ресурсов предприятия для достижения целей и задач его развития.

На основе вышеизложенного можно сделать вывод, что стратегический маркетинг – это система управления разработкой и продвижением товаров (услуг), которые обладают ценностью для потребителя, производства и общества в целом, на основе комплексного анализа рынка. Стратегия в маркетинге – это комплекс принципиальных решений, которые направлены на достижение целей предприятия.



Рисунок 2 – Анализ внешних факторов



Рисунок 3 – Аспекты внутренней среды организации

Последовательность действий по разработке маркетингового стратегического планирования следующая:

1 этап: анализ внешней среды. Цель данного этапа – определить положение и перспективы развития компании на долгосрочный период путем выявления внешних возможностей и угроз с учетом внутреннего потенциала компании. Анализ внешней среды служит инструментом, при помощи которого разработчики стратегии контролируют внешние по отношению к предприятию факторы с целью предвидеть потенциальные угрозы и вновь открывающиеся возможности [2]. Данный этап включает в себя анализ внешних факторов, представленных на рисунке 2.

2 этап: анализ сильных и слабых сторон предприятия.

Проанализировав факторы внешней среды предприятия, руководство определяет, есть ли у предприятия внутренние силы, способно ли оно использовать открывающиеся возможности, и насколько внутренние слабости способны усложнить решение будущих проблем, связанных с внешними опасностями. Этим целям служит анализ сильных и слабых сторон предприятия или внутренний анализ.

Внутренняя среда организации – это часть общей среды, находящейся в рамках предприятия и оказывающая постоянное, непосредственное воздействие на его функционирование. Для диагностики таких проблем используют метод управленческого обследования. Внутренняя среда включает в себя отдельные аспекты, каждый из которых включает набор ключевых процессов и элементов предприятия. Их состояние в комплексе определяет потенциал и возможности, которыми обладает предприятие [2]. Данные аспекты представлены на рисунке 3.

На основе проведенного анализа внутренней и внешней среды предприятия составляется матрица SWOT-анализа (таблица 1).

Методология SWOT - анализа подразумевает изначально выявление сильных и слабых сторон, возможностей и угроз, а после – установление взаимосвязи между ними, которая в дальнейшем может быть использована для разработки маркетинговой стратегии предприятия.

Таблица 1 – Матрица SWOT-анализа

Внутренние факторы	Сильные стороны	Слабые стороны
	1) ... 2) ...	1) ... 2) ...
Внешние факторы	Возможности	Угрозы
	1) ... 2) ... 3) ...	1) ... 2) ... 3) ...

3 этап: непосредственно выбор стратегии. После анализа внешних опасностей и новых возможностей, руководство предприятия может приступить к выбору маркетинговой стратегии.

При её выборе должны учитываться следующие ключевые факторы:

- цели предприятия;
- финансовые ресурсы предприятия;
- квалификация работников;
- обязательства предприятия;
- степень зависимости от внешней среды;
- временной фактор.

Основной задачей третьего этапа является разработка как можно большего числа альтернативных стратегий, которые позволят достичь поставленных целей. После из них выбирается стратегия, обеспечивающая наибольшую эффективность деятельности предприятия в будущем.

Выбор стратегии должен основываться на четкой концепции развития предприятия, а её формулировка должна быть максимально конкретизированной и понятной. При этом должны приниматься во внимание вышеперечисленные факторы [1].

Список литературы

1. Проблемы использования информационных технологий в малом бизнесе Марчук В.И. Научно-методический электронный журнал Концепт. 2015. № 5. С. 51-55.

2. Марчук В.И., Лизунков В.Г. Особенности развития малых инновационных предприятий в России. Научные труды Вольного экономического общества России. 2013. Т. 174. С. 51-54.

Grebenyuk, Jan V., student of group 17B71, Department of Digital Technologies, UTI TPU, Yurga, Russia.

Marchuk Veronika Ivanovna, Department of Digital Technologies, UTI TPU, Yurga, Russia (tika75-1977@mail.ru)

STRATEGIC PLANNING OF THE ENTERPRISE

Abstract. This article discusses one of the most important prerequisites for optimal enterprise management. Strategic planning is a set of actions and decisions taken by management that lead to the development of specific strategies designed to achieve their goals.

Keywords: strategic planning, marketing, enterprises, competitiveness.

ПОНЯТИЕ, ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ НАЛОГОВОГО УЧЕТА ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

Грищенко Яна Сергеевна, магистрант

*Институт Экономики, Управления и Природопользования СФУ,
Красноярск, РФ*

Очень важным и актуальным является вопрос налогообложения для развития такой экономической группы субъектов, как индивидуальные предприниматели. В данной работе изучается теоретическая основа налогового учета ИП.

Ключевые слова: малый бизнес, индивидуальный предприниматель, налогообложение, методы ведения налогового учета

Развитие малого предпринимательства в России отстает от имеющихся возможностей и потребностей. Для устранения такого противоречия существует комплекс мер по государственному регулированию малого бизнеса и индивидуальных предпринимателей.

Государственное регулирование – это принятие нормативных актов, обязательных для исполнения, контроль за выполнением которых осуществляет государственный орган [1].

Большое значение для эффективного развития малого предпринимательства имеет налоговый учёт (далее НУ).

Налоги представляют собой неотъемлемый элемент хозяйственной жизни общества. От налогов, в большинстве своем, зависит уровень жизни населения, эффективность деятельности организаций, а значит и государства в целом. В виде определенной системы налоги являются экономической категорией. Исторически, налоги появились вместе с возникновением государства и выполняли ряд общегосударственных функций и задач.

Как учетная система НУ имеет свои объекты, цели и задачи.

К объектами НУ относятся хозяйственные операции, которые осуществляются налогоплательщиком в течение отчетного периода. Данные операции формируют или оказывают влияние на формирование доходов и расходов для целей налогообложения.

Цель налогового учета заключается в сборе полной и достоверной информации о ведении учета для целей налогообложения хозяйственных операций, которые осуществляются налогоплательщиком в течение отчетного периода, а также обеспечение информацией пользователей для осуществления контроля за правильностью и своевременностью исчисления и уплаты в бюджет налога.

Чтобы выполнить функции и задачи, которые стоят перед налоговым учетом, налоговое законодательство определило специальные способы и приемы, которые образуют методологию налогового учета.

К методам ведения НУ относятся:

- установление методики формирования налоговых показателей;
- введение специальных показателей налогового учета, которые рассчитываются на базе данных бухгалтерского учета
- определение способов ведения налогового учета;

Основными задачами НУ являются:

- подтверждение применяемых льгот и вычетов;
- составление достоверной информации о порядке предоставления данных о величине объектов налогообложения;
- обеспечение раздельного учёта при использовании разных налоговых ставок или различного порядка налогообложения
- составление полной и достоверной информации об определении размера налогооблагаемой базы отчётного (налогового) периода;

Изучая НУ, нужно заметить, что он состоит из этапа обобщения информации. Сбор и регистрация различной информации путем ее документирования происходит в системе бухучета. Следовательно, в основе бухучета находятся первичные документы. С помощью первичных документов происходит обобщение информации. Как раз, на данном этапе можно заметить различия в системах бухгалтерского и налогового учета (Таблица 1).

Введение НУ является необходимым для каждого предпринимателя, который заинтересован в снижении своих расходов. Что касается бухгалтерского учета ИП. То, следует отметить, что Законом №402 ФЗ установлено, что предпринимателям разрешено не вести бухгалтерский учёт. Предприниматели полностью освобождены от обязанности вести бухгалтерский учет в соответствии со ст. 6 Федерального закона 402 о бухгалтерском учете, пункт 2.1. Совсем не вести бухгалтерский учет могут только две категории экономических субъектов — индивидуальные предприниматели и филиалы иностранных компаний. ИП не ведут бухучет и, соответственно, не сдают отчетность по нему без каких-либо дополнительных условий. В соответствии с федеральным законом № 209-ФЗ ИП на упрощённой

системе налогообложения могут вести бухгалтерский учёт в упрощённой форме. Индивидуальные предприниматели, работающие на упрощенной системе налогообложения (УСН), имеют право вести только Книгу учета доходов и расходов [2].

Таблица 1 – Различия между бухгалтерским и налоговым учетом

Показатели	Налоговый учёт	Бухгалтерский учёт
Нормативная база	Законодательство РФ о налогах и сборах	ФЗ «О бухгалтерском учёте», ПБУ
Цель	Определить размер подлежащих к уплате налогов и взносов	Зафиксировать, классифицировать, суммировать и анализировать данные о деятельности, выдать финансовые отчеты
Метод получения данных	Обобщение данных, которые отражены в документации	Одновременное ведение записей (сплошной и непрерывный учёт)
Отчетный период	Год, полугодие, квартал, месяц	
Форма отчета	Специально установленные формы	Баланс, отчет о прибылях и убытках, отчет о движении денежных средств и др.
Получатель отчета	Руководитель, налоговые органы, прочие внешние пользователи	

Однако стоит заметить, что налоговый учет должен вести каждый ИП. В зависимости от того какую систему налогообложения выбрал ИП, можно говорить и об особенностях организации учета. Из общих черт, которые характерны для всех предпринимателей, нужно выделить следующие:

1. Каждый предприниматель обязан вести Книгу Учета Доходов и Расходов (кроме ИП на ЕНВД). ИП на ПСН ведут Книгу Учёта Доходов.

2. Предоставлять ежегодные отчетности в налоговую службу (за исключением ПСН).

Список литературы

1. Глебова И.С., Садырtdинов Р.Р. Государственное регулирование малого и среднего предпринимательства: Учебное пособие. – Казань: Казанский государственный университет им. В.И. Ульянова-Ленина, 2008.

2. Тускаева М.Р., Гоконяева Д.А., Ревазова Э.Т. Налоговое регулирование малого предпринимательства // Фундаментальные исследования. – 2015. – № 12-3. – С. 648-651

ЭВОЛЮЦИЯ СУЩНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Гриценкова Яна Сергеевна, магистрант

Институт Экономики, Управления и Природопользования СФУ,
Красноярск, РФ

Предпринимательство как одна из конкретных форм проявления общественных отношений способствует не только повышению материального и духовного потенциала общества, не только создает благоприятную почву для практической реализации способностей и талантов каждого индивида, но и ведет к единению государства, сохранению его национального духа и национальной гордости. Эволюция предпринимательства и его сущность – тема весьма актуальная и вызывающая живой научный и общественный интерес.

Ключевые слова: малый бизнес, индивидуальный предприниматель, налогообложение

Начавшаяся в 1985 году «перестройка», несмотря на все ее противоречия и недостатки, определила генеральное направление в развитии страны: переход к рыночным отношениям. С переходом Российской Федерации на рыночные отношения в научную литературу и официальные документы стали входить такие понятия, как «предприниматель» и «предпринимательство».

Эволюция терминологической, содержательной сущности предпринимателя и предпринимательской деятельности связана с историей становления обмена, производства и распределения товаров и услуг, с уровнем развития научно-технического прогресса.

Существенный вклад в исследование предпринимательства внесли классические экономисты П. Кантильон, А. Тюрго, А. Смит, Ж.-Б. Сей, Й. Шумпетер и другие.

Впервые термин «предприниматель» употребил английский экономист Ричард Кантильон. Им была разработана концепция предпринимательства и дано определение: «Предприниматель – это человек, действующий в условиях риска».

Эволюция понятия «предприниматель» приведена на рисунке 1 [1].

Предпринимательство в России возникало и складывалось в определенной последовательности. Вначале в период разложения первобытнообщинного строя, возникает межплеменной натуральный обмен. После появления всеобщего эквивалента товара — денег — обмен превращается в торговлю как отрасль народного хозяйства, обслуживающую обращение товаров — продуктов труда, произведенных не для собственного потребления, а для продажи на рынке. Торговля стала сферой приложения торгового капитала, которым владело в России купечество - социальный слой,

занимающийся торговлей и получающий торговую прибыль, источником которой является прибавочный продукт производителя.

Средние века	Человек, занимающийся внешней торговлей; организатор парадов, балаганов и представлений; лицо, отвечающее за выполнение крупномасштабных строительных или производственных проектов
XVII век	Лицо, заключившее с государством контракт, стоимость которого оговорена заранее. Такой человек берет на себя полную финансовую ответственность за выполнение условий контракта
1725 год	Ричард Кантильон: предприниматель – это человек, действующий в условиях риска
1797 год	Карно Бодо: предприниматель – лицо, несущее ответственность за предпринимательское дело, тот, кто планирует, контролирует, организует и владеет предприятием
1803 год	Батис Сэй: доход на капитал отличается от предпринимательского дохода
1876 год	Франсис Уокер: следует различать тех, кто представляет капитал и получает за это процент, и тех, кто получает прибыль благодаря своим организаторским способностям
1934 год	Йозеф Шумпетер: предприниматель – это новатор, который разрабатывает новые технологии
1961 год	Давид Маккеланд: предприниматель – это энергичный человек, действующий в условиях умеренного риска
1964 год	Питер Друкер: предприниматель – человек, использующий новую возможность с максимальной выгодой
1975 год	Альберт Шапиро: предприниматель – это человек, проявляющий инициативу, организующий социально-экономические механизмы, действуя в условиях риска
1983 год	Гиффорд Пиншо: существуют интрепренеры и антрепренеры. Интрепренер – это антрепренер, действующий в условиях уже существующего предприятия, в отличие от собственно антрепренера – предпринимателя, создающего новое предприятие

Рисунок 1 – Эволюция понятия «предприниматель»

Предпринимательство в России возникало и складывалось в определенной последовательности. Вначале, в период разложения первобытнообщинного строя, возникает межплеменной натуральный обмен. После появления всеобщего эквивалента товара — денег — обмен превращается в торговлю как отрасль народного хозяйства, обслуживающую обращение товаров — продуктов труда, произведенных не для собственного потребления, а для продажи на рынке. Торговля стала сферой приложения торго-

вого капитала, которым владело в России купечество - социальный слой, занимающийся торговлей и получающий торговую прибыль, источником которой является прибавочный продукт производителя.

Купеческий капитал никогда и нигде не был политическим авангардом буржуазии. В России он оказался сильнее, чем в Европе, зависим от государства и дворянства, ибо в основном развивался в качестве их комиссионера. Вплоть до 1905 года гильдейское купечество поддерживало «монархию в ее неурезанном виде даже тогда, когда значительная часть дворянства поняла неизбежность перемен».

Торговый капитал стал базой для возникновения второго в своей исторической последовательности вида предпринимательства - денежного или финансового, где в виде капитала, как приносящей прибыль самовозрастающей стоимости, функционируют деньги.

Ростовщичеством первоначально занимались феодальная знать, князья, церковь. С наступлением феодальной раздробленности появляется фигура менялы, предшественника и начинателя современных валютных операций. Менялы стояли гораздо ближе к предпринимательству, чем знать и церковь, ибо получаемую прибыль пускали в оборот.

Если в Европе менялы сначала создавали меняльные конторы, которые затем превращались в банки, то в России меняла дорос только до откупщика. Банковское дело вплоть до буржуазных реформ XIX века оставалось монополией государства.

Длительная консервация денежного капитала в ростовщической форме явилась важнейшей причиной общей слабости и недоразвитости российского предпринимательства.

Третьим по своей исторической последовательности появляется промышленное предпринимательство, т.е. хозяйственная деятельность, направленная на получение доходов путем создания, переработки или перемещения товаров как личным трудом, так и через его организацию с целью извлечения дохода путем сбыта продуктов [2].

В советский период игнорирование частной инициативы и абсолютизация приоритета государственной собственности привели к основательному забвению многовекового опыта российского предпринимательства. Это очень хорошо заметно на примере сравнения лексики дореволюционной с терминологией послевоенных лет. Так, в словаре С.И. Ожегова «предприниматель» определяется как человек, живущий эксплуатацией чужого труда, ибо это капиталист - владелец предприятия, или же предприимчивый, практичный человек в экономической, финансовой сфере [3].

Разительные отличия и в смысловом, и в количественном значении заключаются в терминологии дореволюционного «Словаря русского языка» В.И. Даля. Для него «предпринять» - что-то затеять, решиться исполнить какое-то новое дело, приступить к свершению чего-то значительного. Поэтому «предприниматель» - не просто что-то предпринимаящий человек,

но человек «предприимчивый», т.е. смелый, решительный, склонный к новому, к риску, к крупным оборотам [4].

Долгое время термины «предпринимательство граждан» и «частное предпринимательство» употреблялись лишь в связи с применением Уголовного кодекса.

Началом возрождения предпринимательства в России можно считать конец 80-х - начало 90-х годов, когда возникает и бурно развивается кооперативное движение. Принятый в 1988 году Закон «О кооперации в СССР» создал правовую основу для осуществления легальной частной трудовой деятельности.

Список литературы

1. Корецкая Л.К. Особенности учета и налогообложения субъектов малого предпринимательства : учеб. пособие / Корецкая Л.К., Губернаторов А.М., Корецкий Г.А., Никерова Т.А. - М. : РУСАЙНС, 2016. - 223с.
2. Шкробела Е.В. Налогообложение малого бизнеса в России: проблемы и перспективы решения / Е.В. Шкробела; под ред. Синельникова-Мурылева С.Г., Трунина И.В. - М.: ИЭПП, 2008. - 300с.
3. Ожегов С. И., Шведова Н. Ю. Толковый словарь русского языка: 80 000 слов и фразеологических выражений / Российской академии наук. Институт русского языка им. В. В. Виноградова. — 4-е изд., дополненное. — М.: Азбуковник, 1999. — 944 с.
4. Даль В. И. Толковый словарь живого великорусского языка: избр. ст. / В. И. Даль; совмещ. ред. изд. В. И. Даля и И. А. Бодуэна де Куртенэ; [науч. ред. Л. В. Беловинский]. - М. : ОЛМА Медиа Групп, 2009. - 573 с.

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СТРАХОВОГО РЫНКА КАК КЛЮЧЕВОГО ЗВЕНА ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ РФ

*Грошева Анжела Андреевна, студент
(e-mail: groschevaangela98@mail.ru)*

*Хамидулина Диана Гумяровна, студент
(e-mail: gum41@yandex.ru)*

*Новочеркасский инженерно-мелиоративный институт им. А.К. Кортунова
Донской ГАУ, Россия, Новочеркасск*

В статье подробно рассмотрено современное состояние рынка страховых услуг в Российской Федерации. Затронуты разноплановые проблемы страхового рынка, а также его перспективы развития на ближайшие несколько лет.

Представлена теоретическая аргументация состояния соответствующего рынка в условиях ныне существующей экономической и политической ситуации в России.

Ключевые слова: страхование, рынок страховых услуг, имущественные права, покрытие убытков.

В совершающей становление рыночной экономике Российской Федерации страхование всё чаще затрагивает разнообразные правовые аспекты жизни и деятельность физических и юридических лиц, государство в целом и его власть. Одним из наиболее значимых сегментов современной рыночной экономики является страховой рынок, меру воздействия которого на развитие социально-экономического механизма государства невозможно переоценить. Страховой рынок является мощным инструментом, содействующий и способствующий консолидации инвестиционных ресурсов, которые, в свою очередь, обеспечивают потенциал социального развития. Устойчивость страхового рынка являются залогом постоянного развития экономики, как государства, так и общества в целом.

Такой сектор экономики, как страхование, является неотъемлемой частью рыночных отношений. Страховой рынок демонстрирует сферу конкретных экономических отношений между застрахованным лицом или выгодоприобретателем, нуждающимся в страховой защите в связи с возможным наступлением неблагоприятных событий, и страховщиком, обеспечивающим защиту, используя при этом страховые фонды, которые состоят из денежных взносов, уплачиваемых страхователем.

Страховой рынок - это область финансового рынка, которую можно рассмотреть, как совокупность нескольких страховых организаций и страховщиков, которые оказывают соответствующие услуги по страхованию и защите общества. Где существует множество явлений, непосредственно влияющих на низкий уровень финансовых возможностей для размещения крупных страховых рисков, а именно:

1. Недостаточный размер страховых резервов и уставного капитала страховых компаний.
2. Отсутствие знаний и опыта в страховании, в области оценки страхового риска, ущерба и его возмещении, некомпетентное управление рисками.
3. Низкий уровень охвата инфраструктурой и методологией расчета тарифов.

Рассмотрим основные современные проблемы страхования в России к ним относятся:

1. Показатели востребованности и платежеспособности граждан на услуги страхования, а также юридических лиц.
2. Ограничение накопления средств и страховых резервов в компаниях связано с недостаточным развитием страховых операций в зависимости от состояния экономики в целом, законодательства в области обязательного страхования, наличия долгосрочного, пенсионного, взаимного страхования и налогообложения.
3. Отсутствие вовлеченности в инвестиционный процесс за счет использования страхования жизни и пенсий, а также безопасных инструментов долгосрочного размещения страховых ресурсов.

4. В законодательстве отсутствуют меры по совершенствованию нормативно-правовой базы по сборам и налогам в сфере страхования.

5. Недостаточно эффективная работа страхового надзора в организационно-правовом плане.

Вышеперечисленные проблемы, ограничивающие уровень развития страхования и его финансовых возможностей, требуют скорейшего решения для расширения рынка страхования.

На сегодня 2018 год в России на рынке страховых услуг насчитывается около 232 компаний, которые распределены по формам собственности следующим образом: смешанные – 58%; частные – 36%; государственные – 5%; муниципальные – 1%. По видам страхования наиболее востребованные услуги представлены на рисунке 1.

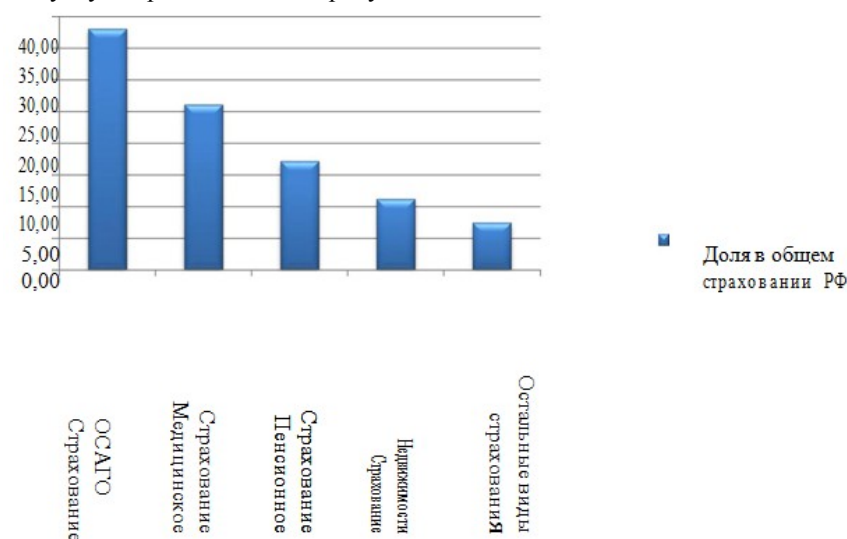


Рисунок 1 - Популярность услуг по видам страхования

Из представленных данных видно, что наиболее развито страхование в ОСАГО занимает около 38% всего рынка, медицинское и пенсионное страхование занимают 2-е и 3-е место соответственно, занимая в объеме чуть менее половины рынка (около 45%). Далее наиболее развитым видом страхования является страхование недвижимого имущества физических и юридических лиц, на долю которых приходится более 10 процентов. Другие виды страхования, набирающие популярность в нашей стране, закрывают рейтинг.

Гораздо менее популярными сегодня в нашей стране являются такие виды страхового бизнеса, как страхование ответственности ущерба, страхование от несчастных случаев, страхование детей, профессиональное стра-

хование и другие менее известные в широких кругах инструменты защиты капитала (ответственности).

Проводя анализ этой развивающейся части рынка, можно спрогнозировать, что под влиянием положительных тенденций, в 2018-2019 годах, рынок страхования будет расти, укрепляться и прогрессировать, но умеренными темпами. Опираясь на вышеозначенное и проанализировав ситуацию, можно отметить, что если не учитывать рынок страхования жизни, то рынок страхования в России имеет все предпосылки для роста до 10%. Это будет способствовать восстановлению роста ВВП, укреплению рубля, снижению банковских ставок, а также появлению новых предложений. Если брать во внимание рынок страхования жизни, то к середине следующего года ожидается рост на 12-15%, что является довольно высоким показателем в посткризисной ситуации в российской экономике.

Более того, нововведения в страховой системе ОСАГО и повышение соответствующих тарифов придадут импульс новому витку развития страхового рынка на ближайшие несколько лет. Развитие и рост рынка кредитования физических лиц будет способствовать росту страхования клиентов банка от несчастных случаев и заболеваний на 13%, и за счет инфляции стоимости медицинских услуг, добровольного медицинского страхования, по прогнозам страховых компаний, покажет увеличение более чем на 10% к концу 2019 года.

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод, что страховой рынок будет расти в ближайшие годы, а перспективы его развития внушают большой оптимизм у участников рынка (страховых компаний) и его инвесторов. Эти предположения подтверждаются наметившейся тенденцией роста страхового рынка.

Таким образом, рассмотрев проблемы и перспективы развития российского страхового рынка, мы приходим к окончательному выводу, что российский рынок и все его проявления и формы продолжают развиваться и проходить путь становления и прогресса.

В заключение хотелось бы сказать, что роль страхования для человека довольно значима. Страхование является наиболее эффективным инструментом в условиях потери имущества, потери денег во всех видах бизнеса, в компенсации расходов на лечение, в промышленности, торговле, технологии и прочих областях жизнедеятельности человека.

Список литературы

1. Аксютин С.В. Страховой рынок РФ: проблемы и перспективы // Проблемы развития территории. – 2017. – № 2 (70). – С. 115–126.
2. Баканов И.Л., Ашаганов А.Ю., Цокаева Л.А., Мовтигова М.А. Проблемы и перспективы развития страхового рынка РФ // Молодой ученый. – 2017. – №23. – С. 468–471.
3. Справочный портал о страховании [электронный ресурс] – Режим доступа. –
4. Стратегии развития страховой деятельности в Российской Федерации до 2020 года, утв. распоряжением Правительства РФ от 22 июля 2013 г. № 1293-р // Собрание законодательства РФ. – 2013. – № 31. – Ст. 4255.

5. Центральный Банк Российской Федерации [электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://www.cbr.ru/> (дата обращения: 21.10.2018)

Grosheva Angela Andreevna, student f-that BIST

(e-mail: groschevaangela98@mail.ru)

Hamidulina Diana Gumyarovna, student f-that BIST

(e-mail: gum41@yandex.ru)

Novocherkassk engineering and meliorative institute of A.K. Kortunov of the Don GAU, Russia, Novocherkassk.

CURRENT STATE AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF THE INSURANCE MARKET AS KEY LINK OF THE FINANCIAL SYSTEM OF THE RUSSIAN FEDERATION

Abstract. In article the current state of the market of insurance services in the Russian Federation is in detail considered. Versatile issues of the insurance market and also his prospect of development for the next several years are touched. The theoretical argument of a condition of the corresponding market in the conditions of nowadays existing economic and political situation in Russia is submitted.

Keywords: insurance, market of insurance services, property rights, covering of losses.

УДК 339.138

ИССЛЕДОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕКЛАМИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ ГОРОДА БЕЛГОРОД

Грошева Татьяна Валерьевна, студент

(e-mail: tania.tanisha97@gmail.com)

Халикова Анна Сергеевна, студент

Научный руководитель: Парфенова Елена Николаевна, к.э.н., доцент

(e-mail: parfenova@bsu.edu.ru)

Белгородский государственный национальный исследовательский университет, г. Белгород, Россия

Актуальность изучения одного из способов маркетинга (рекламы) на предприятиях общественного питания города Белгород заключается в выявлении наиболее эффективного способа. В статье приведена и проанализирована диаграмма, составленная по результатам опроса.

Ключевые слова: маркетинг, реклама, эффективность рекламы, опрос, интернет-сайт, стендер.

Маркетинг в общественном питании заключается в управление производством и продажей продукции и услуг, которое ориентированно на удовлетворение спроса потребителей, что приносит достижение высокого уровня дохода. Экономическая эффективность предприятий сильно зависит от рекламы, с помощью которой потребитель узнает информацию о реализуемом товаре. Реклама – это инструмент, который каким-либо образом и в любом случае направлен на то, чтобы привлечь внимание к любой

информации неограниченному кругу лиц, сосредоточиться на цели поддержания интереса к нему и его продвижения на рынке [1].

В современном мире предприятия общественного питания широко применяют различные средства рекламирования, это связано с большой конкуренцией на рынке [2]. Правильная реклама способна привлечь потребителей, а также создать определенный статус предприятию. Но главной задачей рекламных средств является донесение качественной и полной информации о рекламируемом товаре.

Целью является выявление наиболее эффективного рекламирования предприятий общественного питания в городе Белгород.

Самое популярное средство рекламы – вывеска. Некоторые заведения также используют сплошное остекление для того, чтобы потенциальный потребитель мог видеть интерьер предприятия с улицы, что может привести к заинтересованности к данному месту. Сейчас очень часто с входом в заведение устанавливаю стендеры, на которых указана цена и акции.



Рисунок 1 - Результаты опроса

В настоящее время ритм жизни значительно ускорился, в связи с этим реклама разработала один из самых быстрых способов информирования потребителей – это полиграфическая продукция. Листовки, буклеты, клубные пластиковые карты обладают психологической эффективностью. Их особенность заключается в четком, кратком и полном содержании о рекламируемой продукции.

В современном мире развиваются компьютерные технологии и средства коммуникации. Интернет-реклама сейчас наиболее актуально, большинство предприятий уже широко используют такой способ рекламирования.

В качестве метода исследования использовался онлайн-опрос жителей города Белгород. Были выбраны такие факторы отбора, как трудоустроенность и возраст. Опрашиваемые должны быть трудоустроены, поскольку способны себя обеспечить и посетить общественные заведения, возрастная категория от 22 до 35 лет, это возрастная группа является наиболее активной. Результаты опроса представлены на рисунке 1.

После анализа диаграммы видно, что наиболее эффективным способом рекламирования являются раздвижные стенд-доски. Также важна вывеска, которая способна заинтересовать потенциальных клиентов. В современном мире самым удобным способом доставки информация является интернет-сайт.

Наименьшее количество голосов получила рекламу по радио и в/на общественном транспорте. Реклама по радио сейчас уже не является актуальным средством. Это объяснимо тем, что такой вид техники значительно уступает новым технологиям. Реклама, связанная с общественным транспортом, является не удобным средством по мнению опрошенных.

Таким образом, было проведено исследование эффективности рекламирования предприятий общественного питания города Белгород, с помощью которого выявлено, что в настоящее время наибольшее влияние оказывают визуальные средства рекламы, на которых представлена информация (вывеска, стендеры, полиграфическая реклама).

Список литературы

1. Федеральный закон РФ «О рекламе» [Текст]. – М. : АО "Кодекс". – 2006. – 3 ст.
2. Селиванов, А. Эффективность рекламы [Текст] / А. Селиванова // Маркетинг и маркетинговые исследования. – 1998. – №3. – С. 2-15.

Grosheva T.V., student
(e-mail: tania.tanisha97@gmail.com)

Khalikova A.S., student

Parfenova E.N., Cand.Econ.Sci.,
associate Professor of management and marketing Department
(e-mail: parfenova@bsu.edu.ru)

Belgorod state national research University, Belgorod, Russia

A STUDY OF ADVERTISING EFFECTIVENESS OF PUBLIC CATERING ENTERPRISES OF THE BELGOROD

Abstract: to study ways of marketing in catering establishments of Belgorod it is actual. The article presents and analyzes a diagram based on the survey results.

Keywords: marketing, advertising, advertising effectiveness, survey, website, Stander.

ОБЩИЕ ПРИНЦИПЫ И РАЗЛИЧИЯ В ПРИНЯТИИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В КРУПНОМ И МАЛОМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВЕ

Гусаков Николай Андреевич, аспирант

(e-mail: calvine93@mail.ru)

*Санкт-Петербургский университет технологий управления и экономики,
г. Санкт-Петербург, Россия*

В данной статье рассматриваются принципы подхода к принятию управленческих решений у представителей крупного и малого предпринимательства, выделяются общие черты и различия, а также выделяется оптимальный метод выработки управленческих решений.

Ключевые слова: управленческие решения, предпринимательство, экономические ресурсы, эффективность.

В процессе деятельности любой организации, начиная от огромных компаний и заканчивая микропредприятиями, возникает необходимость выбора одного из нескольких вариантов действий, которые могут оказать серьёзное влияние на жизнь всей компании. Именно такой выбор альтернатив и является управленческим решением, которое принимается либо единолично руководителем предприятия, либо группой уполномоченных лиц [1, с. 10]. Разнообразие методов и подходов к принятию управленческих решений обуславливает актуальность поиска наиболее эффективного подхода к формированию решений. Теоретическая значимость данной статьи обусловлена выделением методических рекомендаций и сравнительного анализа, принимающихся управленческих решений. С теоретической точки зрения статья будет полезна предпринимателям с точки зрения рассмотрения альтернативных вариантов принятия управленческих решений.

Посредством принятия управленческих решений производится вся технология управления организацией, и именно они являются движущей силой всей предпринимательской деятельности.

Процесс принятия управленческого решения влияет на все сферы деятельности организации от кадровых вопросов вплоть до стратегического развития предприятия на долгие годы, и именно благодаря выбору из множества альтернатив и гибкости руководства такие решения позволяют организации найти свою нишу и закрепиться на рынке.

В свою очередь каждое управленческое решение:

- должно являться целенаправленной и сознательной деятельностью человека или группы лиц;
- должно иметь ряд альтернативных вариантов;
- должно быть частью общего процесса управления;
- должно приниматься на регулярной основе;
- должно приносить позитивные изменения в деятельность организации.

На фоне высокой глобализации, доступности информации и развития технологий на рынке образовалось огромное количество предприятий, каждое из которых старается максимально популяризировать свою продукцию и занять ведущую позицию на рынке. В таком случае появляется вопрос, каким образом выделить именно свой продукт среди такого разнообразия и привлечь потребителя на свою сторону [2, с. 17].

В этих условиях подходы к управлению во многих организациях могут кардинальным образом отличаться, и всё это благодаря конкретным действиям лиц, принимающих управленческие решения. Конечно, серьёзными факторами являются размеры компании, объём производства и, разумеется, финансовый капитал, которым владеет организация. Но, несмотря на объёмы денежных средств и размеры организаций, им всем приходится сталкиваться с проблемами высокой конкуренции на рынке.

Исходя из индивидуальных особенностей каждого предприятия избираются и соответствующие управленческие решения. Существует большая разница между методами принятия и реализации управленческих решений в крупных и мелких компаниях [4, с. 301].

Так, например, в малых и крупных компаниях может различаться подход к принятию управленческих решений в количестве лиц, принимающих участие в этом процессе. Как ни странно, но в крупных организациях зачастую руководитель принимает решение единолично, избегая привлечения большого количества лиц, поскольку считает подобный процесс достаточно затратным по времени. Нередко в таких случаях свою роль играют и личные амбиции руководителя, который полагает, что в состоянии собственными силами выбрать наилучшую из альтернатив.

Однако считается, что именно групповое обсуждение способствует принятию наиболее эффективных управленческих решений. Присутствие нескольких участников в процессе принятия решения обеспечивает разнообразие знаний, информации, опыта и подходов к решению проблем. Также положительно сказывается привлечение к процессу анализа ситуации на рынке и непосредственных исполнителей (сотрудников), что в будущем будет положительно сказываться на реализации управленческих решений.

Также одной из особенностей процесса принятия решений выступает отношение руководителя организации к риску. Зачастую в компаниях слишком озабочены возможными потерями денежных средств и боятся инвестировать в новые решения ведения бизнеса, опасаясь вероятных убытков. Такая политика приводит к чрезмерному консерватизму и застою в деятельности предприятия, что негативно сказывается на развитии организации в целом. Однако бывают ситуации, когда чрезмерно завышенные ожидания предпринимателей играют с ними плохую шутку. Так, слишком оптимистично обозначенные сроки выполнения работ или завышенные ожидания от продаж нередко приводят к крупным финансовым потерям. Такие ситуации наиболее характерны для представителей малого бизнеса и

тех предпринимателей, которые только начинают свой профессиональный путь.

Одной из основных характеристик управления в малом бизнесе является предпринимательская деятельность в условиях весьма ограниченных ресурсов. В таких случаях предприниматель пытается максимально повысить коэффициент полезного действия от использования своих ограниченных ресурсов, и именно в условиях ограниченности проявляется наибольшая креативность в принятии управленческих решений, но, соответственно, повышается и риск. Исходя из вышесказанного следует выделить несколько отличительных черт каждого типа организаций [3, с. 40]. Таким образом, крупным организациям наиболее характерны следующие принципы:

- руководители крупных организаций выстраивают свою деятельность вокруг постановки целей для каждой структуры своего предприятия и определяют наиболее эффективный из способов их достижения, имея определенный резерв денежных средств на их выполнение, а также дополнительные средства из резерва для подстраховки;
- зачастую в крупных организациях ориентируются на прошлый опыт достижения подобных целей в своей деятельности, разумеется, с поправкой на изменения на рынке;
- для достижения своих целей крупные предприниматели могут нанимать сторонних специалистов и расширять свой штат для решения определенных задач.

В свою очередь малый бизнес можно охарактеризовать совсем другими подходами:

- предприниматель ограничен в своих средствах и кадрах, он не устанавливает долгосрочные цели, используя воображение, креативность и нестандартный подход, старается преумножить свои средства и порой получает от подобных решений незапланированные результаты;
- предпринимателя отличает большое стремление идти на риск и зачастую спонтанность в действиях;
- использование инновационных, дешёвых в производстве технологий, нередко экспериментальных разработок [6, с. 14].

Различаются подходы компаний к реализации новинок в своём ассортименте. Так, крупные компании проводят исследования рынка, подбирают подходящий момент для выпуска продукта в продажу, чтобы не пересекаться с конкурирующими организациями. Также крупная компания не начнёт продажу своего продукта без предшествующей крупной рекламной кампании.

В малом же бизнесе предприниматель старается внедрить новый продукт как можно скорее, предлагая его сначала близкому кругу людей, а потом начиная предавать информацию о продукте огласке, преимущественно в социальных сетях без особых финансовых вложений. Зачастую предприниматель даже не имеет готового образца, по сути, пытаясь продать лишь

свою идею или набросок, тем самым стараясь заработать деньги на производство.

Такой подход принято называть «культурой экспериментов» в малом бизнесе. Его использование позволяет избежать чрезмерных затрат в начале предпринимательской деятельности и позволяет проанализировать в целом актуальность идеи и её жизнеспособность [5, с. 55].

Несмотря на большое количество различий в ведении бизнеса, между крупными организациями и мелкими предпринимателями всё-таки существует ряд общих принципов, которые хочется вывести в результате исследования, проведенного в данной статье, следует сделать вывод, что для принятия наиболее эффективного управленческого решения должны соблюдаться следующие условия:

- во время принятия решения должно существовать несколько рабочих альтернативных версий;
- принятие управленческого решения должно проходить при участии группы лиц;
- управленческое решение должно привносить новизну;
- перед принятием любого управленческого решения должно производиться исследование рынка, если это невозможно в полной мере, то хотя бы сбор мнений среди близкого круга людей;
- излишне консервативные решения в условиях изменений рынка вряд ли будут способствовать ведению бизнеса.

Управленческое решение является фундаментом любой предпринимательской деятельности и благодаря верному подходу к его принятию, возможно получить из него максимальную пользу. Приведенные в статье методы и принципы принятия управленческих решений, а также выводы, произведённые после анализа управленческих решений в крупных и мелких предпринимательских структурах, позволяют выделить для предпринимателя наиболее эффективный способ принятия управленческого решения.

Список литературы

1. Бусов В.И. Управленческие решения. Учебник для бакалавров. – М.: Юрайт, 2013. – 251 с.
2. Злобина Н.В. Управленческие решения. Учебное пособие. – Тамбов: Изд-во ТГТУ, 2007. – 87 с.
3. Ильченко Е.Н., Суркова С.А. Управленческое решение: разработка, принятие и реализация Учебное пособие. – Курган: КГУ, 2016. – 123 с.
4. Ма Д., Харламова Т.Л. Использование эффективных управленческих инструментов для развития современных предприятий // Фундаментальные и прикладные исследования в области управления, экономики и торговли. Сборник трудов научно-практической и учебной конференции: в 3 частях. – СПб.: Изд-во СПбПУ, 2018. – С. 299-302.
5. Сорокина Ю.А., Харламова Т.Л. Информационные технологии как фактор экономического развития // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2017. – Т. 7. № 2 (23). – С. 53-59.

6. Харламов А.В., Харламова Т.Л. Экономическая политика совершенствования предпринимательской среды // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. – 2016. – № 3 (20). – С. 11-19.

*Gusakov Nikolai Andreevich, graduate student
(e-mail: calvine93@mail.ru)*

St. Petersburg University of Management Technologies and Economics, St. Petersburg, Russia

GENERAL PRINCIPLES AND DIFFERENCES IN THE ADOPTION OF MANAGERIAL DECISIONS IN LARGE AND SMALL ENTREPRENEURSHIP

Abstract. *This article discusses the principles of the approach to making management decisions among representatives of large and small businesses, highlights the common features and differences, and also highlights the optimal method of making management decisions.*

Keywords: *management decisions, entrepreneurship, economic resources, efficiency.*

УДК 330.85

ПРОЯВЛЕНИЕ ИМПЕРИАЛИЗМА В ЭКОНОМИКЕ И ПОЛИТИКЕ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Данилова Виктория Сергеевна, студентка

Орлова Елена Борисовна, доцент

Кубанский государственный аграрный университет им. И.Т. Трубилина

(e-mail: o.alena2015@yandex.ru)

В статье рассмотрен вопрос проявления империализма и обострения экономической и политической ситуации.

Ключевые слова: империализм, монополия, картели, банки, военная угроза, передел мира.

Актуальность темы обусловлена обострением противоречий капитализма, которое вылилось в усилении экономической, политической и военной сферах. Что же такое империализм? Рассмотрим несколько определений.

Современная трактовка гласит: «Империализм – государственная политика, основанная на использовании военной силы для разных форм внешнеполитической экспансии, в том числе для захвата территорий и установления политического или экономического контроля за другими странами».

[1]

Также существует другое определение: «Империализм – высшая стадия капитализма, характеризующаяся господством крупных монополий, борьбой между крупными капиталистическими странами за источники сырья и рынки сбыта».

На Западе определения империализма довольно широкое – там империализмом называется «неравенство людей и территориальных отношений, как правило, основанное на идеях превосходства и практики доминирования, и использование расширенных полномочий и контроля одного государства или элит над другими». [2]

Переход к империализму произошел на рубеже 19-20 вв. В это время капитализм претерпел глобальные изменения и во многих значимых капиталистических странах сложилось господство монополий.

Основными характеристиками империализма являются: господство транснациональной финансовой олигархии в противовес классическому частно-капиталистическому укладу; единая мировая система хозяйства, при которой развитые страны эксплуатируют колонии и другие зависимые страны; империалистические войны за рынки сбыта и факторы производства.

В.И. Ленин в качестве основных признаков империализма выделял следующие нижеперечисленные.

1. Концентрация производства и капитала, дошедшая до такой высокой ступени развития, что она создала монополии, играющие решающую роль в хозяйственной жизни;

Развитие монополий началось с объединения металлургических заводов и каменноугольных шахт, в которых добывался уголь, без которого невозможно выплавка металла. Потом в эти объединения вошли горнодобывающие предприятия.

2. Слияние банковского капитала с промышленным и создание на базе этого «финансового капитала» и финансовой олигархии;

Банки, по существу только лишь посредники, задача которых - проводить финансовые операции между предприятиями и вести учетную бухгалтерию, в какой-то момент превращаются в главное звено всей капиталистической системы, диктуя свои правила остальным её участникам.

Крупные предприятия и банки, не только поглощают мелкие, но и присоединяют их к себе, тем самым подчиняя их.

3. Вывоз капитала преобладает над вывозом товаров. Финансовому капиталу, который растёт ускоренными темпами, уже не хватает эксплуатации и грабежа ресурсов внутри своей страны. Он скапливает огромные суммы, которые следует вложить в производство, однако внутри своего государства хозяйственная деятельность имеет недостаточно высокую норму прибыли. Инвестировать средства в социальную сферу, на улучшение инфраструктуры, капиталист, разумеется, не собирается. Поэтому капитал уходит за рубеж.

4. Образование международных монополистических союзов капиталистов, осуществляющих передел мира.

Монополии, возникая, делят между собой внутренний рынок, захватывая производство данной страны в своё, более или менее полное, владение. Возникновение монополий связано с образованием международных картелей (монополии монополий, соглашения национальных монополий разных стран об экономическом разделе мира). Первые картели появились после революции 1873 г. А в следствие экономического кризиса 1900-1903 гг., число национальных картелей значительно увеличилось, они стали основой хозяйственной жизни.

Существуют рамки международных картельных соглашений, в которых монополисты разных стран делят рынки сбыта товаров и определяют границы сфер деятельности отдельных участников международного картеля.

Ярким примером международного картеля начала прошлого века является соглашение между американским трестом «General Electric» и германской корпорацией АЭГ. В 1907 г. эти гиганты электротехнической промышленности заключили договор о дележе мира. Таким образом конкуренция на рынках электротехнической продукции прекратила свое существование.

Сейчас, мировые картели практически «загнали в угол» развивающиеся страны, они принуждают их к ввозу в страну товаров картельных стран. Картели внедряют в органы власти компрадоров, которые в свою очередь скупают всё производство страны-акцептора и приводят ее к банкротству. И такие операции проводят не только между странами, но, так же внутри страны.

5. Конец территориального раздела мира крупнейшими капиталистическими державами. 1914 г. назван годом конца раздела мира между великими державами. Для того, чтобы получить новые колонии или сферы влияния, нужно было отнять их у другой державы. Теперь колонии интересуют империалистические государства и как военно-стратегические плацдармы. В результате наступает эпоха борьбы за передел уже поделенного мира.

Примером служат США, это империалистическая держава подчинила своему контролю экономику и природные богатства многих стран американского и других континентов.

Также можно привести в пример Украину. На Востоке Украины находятся месторождения природного газа. Правительство Украины заключило договор с одной из газовых компаний США на сумму более 10 млрд. долл. А когда города, находящиеся на Востоке Украины, дали отпор строительству и прокладке газопроводов, внезапно началась гражданская война. И именно на востоке Украины. Совпадение? Не думаю! И остается главный вопрос: закончился ли раздел мира между крупнейшими державами? Думается, что нет. Он будет продолжаться на протяжении всего существования мира. Нынешнее беспрецедентное напряжение политической ситуации между странами в мире тому свидетельство.

Список литературы

1. Империализм - Википеди [Электронный ресурс]: URL - ru.wikipedia.org
2. Угрин, И.М. Российская государственность и имперская парадигма: философский анализ [Текст] / Рос. акад. наук, Ин-т философии ; И.М. Угрин. – М. : ИФ РАН, 2017 – 106 с.
3. Хачемизова Э.А. Организационно-экономические основы развития птицеводческих предприятий в условиях рыночных отношений (на примере Республики Адыгея) / Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Майкоп, 2000
4. Хачемизова Э.А. Методологические подходы к оценке эффективности функционирования рынка труда / Ю.И. Тарасов, Н.А.Тумасян, Э.А. Хачемизова // Вестник Адыгейского государственного университета. 2005. № 3. С. 104-107.

5. Хачемизова Э.А. Организационно-экономический механизм кооперативных организаций в птицеводстве региона //Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2015. № 12-7. С. 1305-1308.

Daniel Victoria S., student, student of the Kuban state agrarian University. I. T. Trubilin Orlova Elena Borisovna, associate Professor Kuban state agrarian University. I. T. Trubilin
THE MANIFESTATION OF IMPERIALISM IN THE ECONOMY AND POLITICS ON THE CONTEMPORARY STAGE

In the article the question of the manifestation of imperialism and the aggravation of the economic and political situation.

Key words: imperialism, monopoly, cartels, banks, military threat, redistribution of the world.

ИНОЯЗЫЧНАЯ КУЛЬТУРА СТУДЕНТОВ, ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО СПЕЦИАЛЬНОСТЯМ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАПРАВЛЕННОСТИ

*Данилова Мария Владимировна, преподаватель
(m-sinitsyna@mail.ru)*

Московский социально-экономический институт

В статье дается определение понятию «иноязычная культура», раскрывается содержание данного феномена, подчеркивается значимость формирования иноязычной культуры студента, обучающегося по специальностям экономической направленности в процессе профессиональной социализации в условиях глобализации и интернационализации.

Ключевые слова: профессиональная социализация, иноязычная культура, иностранный язык.

Работа выполнена при финансовой поддержке РФФИ, проект «Теория и методика профессиональной социализации студентов, обучающихся по специальностям экономической направленности №16-06-00925»

Актуальность исследования обусловлена экономическими, политическими, социальными, социокультурными изменениями, имеющими глобальный характер, когда происходит стирание границ между странами, культурами и языками. В процессе профессиональной социализации студентов, обучающихся по специальностям экономической направленности, одним из важных аспектов будет являться формирование иноязычной культуры, как качества личности. Профессиональная социализация, студентов обучающихся по специальностям экономической направленности должна быть направлена на формирования ценностного отношения к другим культурам, народам, языкам, традициям.

Интенсивное развитие межкультурного общения на различных уровнях профессиональной деятельности объективно требует достижения тесного взаимодействия между носителями различных языков и культур, что свидетельствует о возрастании роли иностранного языка не только как средства коммуникации, но и как отражения иноязычной культуры. Это в свою очередь, позволяет наиболее эффективно приобщаться к культуре народа и

страны изучаемого языка, что позитивно скахывается на процессе профессиональной социализации студента. Сам процесс освоения иностранных языков выступает как начальный этап такого приобщения.

В психолого-педагогических исследованиях, посвященных иноязычной культуре раскрываются следующие проблемы: иноязычная культура в историческом контексте (А.В. Матюшина), развитие индивидуальности учащихся в процессе ознакомления с иноязычной культурой (И.И. Очкина), развитие иноязычной культуры и ее компонентов у студентов вуза (С.Г. Грачева, Г.В. Сапрыкина, Е.А. Суринова, Л.В. Филиппова), формирование иноязычной культуры студентов колледжа (Т.В. Букина, М.В. Кислинская).

Мы рассматриваем иноязычную культуру как составляющую базовой культуры личности. Это обстоятельство требует от педагогической теории и практики поиска и нахождения новых требований к определению уровня владения иностранным языком, к отбору содержания и организации учебного материала, использованию адекватных форм и видов контроля при разных вариантах его изучения и у различных возрастных категорий.

Рассматривая иностранный язык как средство формирования иноязычной культуры, как средство приобщения к новой культуре, необходимо выделить следующие его функции:

- коммуникативная, для обеспечения которой необходимо использовать сведения о стране, которые нередко определяют содержательный план устной и письменной речи, делают возможной саму коммуникацию на основе некоторого общего, так называемого, фонового знания, равно присутствующего как адресанту, так и адресату;

- воздействующая и формирующая личность;

- кумулятивная: язык не просто передает сообщение, но и обладает способностью отражать, фиксировать и сохранять информацию о постигнутой человеком действительности.

Иностранный язык является элементом культуры того или иного народа – носителей данного языка – и средством передачи его другим. Он открывает доступ к огромному духовному богатству этого народа и служит дополнительным окном в мир, важным средством взаимопонимания и взаимодействия людей.

Иностранный язык служит инструментом изучения иноязычной культуры, предоставляя широкий выбор возможностей для практического ознакомления с элементами этой культуры. Приобщение к иноязычной культуре определенным образом влияет на мировосприятие и самосознание личности.

Понимая иноязычную культуру как объективное явление, необходимо отметить, что принятие или непринятие происходит на личностном уровне. Человек становится личностью только благодаря усвоению транслируемого социального опыта, осуществляемого в процессе социализации, воспитания и образования через творческую активность личности. Образо-

вание является необходимым условием воспроизводства культуры. Мы рассматриваем иноязычное образование как становление человека путем вхождения в иноязычную культуру, когда благодаря ее присвоению он становится его субъектом.

Иностранный язык есть концентрированное информационное выражение мировой культуры и культуры носителей языка. Он отображает особенности жизни, национального мировосприятия, характера и менталитета говорящего на нем народа. С одной стороны, эти национально-культурные особенности зафиксированы в системе языка, с другой стороны, определяют содержательную сторону высказываний, выражают систему мнений и оценку говорящих на данном языке и лежат в основе адекватного восприятия высказываний.

Иностранный язык служит средством овладения иноязычной культурой, предоставляя широкий выбор возможностей для практического ознакомления с элементами этой культуры. Приобщение к иноязычной культуре определенным образом влияет на мировосприятие и самосознание личности.

Понимание сущности иноязычной культуры отражается в межкультурной коммуникации. В межкультурной коммуникации происходит взаимодействие с иноязычной культурой. Во-первых, в интеракции участвуют субъекты, которые не только принадлежат к различным культурам, но при этом осознают тот факт, что каждый из них является «другим» и каждый воспринимает попеременно «чужеродность» партнера. Во-вторых, при непосредственном культурном взаимодействии индивидум испытывает несомненные трудности в процессе коммуникации по причине непонятных культурных ожиданий и представлений с другой стороны. В-третьих, в рамках межкультурной коммуникации возникают предпосылки создания коммуникативного поля, в котором изменяется сам характер общения между представителями различных культур.

Таким образом, под иноязычной культурой мы понимаем интегративное образование личности, овладевшей совокупностью общечеловеческих идей и ценностей и обладающей определенным набором личностных качеств, позволяющих адекватно воспринимать другого и другое, выстраивать взаимодействие, овладевать иностранным языком, его правильно использовать, а также понимать ментальные смыслы, знать и применять языковые явления и формы, формировать в своем сознании картину мира, свойственную носителю иностранного языка как представителю того или иного народа.

Приобщение к иноязычной культуре происходит посредством явлений духовной жизни иноязычного общества: язык, речь, мышление, правила поведения, культура межличностных отношений и др.

Приобщая к иноязычной культуре, необходимо определить ее содержание. В качестве критериев отбора содержания иноязычной культуры мы выделяем следующие: общечеловеческие моральные нормы; воспитатель-

ная идея; эстетические достоинства; положительно окрашенные эмоциональные факторы; обширная познавательная информация; развитие мышления дошкольников и т.д.

Содержание иноязычной культуры раскрываем в трех направлениях: гносеологическое (заключается в различного рода знаниях об иноязычной культуре: знание языка, фоновые знания (знания о культуре страны изучаемого языка, знания о стране изучаемого языка), лингвострановедческие знания), аксиологическое (знание этических норм и ценностей культуры страны изучаемого языка, представление о них, но и позитивное отношение к ним) и прагматическое (система общих интеллектуальных и практических умений и навыков, проявляющихся во взаимодействии с представителями иной культуры, в овладении и правильном использовании иностранного языка).

Таким образом, содержанием иноязычной культуры являются ценности и нормы, языковые, этические, этнические, поведенческие явления и процессы, традиционные для народа как носителя языка. Что в условиях мультикультурного мира, транснационализации производства и интернационализации экономики является важным условием успешной профессиональной социализации, студентов, обучающихся по специальностям экономической направленности.

Список литературы

1. Верещагин Е.М., Костомаров В.Г. Язык и культура. Лингвострановедение в преподавании русского языка как иностранного. Методическое руководство. – Изд. 3-е, переработ. и доп. – М., 1983.
2. Пассов Е.И. Основы коммуникативной методики обучения иноязычному общению. – М., 1989.
3. Сластенин В.А., Карташова В.Н. Лингвогуманитарная культура учителя иностранного языка: Монография. – М., Елец, 2003.

РЕГИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ВОСПРОИЗВОДСТВА НАСЕЛЕНИЯ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Делова Людмила Алиевна, к.соц.н., ведущий научный сотрудник, Адыгейский республиканский институт гуманитарных исследований имени Т.М.Керашева

В статье рассмотрены особенности современного этапа демографических процессов в России в целом и в регионах, в частности, в Республике Адыгея: уровень рождаемости и смертности, миграционная составляющая. Рассмотрены национальные цели развития Российской Федерации на период до 2024 года, определённые в майских указах президента В.В. Путина. Отмечено, что особенностями воспроизводства населения в Республике Адыгея на современном этапе являются возрастание естественной убыли и старение населения региона, что увеличивает нагрузку на трудоспособное население.

Ключевые слова: воспроизводство населения, демографические процессы, естественная убыль, старение населения, трудоспособное население.

В майских указах президента России В.В. Путина за 2018 год четко определяются национальные цели развития страны на шестилетний период. Как известно, одной из наиболее острых проблем России и её регионов является демографическая составляющая. По всем вариантам прогноза Федеральной службы государственной статистики (низкому, среднему и высокому) до 2035 года, в стране будет продолжаться естественная убыль населения, то есть количество умерших будет больше количества родившихся [1]. Естественный прирост, как и сейчас, будет обеспечен только за счёт миграционного прироста. Президентом поручено правительству Российской Федерации обеспечить достижение следующих национальных целей развития РФ на период до 2024 года:

- обеспечение устойчивого естественного роста численности населения Российской Федерации;
- повышение ожидаемой продолжительности жизни до 78 лет (к 2030 году – до 80 лет);
- обеспечение устойчивого роста реальных доходов граждан, а также роста уровня пенсионного обеспечения выше уровня инфляции;
- снижение в два раза уровня бедности в Российской Федерации;
- улучшение жилищных условий не менее 5 млн. семей ежегодно [2].

В Республике Адыгея, расположенной в Южном федеральном округе, как в целом по России, миграционный прирост является определяющим фактором роста численности населения.

Воспроизводство населения – это постоянное возобновление его численности и структуры как путём естественной смены уходящих поколений, так и перехода одних структурных частей в другие [3, с. 277].

Для изучения воспроизводства населения используются, прежде всего, такие показатели, как число родившихся и число умерших. Разница между ними называется естественным приростом (естественной убылью населения).

В целом по республике в течение многих лет число умерших превышает число родившихся (естественная убыль населения). Так, в 2015 г. естественная убыль населения составила 218 человек, в 2016 г. – 439 человек, в 2017 г. – 934 человека [4]. Убыль населения в Республике Адыгея, как и в России в целом, носит долговременный характер. Обращает на себя внимание возрастание естественной убыли населения в регионе.

Главными проблемами демографического развития Республики Адыгея остаются высокая смертность от болезней системы кровообращения, новообразований и внешних причин. Большое влияние на демографическое развитие республики оказывает также злоупотребление алкоголем.

В Республике Адыгея по сравнению с Российской Федерацией и Южным федеральным округом в 2016 году самые высокие показатели по смертности от транспортных травм, самоубийств, отравлений алкоголем и случайных утоплений.

Особо острой проблемой является смертность от транспортных травм.

Возрастной состав населения Республики Адыгея характеризуется существенной гендерной диспропорцией. Другой региональной особенностью является старение населения. В настоящее время каждый седьмой житель республики (67,3 тыс. человек или 14,8%), находится в возрасте 65 лет и старше. Процесс демографического старения населения в гораздо большей степени характерен для женщин. В структуре населения вышеуказанных возрастов женщины составляют более двух третей 44,1 тыс. человек (65,5%), мужчины – 23,2 тыс. человек (34,5%). Старение населения республики увеличивает нагрузку на трудоспособное население республики.

Коэффициент нагрузки на трудоспособное население (по состоянию на 2017 год) в Республике Адыгея один из самых высоких по России. Он выше, чем в Российской Федерации на 5,0% и на 1,7% выше, чем в Южном федеральном округе, а также выше, чем в Северо-Кавказском федеральном округе на 12,2%.

Численность населения в трудоспособном возрасте плавно снижается. Средний возраст населения в трудоспособном возрасте на начало 2017 года – 37,08 лет (мужчины – 37,99, женщины – 36,09).

Показатель демографической нагрузки на трудоспособное население в республике постоянно растет, на начало 2017 г. он увеличился до 802 человек на 1000 населения трудоспособного возраста (на начало 2013 г. – соответственно 724), в том числе нагрузка детьми – 347 (312) и людьми пенсионного возраста – 456 (411).

В сельской местности Республики Адыгея коэффициент нагрузки на трудоспособное население выше, чем в городской – на 4,5% и на 2,1% выше, чем в среднем по республике.

Динамика структуры основных возрастных групп населения Республики Адыгея

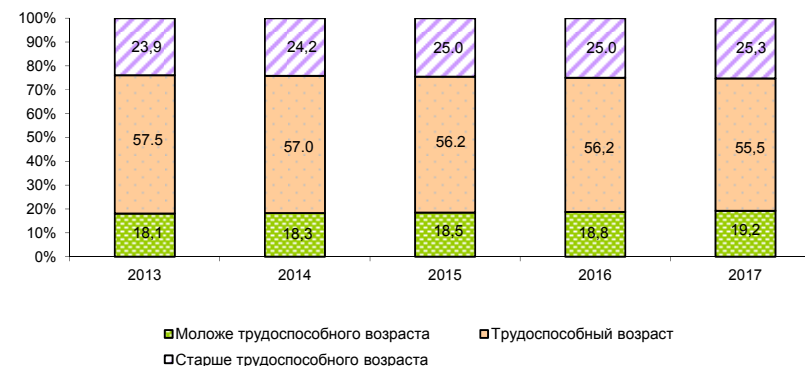


Рисунок 1

Численность детей и подростков до 16 лет на 27,4 тыс. человек или на 23,9% меньше, чем лиц старше трудоспособного возраста. Население в возрасте 0-15 лет на протяжении 20 лет (1990-2010 гг.) сокращалось. На начало 2016 г. вследствие роста числа родившихся численность этой возрастной группы несколько увеличилась – на 1,9 тысячи человек, или на 2,3%, на начало 2017 г. – на 2,1 тысячи или 2,5%. Средний возраст населения в возрасте моложе трудоспособного на начало 2017 года – 7,68 лет (городское население – 7,47, сельское – 7,86).

Таким образом, особенностью регионального воспроизводства населения является возрастающая убыль населения. Обращает на себя внимание проблема смертности от транспортных травм.

Вместе с тем необходимо отметить: как и в предыдущие годы, рост численности населения республики достигнут в результате положительного миграционного прироста. В условиях, когда процесс естественной убыли населения приобрел устойчивый характер, миграция населения занимает особое место в процессе формирования населения как компенсационный фактор.

Другой региональной особенностью является возрастная структура населения, старение населения, что увеличивает нагрузку на трудоспособное население республики.

Список литературы

1. Сайт Федеральной службы государственной статистики . URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/demography/# (дата обращения 19.11.2018 г.).

2. Майский указ президента РФ В.В. Путина 2018 г. URL: <http://tass.ru/politika/5182019> (дата обращения 19.11.2018 г.).

3. Бреева Е. Б. Основы демографии. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К^о», 2009.

4. Сайт Управления Федеральной службы государственной статистики по Краснодарскому краю и Республике Адыгея. URL: http://krsdstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/krsdstat/resources/35cda80041a9_51ab86affe27f98_98572/Rождаемость%2C+смертность%2Cестественный+прирост+населения.htm (дата обращения 20.11.2018 г.).

УДК 001.51

РАЗРАБОТКА ПРЕДЛОЖЕНИЙ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ СИСТЕМЫ ЗАКУПКИ ТОВАРОВ И УСЛУГ ДЛЯ НУЖД ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

*Докукина Ирина Александровна, к.э.н., доцент
(e-mail: irenalks@mail.ru)*

*Жуков Александр Александрович, магистрант
(e-mail: alexzhukov999@yandex.ru)*

Среднерусский институт управления-филиал РАНХиГС, г.Орел, Россия

Актуальность темы исследования обуславливается необходимостью повышения эффективности и прозрачности осуществления закупок государственными предприятиями в условиях сложившейся социально-экономической ситуации в Российской Федерации. Цель исследования заключается в выявлении проблем, существующих в действующей системе осуществления закупок для удовлетворения нужд предприятия и формирования предложений по их решению. Авторами проведено исследование теоретических основ существующей организации системы закупок в Российской Федерации. На основании этого анализа были выработаны решения, которые при их внедрении, могут помочь проводить закупку товаров, работу и услуг, для удовлетворения нужд предприятия с большей эффективностью, с большей скоростью, экономией денежных средств и трудовых ресурсов.

Ключевые слова: закупка, контрактная система, процедура, конкуренция, предприятие, развитие.

Система закупок товаров, работ и услуг для удовлетворения государственных и муниципальных нужд - это совокупность государственных и муниципальных заказчиков, поставщиков, органов государственной власти регулирующих сферу закупок и контролирующих органов, деятельность которых направлена на удовлетворение государственных или муниципальных нужд, за счет средств бюджетов всех уровней, а также нужд государственных предприятий за счёт бюджетов предприятий, и которые в

своей деятельности руководствуются нормативно-правовыми актами регулирующими эту деятельность.

Государственные закупки товаров, услуг и работ это важный инструмент регулирования национальной экономики. Помимо удовлетворения собственных нужд с помощью системы закупок государство может: стимулировать производство отечественных товаров; помогать развивать малое и среднее предпринимательство; регулировать цены в определенных сферах; помогать развивать экономику государства в целом [2].

Эффективность и прозрачность работы системы государственных закупок крайне важна для всех ее участников. Участниками системы государственных закупок являются: заказчики; поставщики; органы государственной власти по регулированию контрактной системы в сфере закупок; уполномоченные органы; уполномоченные учреждения; специализированные организации; операторы электронных площадок.

При этом участники системы закупок преследуют разные цели. Так, к примеру, заказчики заинтересованы в том, чтобы удовлетворить свои потребности: максимально быстро; максимально полно; по максимально доступному качеству; по наиболее низкой цене.

В свою очередь поставщики заинтересованы в том, чтобы заключить контракт (договор): максимально быстро; по наиболее высокой цене; получить максимальную прибыль. Приоритетом органов государственной власти, контролирующих сферу закупок, является: соблюдение законов заказчиками и поставщиками; эффективное расходование денежных средств; прозрачность сферы закупок [1].

Таким образом, как мы видим, некоторые приоритеты участников совпадают. Например, поставщики и исполнители заинтересованы в максимально быстром заключении договора. Но в тоже время, поставщики заинтересованы в том, чтобы поставить товар по той цене, которая принесет им максимальную прибыль, а заказчики заинтересованы в том, чтобы максимально снизить цену, для повышения эффективности расходования денежных средств своего бюджета. Таким образом, получается, что одним из главных приоритетов работы системы закупок товаров и услуг, должно являться нахождение баланса между интересами всех участников системы.

В настоящий момент, при проведении некоторых закупочных процедур, таких как запрос предложений и запрос котировок, заявка, подаваемая претендентом, состоит из пакета документов, требования, к содержанию которого устанавливает заказчик в закупочной документации. При этом до момента открытия конвертов и начала рассмотрения заявок, закупочная комиссия не может знать, что находится в конвертах. Данная мера внедрена для того, чтобы в случае если в комиссии находится заинтересованное лицо, оно не могло передать информацию о предложении конкурентов какой-либо организации, чтобы там могла повторить или улучшить это предложение. В тоже время организации могут изменять заявку в любой

момент времени, до времени, установленного в извещении о закупке, как момент окончания приема заявок [3].

При осуществлении закупок с использованием положений закона 44-ФЗ, перечень необходимой документации задаётся самим законом, но в то же время данный перечень не является исчерпывающим, что приводит к тому что 116 комплект документации, которую необходимо приложить к заявке, может отличаться от закупки к закупке. Указанные обстоятельства приводят к тому, что при подготовке претендентом заявки на участие в закупке, некоторые документы могут быть ошибочно не включены в заявку, или включены в форме, которая не соответствует требованиям, установленным в извещении о проведении закупки.

Все вышесказанное приводит к тому, что в процессе рассмотрения заявки и пакета документации, приложенной к заявке, закупочная комиссия будет вынуждена признать заявку не соответствующей требованиям конкурсной документации и на этом основании отклонить её. При этом данная заявка может предлагать самые выгодные условия исполнения договора или самую выгодную цену. А в случае если это была единственная заявка, или если отклонение данной заявки сократит число претендентов, допущенных к процедуре до одного, то это может привести к признанию закупочной процедуры несостоявшейся. Признание процедуры несостоявшейся может привести к тому, что организация вынуждена, будет проводить процедуру заново или заключить договор с единственным оставшимся претендентом. Проведение процедуры заново потребует временных затрат и затрат трудовых ресурсов предприятия [4].

В целом при внедрении механизма, позволяющего претендентам корректировать свои ошибки в документации заявки, решается проблема с тем, что закупочная комиссия вынуждена отклонять заявки претендентов, тем самым уменьшая конкуренцию в данной закупке, и уменьшая шансы на приобретение товара по более выгодным ценам или с более выгодными условиями [6]. Также при внедрении данного механизма уменьшится количество случаев, в которых закупочная комиссия вынуждена признавать закупки несостоявшимися и согласно положению о закупках или закону 44-ФЗ, проводить повторные закупочные процедуры, и тем самым сократится трудовая нагрузка на сотрудников, состоящих в закупочной комиссии и работников управления снабжения и закупок. При внедрении данного механизма, не усиливается вероятность коррупционных действий, так как при его реализации, закупочной комиссии не доступны условия предложений претендентов, до того момента, когда претенденты не пришлют окончательные версии пакетов документов. При этом в измененных правилах проведения закупочных процедур, следует указать, что если претендент разместит в файле «Часть 1» свое предложение, то такая заявка автоматически будет признана нарушающей правила проведения процедуры, и не допущена до рассмотрения предложения. Для реализации данного ме-

ханизма следует внести изменения в некоторые нормативно-правовые акты [5].

На основании этого были выработаны рекомендации по увеличению количества процента закупок, осуществляемых конкурентными методами. Данные рекомендации включили в себя способы, позволяющие ускорить проведение закупок конкурентными методами. Также были разработаны рекомендации, позволяющие сократить число случаев, в которых претендентам отказывается в участии в проведении закупочной процедуры, а также разработан способ повышения достоверности документации входящей в состав заявки претендента. Помимо этого, была проведена оценка предполагаемой эффективности от внедрения данных рекомендаций. Таким образом, повышение эффективности работы системы государственных закупок выполняет важную роль, благодаря которой, государство может найти дополнительный источник средств для выполнения своих обязательств перед своими гражданами или кредиторами.

Список литературы

1. Докукина И.А., Графов А.В., Власова М.А. Методика оценки предпринимательской активности // Экономика и предпринимательство. - 2017. - № 2-1 (79). - С. 409-411.
2. Макарова Ю.Л. Влияние государственной поддержки на развитие технической инфраструктуры предпринимательства в регионе // в сборнике: Актуальные проблемы развития хозяйствующих субъектов, территорий и систем регионального и муниципального управления материалы X международной научно-практической конференции. под ред. Ю.В. Вертаковой. - 2015. - С. 217-219.
3. Облизов А.В., Костромина А.Н. Комплаенс как механизм повышения эффективности управления в принятии и реализации управленческих решений: сравнительный обзор // Вестник Коми республиканской академии государственной службы и управления. Серия: Теория и практика управления. - 2017. - № 19 (24). - С. 116-119.
4. Полянин А.В., Докукина И.А. Тенденции и прогнозы экономического роста для российской экономики: региональный аспект // Среднерусский вестник общественных наук. - 2017. - Т. 12. - № 3. - С. 53-63.
5. Полянин А.В., Докукина И.А. Реализация конкурентных преимуществ устойчивого развития промышленных предприятий Орловской области на основе стратегического менеджмента // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. - 2017. - Т. 7. - № 1 (22). - С. 29-38.
6. Цуркан М.В. Управление проектами в формате межсекторного партнерства: учеб. пособие. - Тверь: Твер. гос. ун-т, 2017. - 208 с.

Dokukina Irina Aleksandrovna, PhD of Economics, Associate Professor Department of Management and Public Administration Central Russian Institute of Management, Branch of Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration, E-mail: irenalks@mail.ru

Zhukov Aleksandr Aleksandrovich, graduate student 38.04.04 «State and municipal management», Central Russian Institute of Management, Branch of Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration, Orel, Russian Federation, E-mail: alexzhukov999@yandex.ru

DEVELOPMENT OF PROPOSALS FOR IMPROVING THE SYSTEM OF PROCUREMENT OF GOODS AND SERVICES FOR THE NEEDS OF STATE ENTERPRISES

The relevance of the research topic is determined by the need to improve the efficiency and transparency of the procurement of state-owned enterprises in the current socio-economic situation in the Russian Federation. The purpose of the study is to identify problems existing in the current system of procurement to meet the needs of the enterprise and the formation of proposals for their solution. The authors conducted a study of the theoretical foundations of the existing organization of the procurement system in the Russian Federation. Based on this analysis, solutions were developed that, when implemented, can help to procure goods, work and services to meet the needs of the enterprise with greater efficiency, with greater speed, saving money and labor.

Keywords: procurement, contract system, procedure, competition, enterprise, development.

УДК 339.1

РЫНОК ИНТЕРНЕТ ТОРГОВЛИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Дудаков Георгий Сергеевич, студент

(e-mail: Zhoraal999@mail.ru)

Бахарев Владимир Васильевич, к.э.н. доцент

(e-mail: baharev_vv@spbstu.ru)

Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

В статье проведен анализ рынка интернет торговли в РФ. Исследованы три наиболее известных интернет магазинов, AliExpress, Lamoda, Ашан.

Ключевые слова: рынок, интернет торговля, сайт.

Интернет сеть впервые была использована в 1969 году. С этого времени большое количество экспертов, специалистов, ученых занимались ее развитием и совершенствованием. Позднее, по мере заметного прогресса в области информационных технологий, интернет совершенствовался и с 1990-х годов интернет стал доступен каждому пользователю компьютера. Интернет ресурсы стремительно набирали свою многочисленную аудиторию и уже через 5 лет после своего появления в широких массах, его аудитория достигла свыше 50 миллионов человек [1,2].

С 90-х годов интернет также стал зарождаться в России. Доступ к нему получило правительство, затем создавались первые русскоязычные сайты, такие, как «www.ru», который является первым созданным сайтом в рунете.

Первый интернет магазин появился в 1996 году. Это магазин «Символ плюс», который занимался торговлей книг. Символ плюс существует и в наше время и его ассортимент, товарооборот существенно расширились за 20 лет. После возникновения первого интернет магазина начали появляться и другие.

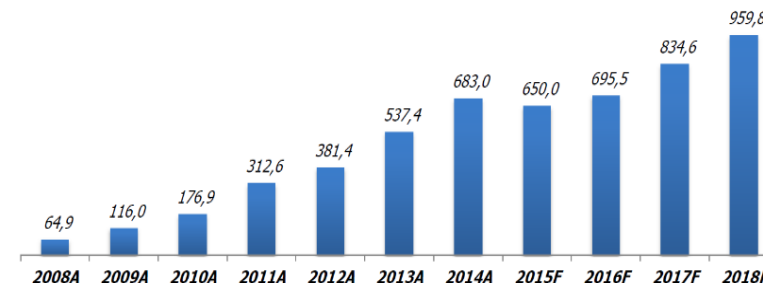


Рисунок 1 – Объем рынка интернет торговли в РФ, с 2008 по 2018 год, млрд рублей

Таким образом, сформировался рынок интернет торговли в России. На нем существует множество магазинов, которые пользуются большой популярностью. Соответственно, на рынке появляется большая конкуренция между производителями. С 2008 года, когда на рынке интернет торговли уже расположились многие магазины, его объем начал стремительно расти, что показано на рисунке 1 [3].

Рассмотрим несколько самых масштабных интернет магазинов на рынке интернет торговли в России. Одним из таких магазинов является «AliExpress». Эта глобальная торговая площадка была придумана и разработана в Китайской Народной Республике в 2010 году. С этого момента данный интернет магазин набрал большую популярность среди пользователей. Он был переведен на 8 языков для разных стран мира, включая Россию. В РФ этим магазином пользуется огромное количество людей. Интерфейс AliExpress имеет приятный вид в сочетании белого и оранжевого тонов. На сайте все товары распределены по категориям. К каждому из товаров прилагается его подробное описание, отзывы. Отзывы пишут реальные пользователи, которые уже заказывали данный товар и пользовались им. Таким образом, когда покупатель нашел товар, который решил приобрести, ему предоставляется возможность почитать описание товара, посмотреть доступность нужного размера в случае, если это вещь и прочесть отзывы про товар. В данном интернет магазине существует доставка товара, и если товар не дошел до получателя, или он оказался неисправным, покупатель вправе обжаловать товар и вернуть свои деньги. По данным на 2018 год, Aliexpress является одним из самых популярных интернет сайтов в мире.

Другой пример интернет торговли в России – интернет магазин одежды «Lamoda». С момента своего появления в 2011 году, ассортимент магазина значительно вырос. В каталоге выбора одежды в магазине представлено более 700 подлинных мировых брендов, все бренды на сайте поделены и выстроены по алфавиту, что облегчает поиски покупателями конкретного бренда. Интерфейс сайта состоит из двух цветов – черного и белого, кото-

рые хорошо гармонируют друг с другом и создают положительную атмосферу при просмотре товаров. Все товары делятся по ассортиментным группам: одежда, обувь, аксессуары и т.п. В магазине существует бесплатная доставка, при условии, что стоимость покупки дороже 2000 рублей. В случае несоответствия вещи качеству, ее всегда можно вернуть. В магазине можно определить свой размер и, таким образом, примерить вещь. Практически все отзывы, касательно самого сайта и его товаров, положительные, что доказывает, насколько данный магазин надежен и пользуется спросом. На рынке интернет торговли сайт занимает одну из первых строчек.

Активно развивается известный на всю Россию гипермаркет «Ашан». Данный гипермаркет расположен во многих городах России и прославлен своими низкими ценами, множеством акций и большим ассортиментом товара. На сегодняшний день существует и онлайн гипермаркет «Ашан». Он представляет собой сайт, на котором находятся все те же самые товары, которые находятся в обычном гипермаркете. Товары делятся на группы, в зависимости от своего предназначения. Интерфейс сайта достаточно прост, поэтому им легко пользоваться всем покупателям. После приобретения товаров, они попадают в корзину, в которой высчитывается общая сумма покупки и приобретенные продукты, вещи. Купленные товары доставляются курьером за дополнительную плату, либо забираются самовывозом. Интернет гипермаркет очень полезен как для лиц с инвалидностью, которые в силу своего состояния здоровья не могут самостоятельно посещать магазины и приобретать товары, так и для обычных людей, у которых не хватает времени на походы в магазин за продуктами. Из минусов этого сайта можно выделить только тот факт, что онлайн гипермаркет функционирует пока что только в Москве и за пределами МКАД.

Таким образом, на основе рассмотренных интернет магазинов, динамики развития рынка интернет торговли в РФ, можно сделать вывод о том, что данный вид торговли завоевал большую аудиторию и расширяется с каждым годом. Показатели объема рынка интернет торговли в России имеют положительную динамику [4,5]. В РФ большинство людей пользуются компьютерной и мобильной техникой, которые подключены к интернету. Согласно опросам людей, в 2018 году, более 70% людей совершали как минимум одну покупку в интернете в год, а около 30% совершают покупки в интернете постоянно. Ближайшие перспективы развития интернет магазинов – доставка абсолютно во все регионы России и быстрая оплата товара, сотрудничество с зарубежными странами.

Список литературы

1. Красюк И.А., Оплеснина Е.Е. Особенности маркетингового управления российскими розничными торговыми сетями //Практический маркетинг. 2013. №11 (201). С. 20-26.
2. Крымов С.М. Методологические основы менеджмента. Томск: Издательство ТГПУ, 2001. 110 с.

3. Сулоева С.Б., Муханова Н.В. Контроллинг; 3-е изд., исправл. и доп. СПб.: Изд-во Политехн. Ун-та, 2009. 96 с.
4. 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.
5. Левенцов В.А. Анализ современных форм и особенностей развития стратегических альянсов // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2017. № 5 (23). С. 85-92.

НЕКОТОРЫЕ ВОПРОСЫ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ В ОТНОШЕНИИ ИНВАЛИДОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Зайцева Ирина Александровна, к.полит.н., доцент

*Елецкий государственный университет им. И.А.Бунина, г.Елец, Россия
(e-mail: zaitsevairin@mail.ru)*

В статье анализируется нормативно-правовая база современной системы социальной защиты инвалидов. Определены основные принципы государственной социальной политики в отношении данной категории граждан.

Ключевые слова: социальная политика, социальная защита, инвалиды, нормативно-правовой анализ, законодательство Российской Федерации.

Проблема инвалидности одна из острых социальных проблем на современном этапе развития российского общества. Большое количество людей живут в социальной недостаточности и с ограничениями жизнедеятельности. Актуальность этой проблемы, обусловлена следующим: в современных условиях возрастает роль институтов социального обслуживания лиц с ограниченными возможностями; повышенной потребности инвалидов в трудовой и социальной реабилитации и абилитации, так как эта категория граждан считается наиболее уязвимой, и требующей большего внимания и заботы; потребностью раскрытия существенных проблем в области социальной реабилитации и абилитации, что обусловлено необходимостью предотвращения их усугубления, а также выяснения того, какие мероприятия необходимо провести для их устойчивого положения.

По данным Росстата, на 1 января 2018 года в России зарегистрировано 12,1 млн. человек всех групп инвалидности (8,2% населения России). Из них мужчин — 5,2 млн. человек, женщин — 6,9 млн. За пять лет количество инвалидов в России сократилось на 7,6% — с 13,1 млн. человек. Больше всего инвалидов причислено ко второй группе инвалидности — 5,6 млн. человек (с 2013 года их число сократилось на 17,7%), к третьей группе инвалидности — 4,4 млн. человек (рост на 7,3% за последние пять лет). Обладателями первой группы инвалидности являются 1,47 млн. человек (сократилось на 2%). Детей-инвалидов в России зарегистрировано 0,7 млн. человек. В 2017/18 учебном году на программы высшего образования были зачислены 6,9 тыс. студентов-инвалидов, на программы среднего профес-

сионального образования — 8,3 тыс. инвалидов. Для сравнения: в среднем ежегодно с 2008 года в вузы поступали 5,9 тыс. инвалидов, в среднеспециальные учебные заведения — 5,3 тыс. инвалидов. Число работающих инвалидов всех категорий составляет 1,6 млн. человек. [1]

Социальная защита инвалидов регламентируется следующими нормативными документами: Конвенцией о правах инвалидов (принятая Резолюцией Генеральной Ассамблеи ООН от 13 декабря 2006 г. № 61/106, Федеральный закон от 3 мая 2012 г. № 46-ФЗ), ФЗ от 24 ноября 1995 г. № 181-ФЗ «О социальной защите инвалидов в Российской Федерации», ФЗ от 1 декабря 2014 г. № 419-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам социальной защиты инвалидов в связи с ратификацией Конвенции о правах инвалидов», ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» от 29.12.2012 г. № 273-ФЗ, ФЗ «Об основах социального обслуживания граждан в Российской Федерации» от 28.12.2013 N 442-ФЗ, ФЗ от 30 декабря 2009 г. № 384-ФЗ «Технический регламент о безопасности зданий и сооружений», специальной государственной программой «Доступная среда» (продлена до 2020 года постановлением Правительства РФ от 1 декабря 2015 г. № 1297) и др.

Лица с ограниченными возможностями относятся к социально-незащищенной категории населения. Не все они могут получать образование и заниматься трудовой деятельностью. Это актуализирует наличие организации, учреждений, а также служб, целью которых является оказание социальной помощи. С целью защиты законных интересов и прав инвалидов создаются и действуют общественные объединения. Это форма социальной защиты инвалидов, которая обеспечивает людям с ограниченными возможностями равные права с другими гражданами, решает задачи общественной интеграции инвалидов (среди членов организаций инвалиды и их законные представители составляют не менее 80%). Наиболее активные общественные организации инвалидов: Всероссийское общество глухих; Всероссийское общество слепых; Всероссийское общество инвалидов войны в Афганистане; Всероссийское общество инвалидов. Общественные организации, как правило, оказывая техническую, материальную и гуманитарную помощь в рамках собственных благотворительных программ. Общественным объединениям инвалидов государство оказывает помощь и содействие, в том числе техническую, материальную и финансовую.

Для удовлетворения индивидуальных образовательных потребностей инвалидов во всем мире пересматриваются системы обучения. Сравнительно новым подходом в России для образования считается включение детей в образовательный процесс в общеобразовательные школы по месту жительства детей с особыми потребностями (инклюзия в образовании). Инклюзивное образование - один из процессов трансформации общего образования, основанный на понимании, что инвалиды в современном обществе могут (и должны) быть вовлечены в социум. На волне инноваций в

образовательном пространстве России развивается тьюторство. Тьютор - это лицо, которое обеспечивает разработку индивидуальных образовательных программ учащихся, сопровождает процесс индивидуализации в образовательных учреждениях.

Вследствие очень широкого спектра проблем населения, а также большого числа клиентов, в организациях все больше и больше востребуется волонтерская (добровольческая) деятельность.

Современное российское общество и государство принимают добровольчество в качестве одной из концептуальных основ стратегии развития человеческого потенциала и гражданского общества. С каждым годом растет количество социально ориентированных некоммерческих организаций. В Гражданском кодексе РФ под некоммерческой организацией понимается организация, не преследующая собой цели извлечение прибыли и распределение его между участниками. Суть некоммерческой организации в обеспечение социального уровня общества, достижение социальных целей, научных, управленческих, образовательных, развитие физического состояния граждан, удовлетворение нематериальных потребностей, оказание юридической помощи.

Правовые условия осуществления добровольцами благотворительной деятельности определяются одноименной статьей 7 ФЗ от 11 августа 1995 г. № 135-ФЗ «О благотворительной деятельности и благотворительных организациях». С 1 мая вступил в силу ФЗ «О благотворительной деятельности и добровольчестве (волонтерстве)». Документ вносит изменения в закон «О благотворительной деятельности и благотворительных организациях», уравнивая понятия «волонтерство» и «добровольчество», формируя единый подход к регулированию отношений в сфере добровольчества.

Актуальным в современных условиях является инклюзивное волонтерство лиц с ограниченными возможностями (инвалидов) или маломобильных лиц. Это добровольческая деятельность лиц с ограниченными возможностями. Люди с ограниченными возможностями проявляют себя в искусстве, медиа, спорте и образовании. Они получают возможность для вовлечения в жизнь общества, поделиться своими профессиональными навыками и личностным опытом. Суть инклюзивного добровольчества состоит в том, чтобы вовлечь людей, находящихся в трудной жизненной ситуации в активную добровольческую деятельность и привлечь необходимую для них добровольческую помощь. Добровольческая деятельность людей с ограниченными возможностями имеет важное реабилитационное значение: люди приобретают социальные навыки, компетенции, которые позволяют им легче справляться со своими проблемами.

Таким образом, в настоящее время в Российской Федерации проводится целенаправленная политика по формированию условий доступной для инвалидов среды жизнедеятельности: создаются условия для беспрепятственного доступа инвалидов к объектам социальной и транспортной инфраструктуры, оказывается методическая поддержка специалистов, работаю-

щих с инвалидами, развивается система обучения детей с особыми образовательными потребностями. У инвалидов огромный потенциал, но, к сожалению, обществом он мало востребован. Необходимо обеспечить все условия для независимого выхода на рынок труда инвалидов. Требуется разработка механизма повышения уровня жизни инвалидов, прежде всего, социально-гарантированных льгот и норм для инвалидов.

Список литературы

1. Сколько инвалидов в России. [Электронный ресурс] - URL: <https://www.kommersant.ru/doc/3622120> (дата доступа 21.11.2018)

Zaitseva Irina Alexandrovna, PhD in Political Science, Associate Professor of Philosophy, Social Sciences and Journalism, Yelets State University. Yelets, Russian Federation. zaitsevairin@mail.ru

SOME ISSUES OF SOCIAL POLICY FOR DISABLED PERSONS IN RUSSIAN FEDERATION

Abstract. *The paper analyzes the legal and regulatory framework of a modern system of social protection of the disabled people. The authors define the basic principles of the state policy in relation to this category of citizens.*

Key words: *social policy, social protection, disabled people, legal and regulatory analysis, legislation of the Russian Federation.*

ТРАНСАКЦИОННЫЙ АНАЛИЗ МЕЖЛИЧНОСТНЫХ ОТНОШЕНИЙ В ИГРЕ «СУПРУЖЕСКАЯ ИЗМЕНА»

Зверева Полина Дмитриевна, студент

научный руководитель:

Малимонов Игорь Васильевич, старший преподаватель

Сибирский федеральный университет, г. Красноярск, Россия

В статье рассматривается процесс взаимодействия в системе (триаде) межличностных отношений «муж – жена – любовница». Представлен анализ основных игровых сценариев. Обозначен профит всех участников игры.

Ключевые слова: транзакционный анализ, транзакция, игры, роль, профит.

В системе существующих морально-этических норм происходят серьезные трансформации, что проявляется в изменениях различных социальных институтах и прежде всего в институте семьи и брака. Моральные устои современного общества были сформированы на основе товарообменных отношений, в которых на первый план выступает принцип получения максимального профита от реализации собственных возможностей, а также получение удовольствия от удовлетворения потребностей. И жизнь современного человека сейчас направлена на постоянное потребление, которое, в свою очередь, основано на процессе обмена, при котором традиционные духовные ценности стали предметом купли-продажи. И наряду с такими

основами как любовь, верность, долг, честь, на первый план вышли такие ценности как эгоизм и удовлетворение собственных потребностей.

Одним из возможных приёмов объяснить поведение человека в его социальном окружении является транзакционный анализ Э. Берна. Согласно его концепции, жизнь человека запрограммирована и выполняется по определенному «сценарию», написанному в первую очередь близкими людьми (родственниками, друзьями), а также социально-экономическими условиями среды обитания, то есть социумом. Данные условия являются непосредственными факторами влияния при формировании жизненной позиции. В концепции транзакционного анализа структура личности характеризуется наличием трех эго-состояний: Ребенок (далее – Ре), Взрослый (далее – В) и Родитель (далее – Р). При этом Эго-состояние человека – это некая роль, которую исполняет человек, сумма определённых, предсказуемых поведенческих стереотипов, которые провоцируются (активируются) в определенной ситуации [1, с.19].

Для обозначения главного элемента в схеме взаимодействия между людьми он использует термин «транзакция». Находясь вместе в одной группе, люди тем или иным путем покажут свою осведомленность о присутствии друг друга. Это называется транзакционным стимулом. Человек, к которому обращен транзакционный стимул, в ответ что-то скажет или сделает. Этот ответ является транзакционной реакцией. Наборы определенных транзакций с четко определенным предсказуемым исходом, называются играми. Игра обладает двумя основными характеристиками – это скрытые мотивы и наличие выигрыша (профита), суммарного результата выигрышей или вознаграждений, получаемых в ходе взаимодействия, за вычетом связанных с ним затрат. В качестве профита выделяют следующие ресурсы: деньги, материальные ценности (товары), услуги, информация, статус, любовь, время.

Э. Берн классифицирует игры на основе очевидных характеристик:

1. Используемый материал: слова ("Психиатрия"), деньги ("Должник"), части тела ("Мне нужна операция").
2. Клинические типы: истерический ("Насилуют!"), с синдромом навязчивости ("Растяпа"), параноидальный ("Почему со мной всегда так?"), депрессивный ("Опять я за старое").
3. По зонам: оральные ("Алкоголик"), анальные ("Растяпа"), фаллические ("Ну-ка подеритесь").
4. Психодинамические: контрфобия ("Если бы не ты"), проецирующие ("Родительский комитет"), интроецирующие ("Психиатрия").
5. Классификация по инстинктивным влечениям: мазохистские ("Если бы не ты"), садистские ("Растяпа"), фетишистские ("Фригидный мужчина").
6. Количество игроков: игры на двоих ("Фригидная женщина"), на троих ("Ну-ка, подеритесь!"), на пятерых ("Алкоголик") и на многих ("Почему бы тебе не..." – "Да, но...").

Возможность применения транзакционного анализа уже отмечалась при анализе ролевых ситуаций в системе межличностных транзакций «Студент-Преподаватель» на примере учебной игры «Экзамен», отражающих специфику взаимодействия студента и преподавателя высшего учебного заведения в ситуации сдачи экзамена или зачета [1, с. 122-127]. При этом транзакционный анализ является одним из наиболее простых и рациональных способов понимания поведения человека во всех сферах деятельности: семья и брак, образование, культура, экономика, спорт, политика и т.д. Но именно отношения (игры) в семейно-брачной сфере, как основы существования и функционирования общества, стали источником нашего внимания.

Именно семья формирует тот особенный морально-психологический климат, который и определяет специфику формирования жизненной позиции, формирования всех имеющихся Эго-состояний человека

Семейные нормы и ценности закладываются в сознании человека с самого рождения, формируясь под родительским вниманием, а в дальнейшем проецируются в собственной системе воспитания.

Сегодня, в современной семье просто неизбежны важнейшие изменения в ценностных ориентациях, при которых на второй план уходят многие традиционные семейные ценности, происходят значительнейшие изменения в структурном и функциональном составе семьи. Меняется семья, как один из важнейших социальных институтов, меняются отношения внутри каждой отдельной семьи. Эти изменения затрагивают абсолютно все стороны семейной жизни: структура и численность семьи, материальное обеспечение, социальные роли, взаимоотношения между членами семьи и др. [3, с. 65]. Происходящие в масштабах семьи перемены, затронули также и другие важные специфические функции семьи, к числу которых относятся первичная социализация, регуляция сексуальных отношений, содержание и забота о членах семьи [4, с. 39]. Весь комплекс данных изменений сделал приемлемым такую сторону супружеской жизни как развод. Как показывает статистика, число семейных разводов с каждым годом растет, в угоду собственным интересам люди расходятся, не задумываясь о воспитании и об интересах ребенка, вследствие чего данное поведение становится обыденным явлением. Одной из важнейших причин семейных разладов являются супружеские измены.

С опорой на концепцию Э. Берна был осуществлен анализ ролевых ситуаций в системе межличностных транзакций на примере игры «Супружеская измена». В зависимости от того, как в ходе игры может выстраиваться взаимодействие между сторонами, можно выделить три типа возможных ролей: «Муж», «Жена» и «Любовница». При этом каждый из участников может принимать одно из трёх состояний: «участник-Родитель», «участник-Взрослый» и «участник-Ребёнок». «Участником-Родителем» зачастую выступает «Жена» ее поведение характеризуется заботливым, опекающим, беспокойным, нравоучительным по отношению к «Мужу». В свою очередь «Муж» внешне принимает роль «Участника-Взрослого»:

расчетливого, скептического и объективного в общении с «Женой», но в действительности это проявление «Участника-Ребенка», главными источниками которого являются влечения и желания, а как следствием этого проявление хитрости. В данной роли также выступает «Любовница», которой свойственны флирт, игривость, раскрепощенность, как «Участнику-Ребенку».

Рассмотрим несколько типичных, стереотипных для данной игры моделей поведения:

1) Под игра «Тайна любовного треугольника»

Игра «Супружеская измена» не проходит без скрытых встреч «Мужа» и «Любовницы», главным условием которых является секретность таких встреч перед «Женой». В данной ситуации «Муж» и «Любовница» выступают в роли «Ребенка», а «Жена» - «Родителя»

2) Под игра «Театр одного актера»

Классическими отговорками «Мужа» в отсутствии дома являются различные внешне объективные причины, от состояния «Взрослый»: рабочие обстоятельства, срочные командировки, помощь друзьям и т. д. Внешне «Муж» выступает «Взрослым», подбирая весомые аргументы, но внутренне он - «Ребенок» целью которого выступает — обхитрить «Взрослого», то есть «Жену». Главным правилом данной игры является условие, что отговорки не должны часто повторяться и должны быть достаточно объективными и правдоподобными. И чем дольше происходит данная под игра, тем сложнее «Мужу» тановиться находить новые причины.

3) Под игра «Иллюзия обмана»

«Муж» в течение длительного времени обещает «Любовнице» развестись с «Женой», оперируя при этом различными причинами, почему это невозможно сделать сейчас. В их числе могут быть аргументы, касающиеся малого возраста детей или возможного запрета «Жены» на встречи с ними, опасения за то, что «Жена» отсудит значительную долю имущества, болезнь одного из членов семьи. «Любовница» вынуждена принимать подобные обещания и объяснения, так как данные объяснения имеют некий рациональный и объективный характер. Кроме того, признание, что всё это не более чем отговорки является невыгодным, так как требуется принятие ответственного и не всегда легкого решения о судьбе дальнейших отношений.

4) Под игра «Все тайное становится явным»

Перемены в поведении «Мужа» в большинстве случаев заметны, так как из привычной системы поведения выделяются: беспричинно приподнятое настроение, сексуальная утомленность, действия по приведению себя в хорошее физическое состояние, более тщательное внимание за внешним видом. Это может вызвать подозрения у «Жены», в случае чего она начинает искать доказательства, уличающие его в измене. Так, «Жена» в тайне проверяет смс, задает вопросы, касательно времяпрепровождения, осматривает одежду и карманы, разговаривает с друзьями и как наиболее радикальный

способом таких действий является слежка. Можно выделить следующие причины данного поведения: необходимость весомого аргумента для развода, т. е. желание выставить измены «Мужа» в качестве главной причины; раздел совместно нажитого имущества (особенно актуален в случае, когда «Жена» на протяжении брачного периода является домохозяйкой); также возможна идея получения профита в виде внимания, подарков, материальной компенсации при попытках «Мужа» искупить собственную вину, но только при условии раскаяния.

Таким образом, каждая сторона получает в данной игре профит, примеры которого представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Профит участников игры «Супружеская измена»

Любовница	Муж	Жена
▲ любовь ▲ финансовая помощь ▲ материальная помощь ▲ мужская модель поведения для ребенка ▲ сексуальное удовлетворение ▲ структурированное время-препровождение ▲ модель желанной женщины ▲ удовлетворение чувства мести (при знакомстве с «женой» и наличии обид)	▲ любовь ▲ сексуальное удовлетворение ▲ новые эмоции, подтверждающие собственную привлекательность ▲ совершение проступка без наказания ▲ азарт ▲ стабильность отношений	▲ компенсация ▲ развод (при желании) ▲ свободное время (при желании) ▲ возможность сыграть в «Измену» самой ▲ сочувствие окружающих ▲ оправданное вымещение злости на «Мужа» или «Любовницу» ▲ праведная ревность

Таким образом, можно сделать вывод, что «Супружеская игра» не более, чем игра, ходы которой возможно предугадать. Также можно наблюдать парадоксальный исход, в котором вроде бы заведомо проигрышная позиция «Жены» имеет ряд положительных моментов, а значит не является полностью проигрышной для неё.

Список литературы

1. Берн Э. Игры, в которые играют люди. Люди, которые играют в игры. – Минск: Современный литератор, 2004. – 448 с.
2. Дубровская Д.С., Король Л.Г., Малимонов И.В. Анализ ролевых ситуаций в системе межличностных транзакций «Студент-Преподаватель // Молодежь Сибири – Наука России: материалы международной научно-практической конференции. Красноярск: НОУ ВПО Сибуп, 2014. с.122-127
3. Малимонов И.В. Трансформация гендерных отношений в условиях эгалитаризации социальных ролей женщин в современной семье // Тренды развития современного общества: управленческие, правовые, экономические и социальные аспекты: сборник научных статей 7-й Международной научно-практической конференции. Курск: ЮЗГУ, 2017. С. 132-136.
4. Воротникова Ю.С., Гаврилов К.А., Дробышева Е.Э., Клименко Е.Н. и др. Гуманитарные проблемы современности: человек и общество. Монография. Новосибирск, 2010. Том Книга 13. 146 с.

ИСТОРИКО-ПРАВОВОЕ РАЗВИТИЕ ТЕОРИИ ЮРИДИЧЕСКОГО ЛИЦА

Зубрыкина Инна Сергеевна, магистрант

Юго-Западный государственный университет, г.Курск, Россия

Данная статья посвящена рассмотрению истории развития юридического лица, а также эволюции представлений о правовой природе юридического лица, как субъекта общественных отношений

Ключевые слова: юридические лица, субъект права, правоспособность, корпорация, гражданское право, римское право

В Российской Федерации (далее РФ) со временем менялся социально-экономический строй, а значит, менялось и отношение собственности. Если ранее безраздельно существовала государственная собственность, то на данный момент доминирующее значение приобретает частная собственность, которая может принадлежать, как отдельным людям, так и их объединениям, а именно кооперативам, обществам и хозяйственным товариществам. Данные изменения оказали прямое воздействие на правовую систему.

Гражданское право за время своего существования претерпело значительные перемены и имеет противоречивую историю. В юридической литературе нет единого мнения по поводу того, где искать истоки понятия юридического лица. Многие ученые, в частности Новицкий И.Б., Сальковский К., Покровский И.Б., относят создание понятия юридического лица к числу важнейших заслуг римского частного права.

Отмечая незначительный удельный вес таких субъектов в гражданском обороте Рима и отсутствие самого термина "юридическое лицо", ученые, тем не менее, сделали вывод о том, что "основная мысль о юридическом лице как приеме юридической техники для введения в оборот имущественной массы, так или иначе обособленной от имущества физических лиц, была выражена римским правом"⁵.

Римские юристы признавали, что:

- 1) Юридическое существование корпорации не прекращается и не нарушается с выходом отдельных членов из состава объединения;
- 2) Корпорация может рассматривать в сфере частного права так же, как рассматривается физическое лицо;
- 3) Имущество корпорации обособлено от имущества ее членов, тем не менее, это не совместно всем членам корпорации, как целого, так и особого субъекта прав;
- 4) Корпорация вступает в правовые отношения с другими лицами при посредстве физических лиц, которые уполномочены на то в установленном порядке.

⁵ Бородин В.В. Понятие юридического лица: история и современная трактовка.// Юрист. -2012. - №9. с. 15-16

В Римском праве для обозначения юридических лиц использовался общий термин «*universitas*» под которым понимается реальный субъект римского права, а именно правоспособная организация, с момента своего учреждения, которая обладает субъективными правами и обязанностями, а также собственным обособленным имуществом, которое выступает от своего имени в гражданском обороте и может быть, как истцом, так и ответчиком в суде. К. Сальковский при рассмотрении статуса юридического лица по римскому праву со ссылкой на источники отмечает, что для возникновения юридического лица необходимо «признание его субъектом права со стороны государства», а именно содействие государства в форме разрешения. При осуществлении своей деятельности юридическое лицо «подчиняется верховному надзору государства, охраняющее общие интересы от нарушения их отдельными членами, и в лице своих временных управителей или сочленов заботится об исполнении воли учредителя и цели учреждения или союза». Другими словами, институт юридического лица находился еще на стадии развития и играл второстепенную роль. Это связано в первую очередь с тем, что товарное производство только что пришло на смену натуральному хозяйству и проявлялось в основном не в коллективных товаровладельцев, а в отношениях индивидуальных.

Так, в Законах XII таблиц упоминались различные частные корпорации религиозного характера. С течением времени количество корпораций (как частного характера, так и публичного) росло. Римские юристы указывали, что в некоторых случаях права и обязанности принадлежат целой организации, которая существует самостоятельно, вне зависимости от входящих в ее состав физических лиц, а не простым группам физических лиц и не отдельным лицам.

Таким образом, обозначив, ряд принципиальных идей, римские юристы не сделали из них тех выводов, которые могли бы лечь в основу развития нового института частного права, а именно института юридического лица. И этому были веские причины. Для начала, в экономической жизни Рима, во времена наиболее оживленной международной торговли, корпорации, как самостоятельные хозяйствующие субъекты, значительной роли не играли, следовательно, и не было большой потребности в юридическом оформлении, какого либо экономического института. Далее, по причине отсутствия в римском праве института прямого представительства, затруднялось понимание механизма участия юридических лиц в гражданском обороте при посредстве физических лиц.

Из-за чего можно сделать вывод, о том, что хотя понятие юридического лица в римском праве не получило полной и детальной разработки, "идея юридического лица в римском праве была выдвинута и разрешена".

Впервые термин "юридическое лицо" был использован в гражданском праве, когда развитие института юридического лица было тесно связано с бурным ростом капиталистической экономики, которая требовала капита-

лов и тогда, институт юридического лица стал правовой формой такой концентрации.

Значение института юридического лица еще более возрастает в XIX в., когда происходит усложнение инфраструктуры и интернационализации предпринимательской деятельности, посредством расширения государственного вмешательства в экономику, а именно появления новых информационных технологий. Следовательно, стало резко увеличиваться и объем законодательства о юридических лицах.⁶

Впервые в России в 1707 году появился нормативный акт о торговых обществах, акционерных обществах и корпорациях. При Петре I были сделаны первые шаги к использованию акционерных обществ, а также первой акционерной компанией в России можно считать "Российскую в Константинополе торгующую компанию", которая была учреждена 24 февраля 1757 года. С этого момента претерпело значительные изменения законодательство в области юридических лиц, а именно изменило определенные ориентиры, однако ряд принципов и норм дошли до наших дней.

В советское время юридическая наука уделяла самое серьезное внимание исследованию теории юридического лица. В 40-50-е годы был создан целый ряд работ, которые заложили основы современного понимания этого института.

Таким образом, можно сказать, что категория юридического лица — очень сложное многофункциональное, многоаспектное правовое явление.

Список литературы

1. Гражданский кодекс РФ [Текст]: офиц. текст. - М.: Проспект, 2018.-637
2. Бородин В.В. Понятие юридического лица: история и современная трактовка.// Юрист.- 2012.- №9.- с. 15-16
3. Плесскова О.Ю. Эволюция научных представлений о категории юридического лица. Юридическая наука и практика: Вестник Нижегородской академии МВД России.- 2009 г – С.160-161
4. О правовом статусе детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей/ Сусликов В.Н., Шкилева Н.Л.// Гражданское право. 2011. № 4. С. 21-25.
5. Contingent capability of a conceived child: civil law aspect/ Kirillova E.A., Suslikov V.N., Blinkova E.V., Blinkov O.E., Staroseltseva M.M.// International Journal of Environmental and Science Education. 2016. T. 11. № 14. С. 6573-6580.
6. Правовое регулирование страховой деятельности/ Сусликов В.Н., Шергунова Е.А.// Курск, 2012.
7. Особенности деятельности страховых некоммерческих организаций: вопросы теории и судебной практики/ Сусликов В.Н., Шергунова Е.А.// Российский судья. 2012. № 8. С. 17-22.
8. Проблемы правового регулирования в сфере недвижимости/ Сусликов В.Н.// Представительная власть - XXI век: законодательство, комментарии, проблемы. 2006. № 5 (71). С. 38-40.

⁶ Плесскова О.Ю. Эволюция научных представлений о категории юридического лица. Юридическая наука и практика: Вестник Нижегородской академии МВД России.-2009 г –С.160-162

9. О предмете государственной регистрации прав на недвижимое имущество/ Сусликов В.Н., Коротких О.А.// Известия Юго-Западного государственного университета. 2012. № 5-1 (44). С. 111-115.

10. О правовом статусе предприятия как имущественного комплекса/ Сусликов В.Н.// Гражданское право. 2009. № 4. С. 24-27.

11. К вопросу применения франшизы в страховании/ Немчинов М.А., Сусликов В.Н.// Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: История и право. 2012. № 2-1. С. 124-128.

12. Совершенствование управления качеством и конкурентоспособностью инновационных проектов на предприятии/ Пронина Ю.О.// Белгородский экономический вестник. 2013. № 1 (69). С. 71-76.

13. Улучшение количественных и качественных характеристик инновационных проектов предприятия в рамках реализации инвестиционно-инновационных технологий/ Пронина Ю.О., Сидорин М.Ю.// Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. 2013. № 5. С. 86-90.

14. Улучшение количественных и качественных характеристик инновационных проектов предприятия как предпосылка усиления их конкурентоспособности/ Пронина Ю.О.// Известия Юго-Западного государственного университета. 2013. № 4 (49). С. 048-054.

15. Вещи и их классификация/ Самойлова О.А., Пронина Ю.О.// В сборнике: Территория права Сборник научных статей. Ответственный редактор: Сусликов В.Н. 2015. С. 203-205.

16. Особенности государственной регистрации договора аренды недвижимого имущества в гражданском праве России/ Пронина Ю.О., Заугольников И.С.// В сборнике: Инновационные процессы: потенциал науки и задачи государства, сборник статей Международной научно-практической конференции. Под общ.ред. Г.Ю. Гуляева. 2017. С. 176-178.

17. Характерные черты договора ренты с пожизненным содержанием с иждивением/ Воронина А.В., Пронина Ю.О.// В сборнике: Инновационные процессы: потенциал науки и задачи государства, сборник статей Международной научно-практической конференции. Под общ.ред. Г.Ю. Гуляева. 2017. С. 230-231.

18. Банкротство как вид ликвидации/ Пронина Ю.О., Баранов А.Л., Юфев Е.Д.// В сборнике: Молодежь и XXI век – 2018, материалы VIII Международной молодежной научной конференции. Юго-Западный государственный университет. 2018. С. 239-243.

19. Правовой статус инновационной системы как одной из важнейших составляющих экономического роста и успешного продвижения инноваций в мировом сообществе/ Пронина Ю.О.// Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: История и право. 2017. Т. 7. № 4 (25). С. 62-67.

20. Особенности наследования банковской ячейки/ Пронина Ю.О., Цветова Ю.С.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2017. № 7 (25). С. 155-160.

21. Государство как субъект инновационной деятельности: публично правовой и частноправовой аспекты/ Богдан В.В., Пронина Ю.О., Жерелина О.Н.// Проблемы экономики и юридической практики. 2018. № 4. С. 101-104.

УДК 338.012

ПЕРСПЕКТИВЫ РЕФОРМИРОВАНИЯ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО СЕКТОРА РОССИИ

Зуева Ирина Евгеньевна, магистрант

Юго-Западный государственный университет, г.Курск, Россия

В статье рассматриваются материалы развития рынка электроэнергетики, а также проблемы этой отрасли и способы их решения. Прогноз развития сделан на основе произведённого анализа некоторых статистических данных. Приведена информация, отображающая степень влияния данной области на развитие государства. Электроэнергетика является основной отраслью экономики России, обеспечивающей потребности населения в электрической и тепловой энергии.

Ключевые слова: инвестиции, инфляция, электроэнергия, мощность, ТЭС, АЭС.

В июле 2018 года истекли десять лет реформы «5 + 5» РАО «ЕЭС» (пять лет на подготовку, пять лет на реализацию).

Инфляция является ключевым фактором ценообразования для инфраструктурных монополий. Низкая инфляция, которая смягчает негативные последствия ограниченных тарифов для монополий, будет поддерживать качество кредитов в этом секторе.

Низкая инфляция может усугубить задержки платежей, сохраняющиеся в электроэнергетике (в настоящее время ставка просроченных платежей составляет 5%). Высокая инфляция ускорила обесценивание безнадежных долгов, но предстоящий период низкой инфляции может снизить прибыль сектора на 0,7 %, если платежная дисциплина не изменится к лучшему.

Период с 2018 по 2020 год принесет исторически высокие финансовые показатели отрасли. Прекращение инвестиций в мощности нового поколения и регулируемые соглашения о поставках мощности и растущие платежи за поставку увеличат рентабельность сектора до 24-26% и снизят коэффициент задолженности/EBITDA до 1,6%. Но, начиная с 2020-х годов, электроэнергетические компании могут возобновить работу по увеличению заимствований, чему способствуют прекращение платежей за поставку и начало новых инвестиционных проектов [2, с. 7].

Реформа РАО «ЕЭС России» включала разделение монополии на конкурентные (генерирующие и сбытовые) и монополистические (трансмиссионные) сектора. Компании по производству электроэнергии и сбыту были приватизированы.

В 2008 году были завершены реформы РАО ЕЭС, основные реформы естественной монополии, проведенные за довольно короткий период в 10 лет. Основные положительные результаты реформы включают более высокие инвестиции и более здоровые финансовые показатели. В 2008-2017 годах установленная мощность российской энергосистемы выросла на 14%

(против роста экономики на 11% за тот же период), а средняя рентабельность по EBITDA выросла с 16% до 25%.

В этот период рост тарифов на электроэнергию опережал инфляцию в 1,3 раза для домашних хозяйств и в 1,6 раза для корпораций (пиковый рост наблюдался в первую очередь в первые послереформенные годы, до 2011-2012 годов, после чего нормативная политика была ужесточена в ответ на резкому росту цен на электроэнергию). Тарифы для промышленных предприятий росли более высокими темпами (в 1,25 раза), а это означает, что одна из целей реформы по устранению перекрестного субсидирования не решена [1, с. 387].

Инвестиции в электроэнергетику привели к повышению экономической эффективности отрасли, которая, тем не менее, значительно отстает от современных уровней: потребление топлива на ТЭС на 28% менее эффективно, чем на новых электростанциях. Более того, производительность труда снизилась в 2008-2017 годах.

Российский энергетический рынок является одним из крупнейших в мире либерализованных рынков электроэнергии.

Долгое время электроэнергетика классифицировалась как классическая естественная монополия. Невозможность развития конкуренции на рынке электроэнергии по техническим причинам стала главным аргументом против реформ РАО ЕЭС. Технические особенности производства и потребления электроэнергии (ограниченная емкость хранения, неупругое предложение и спрос) ограничивают развитие простых рыночных механизмов и требуют косвенного регулирования.

В 2011 году российский рынок электроэнергии был полностью либерализован (за исключением поставок в домохозяйства, а также на Дальний Восток, Калининград, Архангельск, Коми и Северный Кавказ) [3].

В 2012-2017 годах рост тарифов на электроэнергию был сдержан конкуренцией (вклад этого фактора составлял не менее 7% от конечной потребительской цены). В 2011 году после либерализации рынка электроэнергии возник избыток и конкуренция усилилась. С 2011 по 2017 год рост цен на электроэнергию для промышленных предприятий в России отставал от инфляции (49 и 52%, соответственно) [4].

Таким образом, с 2012 по 2017 год цены на газ выросли на 49%, а оптовые тарифы на электроэнергию выросли всего на 22% в европейской части России (первая ценовая зона). В результате потребители сэкономили 171 млрд руб. (7,6% от конечной потребительской цены). Потребительские преимущества от конкуренции на рынке электроэнергии полностью компенсируют негативные последствия повышения цен, вызванные особыми надбавками для новых ТЭС. Однако конкурентный фактор не мог компенсировать увеличение надбавок потребителей для новых АЭС (такие надбавки были в пять-шесть раз выше, чем для новых ТЭС, а ввод в эксплуатацию новых ТЭС не сопровождался столь же значительным снижением цены). Надбавки за новую электростанцию в значительной степени зависят

от капитальных затрат, и сегодня такие расходы определяются не только тендером на АЭС.

Список литературы

1. Головин, А.А. Оценка производства, потребления и цен реализации топливно-энергетических источников энергии / А.А. Головин, М.В. Плохих // Аллея науки. – 2018. – Т. 5. – № 5 (21). – С. 387-391.
2. Головин, А.А. Теоретико-методические аспекты энергетической безопасности / А.А. Головин, М.В. Плохих // Аллея науки. – 2018. – Т. 8. – № 5 (21). – С. 7-10.
3. Динамика цен и тарифов на продукцию (услуги) компании [Электронный ресурс]: <https://cyberleninka.ru/article/n/dinamika-tsen-i-tarifov-na-produktsiyu-uslugi-kompaniy-infrastrukturnogo-sektora> (дата обращения 17.11. 2018 г.).
4. Этапы либерализации рынка [Электронный ресурс]: <http://proekt.fortum.ru/company/energoinok/scheme-levels/> (дата обращения 17.11. 2018 г.).
5. Мотивация и организационное поведение персонала организации/ Головин А.А., Пархомчук М.А., Дорошенко Д.И./ Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. 2010. № 1. С. 11-14.
6. Социальная ответственность бизнеса/ Головин А.А., Пархомчук М.А., Андросов Д.В., Чжан-Сен А.Ю./ Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. 2010. № 1. С. 30-33.
7. Стратегия управления человеческими ресурсами организации/ Пархомчук М.А./ Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. 2010. № 3. С. 13-17.
8. Обеспечение инновационного развития экономики региона/ Шатохин М.В., Пархомчук М.А., Бочаров В.П./ Известия Юго-Западного государственного университета. 2011. № 6-1 (39). С. 117а-124.
9. Формирование стратегии управления человеческими ресурсами в регионе/ Пархомчук М.А./ Известия Юго-Западного государственного университета. 2011. № 6-1. С. 72.
10. Социальные аспекты работы с человеческими ресурсами/ Пархомчук М.А./ Известия Юго-Западного государственного университета. 2012. № 2-2. С. 72.
11. Формирование стратегии управления человеческими ресурсами в регионе/ Пархомчук М.А./ Известия Юго-Западного государственного университета. 2011. № 6-1 (39). С. 72а-76.
12. Экономическое и социальное сотрудничество крупных и малых форм хозяйствования/ Головина В.А., Пархомчук М.А., Андросов Д.В., Яковлева Е.О., Дорошенко Д.И./ Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. 2010. № 6. С. 31-34.
13. Оценка эффективности управления земельными ресурсами центрально-чернозёмного региона/ Головин А.А., Курасова И.И./ Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. 2014. № 5. С. 20-24.
14. Земельные ресурсы как специфический объект управления/ Головин А.А., Головин А.А./ Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2014. № 1 (49). С. 154-162.
15. Управление эффективностью регионального апк на основе приоритетности целей и направлений реализации программных мероприятий/ Головин А.А., Белоусова Л.С./ Современные проблемы науки и образования. 2014. № 6. С. 439.
16. Оценка факторов, формирующих внутреннюю экономическую безопасность предприятий АПК региона/ Головин А.А., Пархомчук М.А., Головин А.А./ Вестник АПК Верхневолжья. 2017. № 2 (38). С. 59-63.

17. Эффективность использования пашни в сельскохозяйственных организациях Курской области/ Головин А.А.// Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. 2013. № 7. С. 13-15.

18. Рейтинг международных финансовых центров/ Головин А.А.// В сборнике: Российская экономика: взгляд в будущее, материалы III международной научно-практической конференции (заочной): в 2 частях. 2017. С. 405-408.

19. Факторы формирования прибыли в АПК/ Головин А.А., Курасова И.И., Чжан-Сен А.Ю.// Аграрный вестник Урала. 2014. № 1 (119). С. 80-83.

20. Технология принятия управленческого решения/ Солошенко В.М., Головин А.А.// Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. 2010. № 4. С. 29-32.

21. Транстихоокеанское и трансатлантическое партнёрство как индикаторы мировых глобализационных процессов/ Головин А.А., Панкова К.О., Имкина Е.С.// The Genesis of Genius. 2017. № 1. С. 131-134.

*Zueva Irina Evgenievna, undergraduate
Southwestern State University, Kursk, Russia*

PROSPECTS OF REFORMING RUSSIA'S ENERGY SECTOR

Annotation. The article discusses the materials of the electricity market development, as well as the problems of this industry and ways to solve them. The forecast of development is made on the basis of the analysis of some statistical data. The information showing the degree of influence of this area on the development of the state is given. Electric power is the main branch of the Russian economy, providing the needs of the population in electricity and heat.

Keywords: investments, inflation, electricity, power, thermal power plants, nuclear power plants.

УДК 338.012

ТЕОРЕТИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ РЫНКА ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ

Зуева Ирина Евгеньевна, магистрант

Юго-Западный государственный университет, г.Курск, Россия

Одной из целей реструктуризации электроэнергетики является развитие конкуренции в отрасли. Это возможно только при невысокой концентрации на оптовых рынках электроэнергии. В статье представлены результаты анализа уровня концентрации на оптовом рынке электроэнергии в РФ, который проводится с использованием различных подходов к определению размеров и границ рынка.

Ключевые слова: рынки электроэнергии, спотовый рынок, электроэнергия, мощность, энергосистема.

Рынки электроэнергии разрабатываются в результате дерегулирования на коммунальные услуги электроэнергии по всему миру. Оптовый рынок электроэнергии существует тогда, когда конкурирующие генераторы предлагают свою продукцию на электроэнергию для предприятий розничной торговли [2, с. 7].

Электричество по своей природе трудно хранить и должно быть доступно по требованию. Следовательно, в отличие от других продуктов, при нормальных условиях эксплуатации невозможно поддерживать его на складе, рационализировать или иметь очередь клиентов. Поэтому существует требование для контролирующего агентства, оператора энергосистемы, координировать отправку генерирующих агрегатов для удовлетворения ожидаемого спроса системы через сетку передачи. Если есть несоответствие между потреблением и спросом, генераторы ускоряются или замедляются, вызывая частоту системы для увеличения или уменьшения. Если частота выходит за пределы заданного диапазона, системный оператор должен принять меры по устранению нагрузки. Степень потери электроэнергии при передаче и уровень перегруженности в какой-либо конкретной отрасли сети будут влиять на экономическую отправку генерирующих единиц [3].

Для того, чтобы экономически эффективный оптовый рынок электроэнергии процветал, важно, чтобы был соблюден ряд критериев. Профессор Уильям Хоган из Гарвардского университета определил их. Центральным по своим критериям является скоординированный спотовый рынок, который имеет «основанную на ценах, обеспечивающую безопасность, экономическую отправку с узловыми ценами».

Цена электроэнергии на каждом узле сети - это совокупность цены предложения маржинального генератора электроэнергии и предельных издержек потерь и перегрузок в сети. Это называется «местным предельным ценообразованием» или «узловым ценообразованием». В тех случаях, когда существует перегрузка в сети передачи, возникает потребность в загрузке или более дорогостоящей генерации для отправки на стороне ниже по течению ограничения. Цены с обеих сторон отдельного ограничения приводят к росту цен на пересылку [5].

Ограничение может быть вызвано, когда конкретная ветвь сети достигает своего теплового предела или когда потенциальная перегрузка произойдет из-за события контингента в другой части сети. Последнее упоминается как ограничение безопасности. В сущности, системы передачи управляются, чтобы обеспечить непрерывность питания, даже если произошло непредвиденное событие, такое как потеря линии, генератора или трансформатора. Это известно как система с ограничениями безопасности.

Маржинальный генератор определяется путем сопоставления предложений от генераторов с предложениями от розничных поставщиков на каждом узле, чтобы разработать классическую равновесную цену предложения и спроса. Этот процесс выполняется для каждого 5-минутного, получасового или часового (в зависимости от рынка) интервала на каждом входном и выходном узлах сетки передачи. В ценах учитываются потери и ограничения в системе, а генераторы отправляются системным оператором не только в порядке возрастания предложений, но и в соответствии с требуемой безопасностью системы. Это приводит к спотовому рынку с осно-

ванной на ценах, с ограничением безопасности, экономической отправкой с узловыми ценами.

Продавцы электроэнергии, покупающие с оптового рынка, и генераторы, которые продают на оптовый рынок, подвергаются этим ценовым эффектам и защищают себя от волатильности, они вступают в «контракты хеджирования» друг с другом. Эти контракты обычно заключают на разницу, когда стороны соглашаются на цену исполнения для определенных периодов времени. Если фактическая оптовая цена в любой период времени выше, чем «забастовочная» цена, генератор будет возмещать разницу между «забастовочной» ценой и фактической ценой за этот период. Точно так же розничный поставщик вернет разницу в генератор, когда фактическая цена будет меньше, чем «цена исполнения» [4].

Как правило, реформа электроэнергетики происходит из реформы электроснабжения. Тем не менее, возможно иметь единственную компанию по производству электроэнергии и все еще иметь розничную конкуренцию. Если оптовая цена может быть установлена на узле сетки передачи, и количество электроэнергии на этом узле может быть согласовано, возможно конкуренция для розничных клиентов в пределах системы распределения за пределами узла.

Несмотря на то, что структуры рынка различны, существуют некоторые общие функции, которые розничный продавец электроэнергии должен выполнять или заключать контракт, чтобы эффективно конкурировать. Неспособность или некомпетентность в исполнении таких факторов, например как показание счетчиков, управление клиентами, распределение использования системного контракта могут привести к серьезным финансовым бедствиям [1, с. 387].

Таким образом, основными причинами слабости являются управление рисками и выставление счетов. Недостаток регулирования розничной конкуренции может привести к кризису электроэнергии. Так же розничные продавцы с большой клиентской базой могут разориться из-за долгов клиентов.

Список литературы

1. Головин, А.А. Оценка производства, потребления и цен реализации топливно-энергетических источников энергии / А.А. Головин, М.В. Плохих // Аллея науки. – 2018. – Т. 5. – № 5 (21). – С. 387-391.
2. Головин, А.А. Теоретико-методические аспекты энергетической безопасности / А.А. Головин, М.В. Плохих // Аллея науки. – 2018. – Т. 8. – № 5 (21). – С. 7-10.
3. Как влияет на нагрузку частота на энергосистеме [Электронный ресурс]: <https://askentire.net/> (дата обращения 17.11.2018г.).
4. Контракт хеджирования [Электронный ресурс]: <https://bizbook.online/finance/kontrakt-hedjirovaniya-181511.html> (дата обращения 17.11.2018 г.)
5. Механизм ценообразования на оптовом рынке электроэнергетики [Электронный ресурс]: https://studme.org/144567/marketing/mechanizm_tsenoobrazovaniya_optovom_rynke_elektroenergii (дата обращения 17.11.2018г.).

6. Мотивация и организационное поведение персонала организации/ Головин А.А., Пархомчук М.А., Дорошенко Д.И./ Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. 2010. № 1. С. 11-14.
7. Социальная ответственность бизнеса/ Головин А.А., Пархомчук М.А., Андросов Д.В., Чжан-Сен А.Ю./ Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. 2010. № 1. С. 30-33.
8. Стратегия управления человеческими ресурсами организации/ Пархомчук М.А./ Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. 2010. № 3. С. 13-17.
9. Обеспечение инновационного развития экономики региона/ Шатохин М.В., Пархомчук М.А., Бочаров В.П./ Известия Юго-Западного государственного университета. 2011. № 6-1 (39). С. 117а-124.
10. Формирование стратегии управления человеческими ресурсами в регионе/ Пархомчук М.А./ Известия Юго-Западного государственного университета. 2011. № 6-1. С. 72.
11. Социальные аспекты работы с человеческими ресурсами/ Пархомчук М.А./ Известия Юго-Западного государственного университета. 2012. № 2-2. С. 72.
12. Формирование стратегии управления человеческими ресурсами в регионе/ Пархомчук М.А./ Известия Юго-Западного государственного университета. 2011. № 6-1 (39). С. 72а-76.
13. Экономическое и социальное сотрудничество крупных и малых форм хозяйствования/ Головина В.А., Пархомчук М.А., Андросов Д.В., Яковлева Е.О., Дорошенко Д.И./ Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. 2010. № 6. С. 31-34.
14. Оценка эффективности управления земельными ресурсами центрально-чернозёмного региона/ Головин А.А., Курасова И.И./ Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. 2014. № 5. С. 20-24.
15. Земельные ресурсы как специфический объект управления/ Головин А.А., Головин А.А./ Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2014. № 1 (49). С. 154-162.
16. Управление эффективностью регионального апк на основе приоритетности целей и направлений реализации программных мероприятий/ Головин А.А., Белоусова Л.С./ Современные проблемы науки и образования. 2014. № 6. С. 439.
17. Оценка факторов, формирующих внутреннюю экономическую безопасность предприятий АПК региона/ Головин А.А., Пархомчук М.А., Головин А.А./ Вестник АПК Верхневолжья. 2017. № 2 (38). С. 59-63.
18. Эффективность использования пашни в сельскохозяйственных организациях Курской области/ Головин А.А./ Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. 2013. № 7. С. 13-15.
19. Рейтинг международных финансовых центров/ Головин А.А./ В сборнике: Российская экономика: взгляд в будущее, материалы III международной научно-практической конференции (заочной): в 2 частях. 2017. С. 405-408.
20. Факторы формирования прибыли в АПК/ Головин А.А., Курасова И.И., Чжан-Сен А.Ю./ Аграрный вестник Урала. 2014. № 1 (119). С. 80-83.
21. Технология принятия управленческого решения/ Солошенко В.М., Головин А.А./ Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. 2010. № 4. С. 29-32.
22. Транстихоокеанское и трансатлантическое партнёрство как индикаторы мировых глобализационных процессов/ Головин А.А., Панкова К.О., Имкина Е.С./ The Genesis of Genius. 2017. № 1. С. 131-134.

*Zueva Irina Evgenievna, undergraduate
Southwestern State University, Kursk, Russia*

THEORETICAL CONTENT OF THE ELECTRIC POWER MARKET

Annotation. *One of the goals of restructuring the power industry is to develop competition in the industry. This is possible only with a low concentration in the wholesale electricity markets. The article presents the results of the analysis of the concentration level in the wholesale electricity market in the Russian Federation, which is carried out using various approaches to determining the size and boundaries of the market.*

Keywords: *electric power markets, spot market, electric power, power, power system.*

АУДИТ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Калуцкая Н.А., к.э.н., доцент

Коротких А.С., магистр

НИУ «БелГУ», г. Белгород

Одним из важнейших компонентов национального богатства являются основные средства. Поскольку, именно здания, сооружения, машины и оборудование являются основной составляющей материально — технической базы любой организации и имеет важное значение для эффективной финансово — хозяйственной деятельности организации.

Ключевые слова: основные средства, аудит.

В настоящее время сложными остаются вопросы проведения аудита основных средств в коммерческих организациях. Это обусловлено необходимостью совершенствования организационно — методических мероприятий учетного процесса и аудита основных средств коммерческой организации.

Целью проверки операций с основными средствами является установление контроля за наличием и списанием объектов, обоснованность оценки и правильное представление в отчетности данных по основным средствам.

Основным видом деятельности производственного предприятия ООО «Тульчинка.RU» является - закуп и переработка молока натурального коровьего — сырья. Выпускаемая продукция: масло ГОСТ (72,5% и 82,5%), спреды (девяти наименований), СОМ (сухое обезжиренное молоко). Молоко закупается на территории Белгородской области от населения через сельскохозяйственные потребительские кооперативы — 60% и у сельскохозяйственных предприятий производителей — 40%. В настоящее время объемы производства в ООО «Тульчинка.RU» в день составляют минимум 65 тонн.

При проверке необходимо руководствоваться основными законодательными актами, регулирующими аудиторскую деятельность.

Приказами Минфина России от 24.10.2016 №192н [1] и от 09.11.2016 №207н [2] "О введении в действие международных стандартов аудита на

территории Российской Федерации" в Российской Федерации вступили в силу международные стандарты, регулирующие аудиторскую деятельность, которая в настоящее время является неотъемлемой частью системы управления.

В силу ст. 7 Федерального закона 307-ФЗ «Закон об аудиторской деятельности» международные стандарты являются обязательными для применения на территории РФ после прохождения процедуры признания в установленном законодателем порядке [3]. Процесс перехода на международные принципы и правила осуществления аудиторской деятельности был начат в 2014 году и происходит поэтапно. В частности, с 1 января 2018 года была отменена группа федеральных стандартов, утвержденных постановлением Правительства РФ «Об утверждении...» от 23.09.2002 № 696, что обусловило повсеместное применение международных правил.

Международные стандарты аудита (МСА), или в международной транскрипции (англ.) International Standards on Auditing (ISA) – свод документации, содержащей профессиональные требования и условия проведения аудиторской деятельности. Их издает Международная бухгалтерская ассоциация, проводя через Комитет по международным стандартам аудита и подтверждения достоверности информации.

Свод международных стандартов аудиторской деятельности и сопутствующих услуг состоит:

- 5) из 1 стандарта МСКК (Международного стандарта контроля качества);
- 6) 37 стандартов МСА (Международных стандартов аудита);
- 7) 2 стандартов МСОП (Международных стандартов обзорных проверок);
- 8) 5 стандартов МСЗОУ (Международных стандартов заданий, обеспечивающих уверенность);
- 9) 2 стандартов МССУ (Международных стандартов сопутствующих услуг);
- 10) 1 стандарта МОПА (Международного отчета о практике аудита).

Международные стандарты аудита для России начали носить не рекомендательный, а обязательный характер [1, с. 18].

Проверка аудита основных средств в ООО «Тульчинка.RU» осуществляется в следующем порядке.

1. Работа начинается с ознакомления с ООО «Тульчинка.RU». Из беседы с главным бухгалтером установлено, что 99,9% вложений осуществляются в основные средства, то есть осуществляется связанная инвестиционная деятельность, необходимая для поддержания текущего функционирования предприятия.

В ходе оценки бухгалтерского учета в ООО «Тульчинка.RU» аудитором был создан следующий рабочий документ.

Таблица 2 - Тестовые вопросы для проверки состояния систем внутреннего контроля и бухгалтерского учета основных средств в ООО «Тутьчинка.RU»

Направления и вопросы тестирования	Ответ	
	Да	Нет
Установлен ли порядок отражения в бухгалтерском учете затрат во внеоборотные активы?	+	
Разработаны и утверждены должностные инструкции для сотрудников бухгалтерии, осуществляющих учет операций с основными средствами	+	
Перечень должностных обязанностей и ответственность доведены до исполнителей?	+	
Установлен ли перечень документов, которые являются основанием для отражения сумм фактических затрат на приобретение, сооружение, строительство и возведение объектов в составе вложений во внеоборотные активы?	+	
Осуществляется ли независимая инвестиционная деятельность?	+	
Осуществляется ли связанная инвестиционная деятельность?	+	
Ведется ли детализация учета вложений во внеоборотные активы по видам и направлениям затрат?	+	
Ведется ли учет вложений во внеоборотные активы по направлениям поступлений объектов?	+	
Раскрывается ли информация по имуществу с обременением		+
Проводится инвентаризация основных средств в установленные сроки	1 раз в три года	
Подписывается ли главным бухгалтером и утверждается руководителем акт приемки-передачи и акт списания основных средств	+	
Принимаются ли поступившие объекты основных средств специальной комиссией	+	
Осуществляется ли проверка соответствия корреспонденций счетов требованиям нормативных актов по бухгалтерскому учету		+
Все операции по учету основных средств проверяет ли внутренний аудитор в конце месяца		+

Данный документ показывает, что организация системы бухгалтерского учета соответствует нормам и стандартам ведения бухгалтерского учета.

■ Проверка наличия основных средств. На данном этапе проверки, аудитор на основе данных из регистров аналитического учета, устанавливает правильность отнесения учитываемых объектов к основным средствам, их классификации, а также формирования стоимости инвентарных объектов основных средств. При проверке наличия основных средств, необходимо убедиться в правильности их разделения в зависимости от це-

лей их использования, а также от имеющихся прав на объекты основных средств.

В ходе проведения аудита наличия и сохранности основных средств ООО «Тутьчинка.RU» аудитору необходимо проверить следующие аспекты (таблица 3).

Таблица 3 - Проверяемые аспекты учета основных средств в ООО «Тутьчинка.RU»

№ пп	Проверяемые аспекты	Примечание
1	2	3

По данным проверки состояния контроля и учета объектов основных средств ООО «Тутьчинка.RU» аудитор сделал вывод об эффективности контроля.

■ Проверка условий хранения и эксплуатации основных средств. На данном этапе осуществляется документальная проверка за соблюдением порядка хранения и сохранности основных средств. А именно устанавливаются: материально-ответственные лица и наличие договора с ними о материальной ответственности; организация порядка, хранения и охраны объектов основных средств; формирование аналитического учета. Также осуществляется проверка за полнотой и своевременностью проведения инвентаризации основных средств и как следствие правильно-стью отражения результатов инвентаризации в бухгалтерском учете. Проводится инвентаризация специально созданной для этого комиссией, в которой присутствуют и материально-ответственные лица. Перед тем как начать инвентаризацию аудитору следует проверить наличие и состояние регистров аналитического учета, технические паспорта, существование документов на основные средства, сданные или принятые организацией в аренду и на хранение. По окончании проверки составляется инвентаризационная опись. Если в результате данной проверки обнаруживаются расхождения между данным бухгалтерского учета и данными инвентаризационных описей и актов, то в обязательном порядке составляется сличительная ведомость по данным инвентаризационных описей и актов. Если выявляются недостатки или же излишки основных средств, то причину этого должно объяснить материально-ответственное лицо. Конечный результат проверки отражается в учете в общем порядке.

В ходе проверки документального оформления движения основных средств аудитором ошибки не выявлены.

Таблица 4 - Результаты проверки правильности документального оформления движения основных средств в ООО «Тульчинка.RU»

№ пп	Источник сведений	Замечания аудитора; вопросы, требующие выяснения	Примечания
1	2	3	4

Таким образом, можно установить отраженные в учете суммы налогов и расходов по страхованию основных средств.

4. Проверка правильности оценки основных средств. На данном этапе проверки выясняется правильность оценки основных средств, она не должна превышена без причин на то, так как это может привести к увеличению себестоимости продукции через, а также оказать существенное влияние на финансовый результат в целом. Далее проверяются способы поступления основных средств на предприятие для того чтобы понять порядок формирования первоначальной стоимости. Завершается данная проверка пересчетом проверяемых показателей и соответственно выводом о правильности оценки основных средств.

1. Проверка операций поступления и выбытия основных средств. На данном этапе устанавливаются способы поступления объектов основных средств, выясняются причины и списания, определяется целесообразность и законность таких операций. Проводится проверка всех документов и регистров аналитического и синтетического учета, а именно наличие на них необходимых реквизитов, правильно ли произведены расчеты, соответствуют ли операции законодательству. Проверяется правильность отражения операций по счетам бухгалтерского учета.

При проверке поступления и ввода в эксплуатацию основных средств ООО «Тульчинка.RU» аудитор проверяет правильность корреспонденции счетов хозяйственных операций (таблица 5).

Таблица 5 - Аудит операций по поступлению и выбытию основных средств в ООО «Тульчинка.RU»

Хозяйственные операции	Данные учёта		Сумма, руб.	Данные аудита		Замечания
	Дт	Кт		Дт	Кт	
1	2	3	4	5	6	7

На основании данного рабочего документа было установлено, что данные учета аудируемой организации соответствуют данным аудиторской проверки.

Таким образом, при аудите движения основных средств расхождений между данными учета и проверки не обнаружено.

6. Проверка начисления амортизации основных средств. На данном этапе устанавливается правильность начисления амортизационных отчис-

лений по объектам основных средств. Вначале проверки формируется выборка объектов основных средств, которая включает в себя объекты всех классификационных групп, находящихся в разных местах эксплуатации.

По каждому из данных объектов определяется правильность методики расчета, контроль суммы, начисленной за отчетный месяц амортизации.

Подтверждается достоверность сумм начисленной амортизации на счетах бухгалтерского учета. Для целей налогообложения определяется метод начисления амортизации по объектам основных средств на основании метода, закрепленного в учетной политике предприятия, выбираемого в соответствии с Налоговым кодексом Российской Федерации [2, с. 193].

При проверке правильности начисления амортизации основных средств ООО «Тульчинка.RU» аудитор проверяет правильность корреспонденции счетов хозяйственных операций (таблица 6).

Таблица 6 - Аудит операций по начислению амортизации основных средств ООО «Тульчинка.RU»

Хозяйственные операции	Данные учёта		Сумма, руб.	Данные аудита		Замечания
	Дт	Кт		Дт	Кт	

7. Проверка учета ремонта основных средств. На данном этапе проводится проверка способа проведения ремонтных работ, безошибочность и своевременность составления соответствующих документов, правильность отнесения расходов на статьи затрат, соблюдения норм расхода материалов, способа учета затрат на ремонт, суммы затрат на ремонт на счетах бухгалтерского учета. Если возникнет необходимость в проведении инвентаризации выполненных работ по отдельным объектам, то возможно и привлечение эксперта.

В целом ООО «Тульчинка.RU» использует свои производственные мощности рационально, и их загруженность достаточно полная.

Список литературы

1. Калущкая Н.А., Ансимова М.А. Актуальные вопросы переоценки основных средств в современных условиях: Тенденции развития науки и образования №22-2 — 2017, с.18-23.

2. В.А.Бочкарева, Е.В.Пушкина Аудит операций с основными средствами./ Проблемы финансов, кредита и бухгалтерского учета в условиях реформирования экономики. Сборник материалов международной студенческой научно-практической конференции. Под ред. Е.А. Карловской. - 2018. С. 193-196.

УДК 338.1

АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ТЕНДЕНЦИЙ РАЗВИТИЯ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Каримова Карина, студент

(e-mail: ngkirang@mail.ru)

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

Липецкий государственный технический университет, г.Липецк, Россия

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

В данной статье рассмотрена социально-экономическая и политическая роль малого предпринимательства. Проанализирована динамика основных показателей деятельности малых предприятий за 2010 – I полугодие 2018 г.

Ключевые слова: малое предпринимательство, число малых предприятий,

Малое предпринимательство во всех странах играет существенную роль в реализации инноваций в бизнесе, способствует формированию конкурентной среды, насыщению рынка товарами и услугами, увеличивает налоговые отчисления в бюджеты всех уровней. Социальная значимость малого предпринимательства проявляется в формировании широкого слоя собственников, которые самостоятельно обеспечивают собственное благосостояние. Сектор малого предпринимательства способен создавать новые рабочие места, а, следовательно, может обеспечить снижение уровня безработицы и социальной напряженности. Малое предпринимательство имеет высокую мобильность.

Политическое влияние малого предпринимательства также достаточно важно. В условиях устойчивого социального, экономического и политического развития общества мелкие предприниматели отличаются наибольшей приверженностью принципам демократии, политической стабильности и экономической свободы, а также наибольшей активностью, чем крупный собственник при возникновении угрозы в отношении собственности, потому что наиболее часто их собственность является важнейшим способом выживания. С другой стороны настроения в среде мелких собственников в условиях экономического спада и политической нестабильности могут принимать крайние формы и подталкивать их к поддержке наиболее экстремистских политических сил. Поэтому в настоящее время в России в условиях экономического кризиса существенное внимание должно быть уделено мерам по поддержки малого предпринимательства.

В России малым предпринимательством считается предпринимательская деятельность физических лиц - индивидуальных предпринимателей, а также деятельность коммерческих организаций - малых предприятий, отвечающих определенным критериям по численности персонала и объему торгового оборота.

В таблице 1 представлена выборка данных Росстата по сборнику «Регионы России. Социально-экономические показатели. 2017» за 2010-2015 гг.

Таблица 1- Основные показатели деятельности малых предприятий, 2010-2015 гг. [1, с. 670]

	Число малых предприятий (на конец года), тыс.		Среднесписочная численность работников (без внешних совместителей), тыс. человек		Выручка от реализации товаров (работ, услуг) малых предприятий, млрд. руб.	
	2010 г.	2015 г.	2010 г.	2015 г.	2010 г.	2015 г.
Российская Федерация	1644,3	2222,4	9790,2	10377,6	18933,8	44124,3
Центральный федеральный округ	484,5	643,0	2855,0	3077,9	7058,8	16412,7
Липецкая область	10,9	13,5	80,7	74,1	128,0	250,5

Как показывают данные таблицы 1, в 2010-2015 гг. все основные показатели деятельности малых предприятий по РФ в целом имели положительную динамику. Число малых предприятий в рассматриваемом периоде выросло на 578,1 тыс. ед., что обеспечило темпы роста в 135,2%. Выручка от реализации выросла более, чем в 2,3 раза. Однако темпы роста среднесписочной численности работников малых предприятий были невысокими и составили только 105,9%.

Малое предпринимательство активно развивается в Центральном федеральном округе (ЦФО). В 2010 г. в ЦФО функционировало 29,4% от всего числа малых предприятий в России. Доля малых предприятий ЦФО в общероссийской выручке малых предприятий составила 37,3%. За 2010-2015 гг. число малых предприятий в ЦФО выросло на 158,5 тыс. ед. Поскольку темпы роста числа малых предприятий в ЦФО были более низкими, чем темпы роста этого показателя по России в целом (132,7%), то на конец 2015 г. доля малых предприятий, расположенных в ЦФО, снизилась до 28,9%. Темпы роста выручки малых предприятий ЦФО также были немного ниже темпов роста этого показателя по РФ. На конец 2015 г. доля выручки малых предприятий ЦФО в общем объеме выручки российских малых предприятий составила 37,2%.

В Липецкой области, входящей в состав ЦФО, на конец 2010 г. располагалось 10,9 тыс. ед. малых предприятий, что составило 0,7% от их числа по РФ и 2,2% от их числа по ЦФО. На малых предприятиях в Липецкой области было занято 0,8% и 2,8% от среднесписочной численности работников малых предприятий по РФ и ЦФО. Вклад малого бизнеса Липецкой области в выручку от реализации товаров по РФ и ЦФО составил, соответственно, 0,7% и 1,8%.

За период 2010-2015 гг. число малых предприятий в Липецкой области выросло на 2,6 тыс. ед. или на 23,8%. Однако численность работников, занятых в малом бизнесе сократилась на 6,6 тыс. чел. При абсолютном увеличении за пятилетний период выручки малых предприятий Липецкой области от реализации товаров на 122,5 млрд. руб., вклад предприятий малого бизнеса региона в общероссийскую выручку и в выручку по округу сократился до 0,6% и 1,5% соответственно.

Данные таблицы 2 показывают, что ситуация с малым предпринимательством в России в последующие годы значительно ухудшилась – резко сократилась среднесписочная численность работников малых предприятий и их выручка от реализации.

Таблица 2 - Основные показатели деятельности малых предприятий, за I полугодие 2018 года [2]

	Число малых предприятий (на конец года), тыс.	Среднесписочная численность работников (без внешних совместителей), тыс. человек	Выручка от реализации товаров (работ, услуг) малых предприятий, млрд. руб.
Российская Федерация	238,3	5788,9	12866,2
Центральный федеральный округ	869,99	1918,7	6460,4
Липецкая область	1,434	50,4	66,9

В Липецкой области за 2015 г. – первое полугодие 2018 г. число предприятий малого бизнеса сократилось почти в 10 раз – до 1,4 тыс. ед., выручка – в 3,7 раза. Как положительный момент, можно отметить, что среднесписочная численность работников малых предприятий в регионе сократилась менее, чем на треть.

Список литературы

1. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2017: Р32 Стат. сб. / Росстат. – М., 2017. – 1402 с.

2. Основные показатели деятельности малых предприятий, за I полугодие 2018 года. – Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/inst-preob/tab-mal_pr.htm

ЮВЕНАЛЬНОЕ СУДОПРОИЗВОДСТВО:

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Касаткина Екатерина Михайловна, Старший преподаватель

(e-mail: Ekasatkina2015@yandex.ru)

Елецкий государственный университет им. И.А. Бунина г.Елец, Россия

Настоящая статья посвящена проблемам ювенального судопроизводства в Российской Федерации. Автором рассматриваются основные аспекты ювенальной юстиции, особенности применения наказания в отношении несовершеннолетних.

Ключевые слова: ювенальное судопроизводство, законодательство России, правовые гарантии, семья, ребенок, ответственность.

Считается, что каждый ребенок рождается для счастья. И видимо, действительно это так. Поколение сменяется за поколением и каждый из родителей желает видеть своего ребенка счастливым. Издревле на Руси люди стремились воспитать своего ребенка так, чтобы он вырос достойным гражданином своей страны, был гордостью родителей, успешным и уважаемым человеком. В семьях стремились создавать такие условия, чтобы ребенок рос в любви и заботе. И это не случайно, так как сила семьи в детях, а сила общества в том, какое поколение придет на смену ему.

Прав был классик, когда писал об особенностях семей. «Все счастливые семьи одинаковы, каждая несчастливая семья несчастлива по-своему»[1]. В современном обществе особого подхода и пристального внимания требуют дети, с участием которых рассматриваются уголовные и гражданские дела, так как они в силу возрастных особенностей являются самой незащищенной категорией людей. Уголовная ответственность предусмотрена за любые преступные деяния с 16 лет, а за тяжкие преступления – с 14 лет. Лица, не достигшие возраста 14 лет, не несут уголовной ответственности, поскольку в таком возрасте человек не способен осознавать последствий своих деяний. Уголовная ответственность несовершеннолетних определяется статьей 87 Уголовного кодекса РФ, при этом учитываются факторы, оказывающие воздействие на лицо, преступившие закон, как в момент совершения деяния, так и до этого.[2]

От того, какое решение примет судья зависит дальнейшая судьба ребенка и цена ошибки здесь слишком высока. Отсюда и появилось стремление более глубоко и тщательно анализировать все аспекты, связанные с несовершеннолетними. Эта уникальная возможность появилась при применении ювенальных технологий в судопроизводстве. В 2008 году на базе Елецкого районного суда был образован модельный ювенальный суд, где судьями Елецкого районного и Елецкого городского судов Липецкой области стали применяться ювенальные технологии. Деятельность судей была тесно связана с различными специалистами по несовершеннолетним, в том числе и психологами. Основной целью психологов являлось оказание

психологической помощи несовершеннолетним и их родителям (лицам их заменяющим) в рамках уголовных и гражданских дел. Деятельность осуществлялась в нескольких направлениях: диагностическое, консультативное, коррекционно-реабилитационное, экспертное, психопросветительское и психопрофилактическое. Огромным плюсом в работе являлось то, что кабинет психолога находился непосредственно в здании Елецкого районного суда и его оборудование и интерьер отвечали самым высоким требованиям. В нем комфортно было проводить и диагностику, и консультации, и тренинги, и круглые столы.

Основными принципами работы являлись «Не навреди» и «Безвыходных ситуаций не бывает». Они стремились оказывать помощь помощникам судей с функциями социального работника в получении максимально полной информации о возрастных и личностных особенностях ребенка, его родителей, стиле детско-родительских отношений в семье, разрабатывала рекомендации по взаимодействию с ним, определяла вид помощи и её интенсивность.

Деятельность в тесном контакте с помощниками судей, позволила сделать вывод о том, что в дискуссии с несовершеннолетними правонарушителями «ничего не работает» можно поставить жирную точку. Анализ рассмотренных дел в модельном ювенальном суде четко показал, что своевременная и правильно оказанная помощь может уменьшить преступность несовершеннолетних, при соблюдении следующих условий: чем выше риск совершения повторного правонарушения, тем выше должна быть интенсивность оказываемой помощи (количество видов помощи, их продолжительность, частота общения, степень контроля). Интенсивная помощь предусматривается для случаев более высокого риска, поскольку в них результативность выше в ответ на именно такой вид помощи по сравнению с менее интенсивной. В то время как в случаях с менее выраженным риском, лучшие результаты достигаются при минимальном уровне вмешательства.

Таким образом, сделанный анализ позволяет утверждать, что на сегодняшний день социально-психологическая помощь несовершеннолетним правонарушителям должна быть пролонгированной.

Иногда люди спрашивают у судей, а какое дело было более сложным или интересным? Зачастую они затрудняются ответить, так как каждое из них – это особый случай, так как за ним стоят судьбы детей. Детей неразумных, когда-то жестоких, когда-то любопытных, ну а часто – не осознающих тяжесть и последствий своих действий. Нередко причины их неконструктивного поведения исходят из семей, психологических травм, полученным еще в раннем детстве. Атмосфера насилия, дефицит нравственности, низкий уровень культуры в семье порождают ответную реакцию ребенка: равнодушие, снижение познавательной активности, физическую агрессию и зачастую преступления. Нельзя больше допускать, чтобы наша воспитательная система, состоящая в основном из непрофессиональных,

стихийных действий, с каждым годом рождала все больше трудновоспитуемых подростков, превращающихся постепенно в обреченных, отверженных обществом людей.[3]

В заключении хотелось бы отметить, что незыблемость и авторитет закона – неперемное условие благополучия общества. Чтобы современный подросток, однажды нарушивший закон, стал законопослушным гражданином, порядочным и целеустремленным человеком, необходимо понять его, оказать помощь, развить его самосознание, сделать всё, чтобы он вновь не попал на скамью подсудимых. От эффективности работы с несовершеннолетними и их семьями, достаточности мер по социализации и реабилитации зависит будущее нашей страны, счастье детей.

Список литературы

1. Толстой Л.Н. Анна Каренина: Роман в 8-ми ч. / Вступ. ст. Э.Бабаева. - М.: Худож. лит., 1985. С. 766.
2. Уголовный Кодекс Российской Федерации» от 13.06.1996 №63-ФЗ (ред. От 03.10.2018) (с изм. и доп., вступ. в силу 21.10.2018)
3. Усик Н.И. Записки судьи «Простите нас, дети!» - Липецк, 2008. С. 247.

Kasatkina Ekaterina mikhailovna

(e-mail: Ekasatkina2015@yandex.ru)

senior lecturer

Eletskii State University. I.a. Bunin elets, Russia

JUVENALNOE PROCEEDINGS: PROBLEMS AND PROSPECTS

This article is devoted to the problems of juvenile proceedings in the Russian Federation. The author examines the main aspects of the juvenile justice system, particularly the juvenile punishment.

Keywords: juvenalnoe proceedings, legislation of Russia, legal guarantees, family, child, responsibility.

ПЕРСПЕКТИВЫ ВНЕДРЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ В СУБЪЕКТАХ МАЛОГО БИЗНЕСА

Кащеева Маргарита Ивановна, магистрант

Курский филиал Финиуниверситета

В статье рассматривается применение международных стандартов финансовой отчетности для организаций малого и среднего бизнеса (МСП), а также их преимущества и недостатки в настоящее время.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, малые и средние предприятия, МСФО, валовой внутренний продукт.

Экономика большинства стран включает в себя малые и средние предприятия, при том, что в современной системе хозяйствования наблюдается прогрессирование доли таких предприятий. Доля малого бизнеса в валовом внутреннем продукте перспективных направлений стран составляет порядка 50 %, в Российской Федерации, согласно данным главы Мини-

стерства экономического развития и торговли – не превышает и 17 %. В Китае – более 60 %, в Германии и Японии превышает 95 %.

Предприятия малого и среднего бизнеса оперативно реагируют на соответствующие изменения конъюнктуры рынка, в том числе обладают достаточной мобильностью. Параллельно этому – обеспечивают полную и частичную занятость населению. При минимальном использовании средств предприятий, имеют высокую скорость оборота ресурсов. Ускорение темпов развития данного сектора экономики в нашей стране является достаточно перспективным.

Критерии малого предпринимательства определены Федеральным законом «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 24.07.2007 № 209-ФЗ. Основными из них являются:

1. Предельные значения дохода, полученного путем осуществления предпринимательской деятельности за предшествующий календарный год 800 млн. рублей (Постановление Правительства РФ от 04.04.2016 № 265 «О предельных значениях дохода, полученного от осуществления предпринимательской деятельности, для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства»).

2. Среднесписочная численность работников за предшествующий календарный год.

Необходимость в составлении отчетности касается только тех предприятий, которые в большинстве своем должны проводить обязательный аудит и составлять консолидированную отчетность, которая в свою очередь составляется в соответствии с МСФО. Эти требования соответствуют Федеральному закону от 27.07.2010 № 208 – ФЗ «О консолидированной отчетности», распространяемый на организации, ценные бумаги которых допущены к организованным торгам путем включения их в котируемый список.

Для эффективного принятия управленческих решений, необходимо опираться на достоверность информации о результатах деятельности организации. Отчетность в соответствии с МСФО характеризует стоимость активов, являясь при этом достоверной информацией для пользователя. Чтобы подготовить соответствующую отчетность, предприятиям приходилось затрачивать большое количество времени и ресурсов. В целях упрощения этой трудоемкой процедуры был разработан отдельный стандарт «Международные стандарты финансовой отчетности для малых и средних предприятий». Опираясь на пункт 1.2 данного стандарта, компании, не обязанные предоставлять свою отчетность широкому кругу пользователей, могут составлять отчетность по упрощенной схеме. Подача отчета гласности подразумевает, что на открытом рынке обращаются долговые инструменты предприятия, но у организаций МСБ такая обязанность отсутствует.

Для удовлетворения информационных потребностей кредиторов, заемщиков, акционеров и общества в целом, направлена финансовая отчетность общего назначения. В случае, если отчетность предоставлена в ис-

пользование только владельцами или соответствующими налоговыми органами, то она не является финансовой отчетностью общего назначения, таким образом, согласно стандарту, «негласность» организации является основополагающим критерием отнесения ее к субъектам малого и среднего бизнеса.

Опираясь на практику зарубежных стран, Министерство Финансов Российской Федерации считает, что внедрение МСФО не является обязательным, но несмотря на такое решение, данный документ является весьма полезным и актуальным, считается возможным для добровольного применения.

Организационный комитет международного конкурса IFRS PROFESSIONAL в сфере МСФО «Перспективы и практика внедрения МСФО в Российской Федерации» исследовал отдельный % компаний-респондентов малого (28 %), среднего (40 %) и крупного бизнеса (28 %). На вопрос о том, составляется ли отчетность вашей компании по МСФО, мнения разделились следующим образом: 33% (малый бизнес) – нет, 39% (средние предприниматели) планируем составлять, 28 % (крупные предприятия) – да.

Несмотря на всю пользу у стандарта для МСП имеется и обратная сторона. Эксперты в области МСФО относятся скептически к стандарту, так как учитывая малую долю упрощений, установленных в стандарте, сферу применения для него найти достаточно проблематично.

Проанализировав все приведенные выше исследования о введении данного стандарта финансовой отчетности, следует акцентировать внимание на то, что стандарт необходим компаниям, которые напрямую заинтересованы в получении кредита и тем, кто планирует составлять отчетность по международным стандартам в соответствии с полным комплектом МСФО в будущем. Одной из основных причин применения МСФО является сотрудничество с иностранными организациями, выход на мировые рынки, повышение качества отчетности. Составленная по международным стандартам отчетность, может служить в качестве инструмента для повышения эффективности принятия управленческих решений, поскольку такая отчетность олицетворяет объективную, своевременную и полную информацию о состоянии компании.

Список литературы

1. Бикбаева Ю. В. МСФО для малых и средних предприятий // Корпоративная финансовая отчетность. Международные стандарты. 2017. № 8. С.14-19.
2. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации: Федеральный закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ (в ред. от 23.07.2013) // Собрание законодательства Российской Федерации.
3. Федеральная служба государственной статистики. URL: <http://www.cbsd.gks-test.ru/>

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ПРАВОВОЙ БАЗЫ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ КОРРУПЦИИ

Клименко Павел Алексеевич, к.э.н. доцент
pklimenko.81@mail.ru

Трусова Наталья Сергеевна, к.э.н. доцент
(e-mail: Trusova-ns@yandex.ru)

Юго-Западный государственный университет, г.Курск, Россия

В статье описываются современное положение дел в сфере борьбы с коррупцией, особенности формирования правовой базы в данной сфере, рассматриваются трудности и «узкие места в законодательстве». Предлагаются направления решения накопившихся проблем в данной сфере.

Ключевые слова: коррупция, правовая база противодействия коррупции, антикоррупционная политика, механизмы выявления коррупционных механизмов, меры по борьбе с коррупцией.

Коррупция сопровождает человечество с древнейших времён. Наказание за взяточничество предусматривалось ещё законами Хаммурапи (4 тыс. лет назад), устанавливалось египетскими фараонами. Пагубное воздействие этого асоциального явления ощущается в любой стране, независимо от государственного устройства или традиций.

Резкий всплеск коррупции был отмечен в период становления рыночных отношений в XIX веке. Одновременно появились и первые попытки противодействия ей на законодательном уровне. Но существенного изменения антикоррупционной ситуации ни в мире, ни в отдельных государствах не произошло. Только во второй половине XX столетия, когда борьба с коррупцией в ряде стран была возведена в ранг государственной политики, удалось добиться минимизации её влияния на все сферы жизнедеятельности общества [4, с. 112].

Коррупция как одно из самых пагубных явлений для любого государства стала для России в начале третьего тысячелетия основным препятствием для политического, экономического и духовного возрождения, превратилась в реальную угрозу национальной безопасности страны, главный тормоз на пути любых преобразований. Став фактически одним из элементов функционирования государства, неотъемлемой составляющей его взаимоотношений с гражданами, коррупция породила чудовищные диспропорции не только в системе управления и функционирования государственных институтов, но и привела к серьезным сдвигам в сознании граждан, которые все больше и больше утрачивают доверие к власти и веру в справедливость.

Проблема создания правовой базы противодействия коррупции выдвигается в число первоочередных, и поэтому ее анализ является исходным фактором для определения правомерности введения и использования антикоррупционных технологий в системе государственной службы.

Противодействие коррупции представляет собой скоординированную деятельность федеральных органов государственной власти, органов государственной власти субъектов Российской Федерации, органов местного самоуправления муниципальных образований, институтов гражданского общества, организаций и физических лиц по предупреждению коррупции, уголовному преследованию лиц, совершивших коррупционные преступления, и минимизации и (или) ликвидации их последствий [1, с. 83].

В России существует довольно обширная нормативная база противодействия коррупции и принятие Федерального закона «О противодействии коррупции» стало центральной частью этой системы. Нормативная база формируется из нескольких взаимосвязанных блоков:

- блок антикоррупционных законов;
- антимонопольное регулирование;
- регулирование размещения государственных и муниципальных заказов;
- Кодекс об административных правонарушениях;
- Уголовный кодекс;
- отраслевые нормативные акты;
- ведомственные программы и регламенты.

Основными документами, формирующими блок антикоррупционных законов, являются:

- 1 национальный план противодействия коррупции;
- 2 Федеральный закон от 25 декабря 2008 г. № 273-ФЗ «О противодействии коррупции».

Основные принципы противодействия коррупции, правовые и организационные основы предупреждения коррупции и борьбы с ней закреплены на законодательном уровне принятый Федеральный закон «О противодействии коррупции» дает определение коррупции, устанавливает основные принципы и организационные основы противодействия коррупции, определяет меры по ее профилактике, устанавливает специальные требования к государственным и муниципальным служащим, предусматривает ответственность физических и юридических лиц за коррупционные правонарушения.

В соответствии с Законом коррупция представляет собой злоупотребление служебным положением, дачу и получение взятки, злоупотребление полномочиями, коммерческий подкуп либо иное незаконное использование физическим лицом своего должностного положения вопреки законным интересам общества и государства в целях получения выгоды в виде денег, ценностей, иного имущества или услуг имущественного характера, иных имущественных прав для себя или для третьих лиц либо незаконное предоставление такой выгоды указанному лицу другими физическими лицами. Коррупцией также будет являться совершение данных деяний от имени или в интересах юридического лица.

Национальный план противодействия коррупции реально выполняется и значительная часть из предусмотренных им мероприятий на данный момент уже реализована.

Юридическое обеспечение противодействия коррупции будет направлено на выявление и устранение правовых норм, содержащих признаки коррупциогенности, в муниципальных актах. Кроме того, разработан ряд мероприятий, направленных на стимулирование развития экономики города, обеспечение эффективного общественного контроля за деятельностью отраслевых и территориальных органов горадминистрации, использованием муниципальной собственности и обеспечением свободного, а также бесплатного доступа к сведениям, содержащимся в предложениях о муниципальных заказах [4, с. 131].

К общим причинам коррупции в России можно отнести:

- стремительный, непродуманный переход к рыночным отношениям на фоне глобализационных процессов в мире;
- кардинальное изменение государственного устройства;
- необоснованная приватизация, проведённая со значительными нарушениями, в результате которой в выигрыше оказалась незначительная часть новых собственников;
- неэффективность управления (незаконченность и несовершенство административной реформы);
- изъяны законодательства и его отставание от развития социально-экономических отношений;
- состояние общественной морали, насаждение новых нравственных ценностей, центральное место среди которых занимает культ личного преуспевания и обогащения, а деньги являются мерилем и эквивалентом жизненного благополучия;
- высокий разрыв между очень богатыми и очень бедными слоями населения;
- правовая неграмотность подавляющей части населения страны;
- неэффективность функционирования большинства институтов власти;
- отсутствие развитого гражданского общества, демократических традиций;
- низкое материальное обеспечение государственных служащих и отсутствие гарантированного социального пакета.

Несмотря на принимаемые антикоррупционные меры в 2017 г. увеличилось число преступлений коррупционной направленности (Таблица 1).

Таким образом, преступления против интересов службы в коммерческих и иных организациях в 2017 году увеличились на 3,8% по сравнению с 2016 годом, из них наибольший рост получили злоупотребление полномочиями (118,6%), хотя в 2008 году по сравнению с 2007 годом наблюдалось снижение показателя на 9,2%. Преступления против государственной власти, интересов государственной службы и службы в органах местного самоуправления в органах местного самоуправления в 2017 году возросли на

6,1% по сравнению с 2016 годом, из них наибольший рост получили служебный подлог (110,9%), получение взятки (110,2%), нецелевое расходование бюджетных средств (110,2%), нецелевое расходование средств государственных внебюджетных фондов (107,4).

Таблица 1 - Преступления коррупционной направленности

	2017 г. тыс.	2017 в % к 2016	2016 в % к 2015
Преступления против интересов службы в коммерческих и иных организациях, из них:	4,4	103,8	90,8
злоупотребление полномочиями	2,5	118,6	84,5
коммерческий подкуп	1,7	99,1	95,9
Преступления против государственной власти, интересов государственной службы и службы в органах местного самоуправления в органах местного самоуправления, из них:	46,2	106,1	111,4
злоупотребление должностными полномочиями	6,1	100,8	103,5
нецелевое расходование бюджетных средств	0,2	110,2	126,3
нецелевое расходование средств государственных внебюджетных фондов	0,1	107,4	125,3
получение взятки	7,9	110,2	105,1
дача взятки	5,3	98,2	111,5
служебный подлог	19,4	110,9	130,5

Все вышеизложенное говорит о том, что наше государство пытается бороться и борется с коррупцией, но увы недостаточно успешно. Коррупция стала реальной угрозой национальной безопасности, так как:

- сводит на нет или тормозит крупномасштабные экономические и социальные преобразования, само развитие Российского государства;
- расширяет сектор теневой экономики, уменьшает налоговые поступления в бюджет, делает неэффективным использование бюджетных средств;
- негативно влияет на имидж страны в глазах её политических и экономических партнёров, ухудшает инвестиционный климат;
- увеличивает имущественное неравенство граждан;
- формирует в общественном сознании представление о беззащитности граждан и перед преступностью и перед лицом власти;
- является питательной средой для организованной преступности, терроризма и экстремизма;

- приводит к деградации моральных ценностей общества, исконных национальных традиций и обычаев [2, с. 131].

Специфика национальной коррупции заключается в:

- наличия мощной, широко разветвлённой теневой экономики и огромных незаконных доходов, значительная часть которых - основной источник финансирования коррупционеров;
- неисполнении или ненадлежащем исполнении принимаемых законов и мер по противодействию коррупции;
- запутанности, сложности, противоречивости и возможности неоднозначного толкования действующих правовых норм;
- наличии множества подзаконных актов, которые произвольно толкуют нормы действующего законодательства;
- минимальном риске разоблачения коррупционеров и отсутствии жёстких по отношению к ним репрессивных мер (условное или отложенное наказание, помилование по амнистии и т.д.) [3, с. 435];
- отсутствии гарантированного правового статуса и достойного пенсионного обеспечения государственных и муниципальных служащих;
- исключительной, по сравнению с другими демократическими государствами, монополии чиновничества на принятие решений;
- вовлечении родственников в коррупционный процесс на низовом уровне власти и в быту;
- постоянном усложнении и модификации форм и способов коррупционных проявлений;
- коррупционности избирательных процессов (так называемый «административный ресурс») и криминализации политических партий;
- беспрецедентном развитии бытовой коррупции, основанной на исторически обусловленном принципе управления Российского государства – институте кормления. В результате у большей части населения страны исторически сложился стереотип коррупции как этически приемлемой формы разрешения личных проблем. По данным Фонда общественного мнения (март 2017 г.), 54% россиян терпимо относятся к тому, что приходится давать взятки должностным лицам, 27% опрошенных признались, что им доводилось «делать подношения» чиновникам. Причём молодые люди проявляют более толерантное отношение к взяточничеству, чем пожилые.

Таким образом, коррупция представляет собой серьёзную угрозу для современного российского государства и общества, тем более с такой неутешительной тенденцией развития. Непринятие кардинальных мер по противодействию данному явлению может привести к негативным последствиям для государства и общества. Противодействие коррупции должно состоять в совершенствовании экономического законодательства и законодательства о государственной службе, а не ужесточении уголовного законодательства. Законодательство должно быть ориентировано на борьбу, главным образом, с коррупцией как с негативным явлением, а не с коррупционерами.

Список литературы

1. Клименко П.А., Трусова Н.С. Государственная финансовая политика: теория, практика и безопасность: учебное пособие. – Курск: ЮЗГУ, 2016. – 149 с.
2. Klimenko P.A. Safety assessment of regional reproduction proportions according to the stability criterion // Наука и общество. 2014. № 3. С. 128-138.
3. Trusova N., Klimenko P., Prikhodchenko O. Regional state fiscal policy: russian and foreign experience // Mediterranean Journal of Social Sciences. 2015. Т. 6. № 6. С. 436.
4. Экономическая безопасность в бюджетно-налоговой сфере экономики: монография / Ткачева Т.Ю., Афанасьева Л.В., Севрюкова Л.В. [и др.]; под ред. Л.В. Севрюковой, Т.Ю. Ткачевой. – Курск: ЮЗГУ, 2015. – 280 с.
5. Выбор инструментов финансового стимулирования реального сектора в условиях экономической нестабильности/ Клименко П.А.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2017. № 7 (25). С. 72-76.
6. Обоснование общеэкономических пропорций устойчивого развития регионального хозяйственного комплекса (РКХ)/ Вертакова Ю.В., Клименко П.А.// Известия Курского государственного технического университета. 2004. № 1 (12). С. 200-206.
7. Оценка общеэкономических пропорций устойчивого развития регионального хозяйственного комплекса курской области/ Клименко П.А., Вертакова Ю.В.// Известия Курского государственного технического университета. 2004. № 1. С. 214.
8. Исследование зависимости инвестиционного потенциала курской области от инвестиционного риска/ Вертакова Ю.В., Клименко П.А., Шевченко Н.С.// Известия Курского государственного технического университета. 2003. № 1 (10). С. 167-174.
9. Обоснование границ устойчивости регионального развития по критериям потребления и накопления/ Клименко П.А., Вертакова Ю.В.// Известия Курского государственного технического университета. 2004. № 2. С. 136.
10. Компаративный анализ государственной налоговой политики в России и зарубежных странах/ Клименко П.А., Трусова Н.С.// Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2016. № 1 (18). С. 136-144.
11. Regional state fiscal policy: russian and foreign experience/ Trusova N., Klimenko P., Prikhodchenko O.// Mediterranean Journal of Social Sciences. 2015. Т. 6. № 6. С. 436-442.
12. Program budgeting as a mechanism to achieve social and economic development of the region/ Plotnikov V., Klimenko P., Trusova N., Prikhodchenko O.// SGEM International Multidisciplinary Scientific Conference on Social sciences and Arts. 2015. № 2-2. С. 851-858.
13. Safety assessment of regional reproduction proportions according to the stability criterion/ Klimenko P.A.// Наука и общество. 2014. № 3. С. 128.
14. Кредит и его роль во взаимодействии реального и банковского секторов/ Казанкова Н.П., Колмыкова Т.С., Обухова А.С., Остимук О.В.// Курск, 2015.

Klimenko p. A., Ph. D. associate Professor
pklimenko.81@mail.ru

Russia, Kursk, Southwest state University

Trusova Natalya Sergeevna Ph. D. in Economics associate Professor
(e-mail: Trusova-ns@yandex.ru)

Russia, Kursk, Southwest state University

PROBLEMS OF FORMATION OF LEGAL BASE OF COUNTERACTION OF CORRUPTION

The article describes the current state of Affairs in the fight against corruption, especially the formation of the legal framework in this area, discusses the difficulties and "bottle-

necks in the legislation." The directions of solving the accumulated problems in this area are proposed.

Keywords: Corruption, legal framework for combating corruption, anti-corruption policy, mechanisms for identifying corruption mechanisms, measures to combat corruption.

МЕТОДЫ И МЕХАНИЗМЫ ИНВЕСТИЦИОННОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ

Клименко Павел Алексеевич, к.э.н. доцент
pklimenko.81@mail.ru

Трусова Наталья Сергеевна, к.э.н. доцент
(e-mail: Trusova-ns@yandex.ru)

Юго-Западный государственный университет, Курск, Россия

В статье рассматриваются современные механизмы и методы инвестиционного кредитования. Анализируются различные показатели инвестиционного кредитования и определяются перспективы реализации данного инструмента в дальнейшем.

Ключевые слова: инвестиционный кредит, структура инвестиционного кредита, состав и структура вложений коммерческих банков, вложения коммерческих банков в ценные бумаги, доля кредитов банков в инвестициях

Инвестиционный кредит – это долгосрочный банковский продукт, экономическое содержание которого заключается в предоставлении заемщику денежных средств на целевой основе, главным образом для реализации инвестиционного проекта, а также для воспроизводства основных средств под залог доходоприносящих активов, которые юридически и/или экономически неотделимы от деятельности заемщика (инициатора проекта) [1, с. 99].

Автором исследования были выделены следующие, общепризнанные специфические свойства, присущие банковскому инвестиционному кредиту как самостоятельному экономическому понятию:

- инвестиционный кредит направлен на обслуживание материального производства;
- целью инвестиционного кредита является стимулирование экономического роста;
- инвестиционный кредит носит, как правило, долгосрочный характер;
- объектом кредитования выступают основные, а также неразрывно связанные с ними оборотные средства, функционирующие в сфере производства;
- инвестиционное кредитование предполагает возвратное движение средств на протяжении длительного периода времени;
- инвестиционное кредитование требует наличия четко проработанного бизнес-плана или технико-экономического обоснования и контрактов (до-

говоренностей, сделок), предусматривающих поставку закупаемого имущества, реализацию необходимых работ, оказание услуг;

- обязательно наличие существенной доли собственного участия инициаторов в инвестиционном проекте (как правило, не менее 20 % - 30 %) при значительном финансовом рычаге;

- источниками погашения кредита является вся хозяйственная и финансовая деятельность действующего заемщика, включая доходы, генерируемые в результате реализации инвестиционного проекта;

- инвестиционное кредитование требует адекватное обеспечение в виде залога имущества, гарантий и поручительств третьих лиц (государственных органов, совладельцев компании-заемщика и прочие);

- объемы выделяемых кредитных ресурсов в рамках инвестиционных кредитов, как правило, значительны, поэтому требуется их строгое целевое использование [4, с. 102];

- инвестиционному кредитованию присущи значительные риски, которые требуют их разделения между участниками проекта;

- заемщик (инициатор проекта) либо в отдельных случаях предприятие-поручитель должны иметь устойчивое финансовое положение, быть способны качественно обслуживать и своевременно погашать предоставляемый кредит [5, с. 84].

Таблица 1 - Структура активов кредитных организаций, сгруппированных по направлениям вложений, млрд. руб.

Активы	2014г.	2015г.	2016г.	Темп роста, %	Средне годовой темп роста, %
Денежные средства, драгоценные металлы и камни	1 608,7	2 754,2	1 500,4	93,3	96,6
Счета в Банке России и в уполномоченных органах других стран	2 264,9	3 297,8	2 481,7	109,6	104,7
Корреспондентские счета в кредитных организациях	1 496,5	2 675,2	2 545,5	170,1	130,4
Ценные бумаги, приобретенные кредитными организациями — всего	7 822,3	9 724,0	12 187,3	155,8	124,8
Прочее участие в уставных капиталах	353,9	427,6	572,0	161,6	127,1
Производные финансовые инструменты	175,8	2 298,6	1 346,4	765,90	276,7
Кредиты и прочие ссуды	40 535,3	52 115,7	58 152,4	143,5	119,8
Основные средства, прочая недвижимость, нематериальные активы и материальные запасы	1 147,5	1 222,3	1 255,3	109,4	104,6
Использование прибыли	192,2	177,0	111,5	58,0	76,2
Прочие активы — всего	1 826,0	2 960,5	3 580,1	196,1	140,0
Всего активов	57 423,1	77 653,0	83 732,5	145,8	120,8

Представленные существенные признаки инвестиционного кредита позволяют сделать вывод, что банковское инвестиционное кредитование представляет собой самостоятельную группу кредитных отношений, играющих особую роль в инвестиционной сфере.

Для этого была рассмотрена структура и динамика активов банковского сектора России по источникам вложений средств (Таблица - 1).

Приведенная динамика свидетельствует о стабильном росте размещения средств в кредиты, прирост которых за исследуемый период составил 43,5 % или 7 617,1 млрд. руб., при этом их среднегодовой прирост составил 19,8 %. Так же демонстрируют стабильный рост вложения в ценные бумаги, которые увеличились с 7 822,3 млрд. руб. до 12 187,3 млрд. руб. и их среднегодовой прирост составил 24,8 % [2, с. 88].

В целом по всей совокупности активов за исследуемый период наблюдается положительная динамика (среднегодовой прирост — 20,8 %), что говорит об увеличении спроса населения и хозяйствующих субъектов на инвестиционные ресурсы. На протяжении всего рассматриваемого периода наибольший удельный вес в структуре активов занимают кредиты, их доля составляет 69,5 % по состоянию на 1 февраля 2017 года. При этом удельный вес инвестиций в ценные бумаги на 1 февраля 2017 года по сравнению с 1 января 2015 года увеличился с 13,6 % до 14,6 %. Более детальный анализ состава и структуры вложений коммерческих банков в ценные бумаги за период 2012–2016 гг. представлен в таблице 2.

Таблица 2 - Состав и структура вложений коммерческих банков РФ в ценные бумаги

Ценные бумаги приобретенные банками	2013		2014		2015		2016	
	млрд. руб.	%	млрд. руб.	%	млрд. руб.	%	млрд. руб.	%
Всего	6211,7	100	7034,9	100	7822,3	100	9724,0	100
В том числе: долговые обязательства	4676,2	75,3	5265,1	74,8	6162,9	78,8	7651,4	78,7
долевые ценные бумаги	914,4	14,7	791,6	11,3	790,4	10,1	488,7	5,0
векселя (учет)	233,9	3,8	398,8	5,7	274,1	3,5	218,0	2,2
акции дочерних и зависимых акционерных обществ	387,3	6,2	579,4	8,2	594,9	7,6	1365,9	14,0
из них: акции дочерних и зависимых кредитных организаций-резидентов	159,3	2,6	184,2	2,6	189,2	2,0	503,4	5,2

Из приведенной ниже таблицы видно, что структура вложений банков в ценные бумаги относительно стабильна — основную долю, около 80 %, составляют долговые обязательства. За период 2012–2016 гг. наиболее заметные структурные изменения наблюдаются по инвестициям в долевые ценные бумаги.

Так, доля вложений в акции с целью получения спекулятивного дохода сократилась более чем в 2 раза и по состоянию на 1 января 2016 года составила лишь 5 % от общей суммы вложений против 12,2 % на 1 января 2012 года. С другой стороны, участие банков в акционерном капитале дочерних и зависимых акционерных обществ выросло — доля инвестиций в портфелях участия на начало 2016 года достигла 14 % против 6,3 % в 2012 году [3, с. 847].

Наглядно динамика вложений банков РФ в ценные бумаги представлена на рисунке 1.

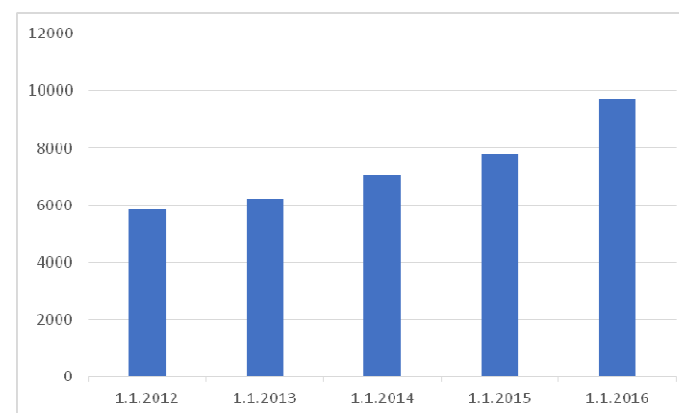


Рисунок 1 - Динамика вложений банков РФ в ценные бумаги за 2011–2014 гг., млрд. руб.

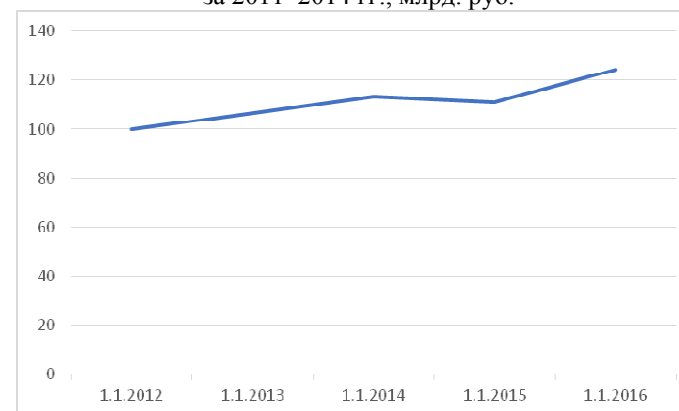


Рисунок 2 - Темп роста вложений коммерческих банков РФ за 2012–2016 гг., %.

Следует также отметить, что инвестиционная деятельность банков реализуется еще в одном аспекте — организация долгосрочного кредитования

под инвестиционные проекты. В условиях экономической нестабильности все больше приобретает особую актуальность реализация инвестиционных проектов на основе проектного финансирования.

Банковские учреждения выполняют функции организаторов и финансовых инициаторов осуществления крупных инвестиционных проектов и программ, а также играют решающую роль в мобилизации финансовых инвестиционных ресурсов.

Кредитная деятельность банков связана с финансированием реального сектора экономики. Реализация данной миссии банков способствует устойчивому экономическому росту.

Доля кредитов банков в совокупных инвестициях организаций в основной капитал за период 2012–2016 гг. варьируется на уровне 8,4–10 % (Рисунок 3).

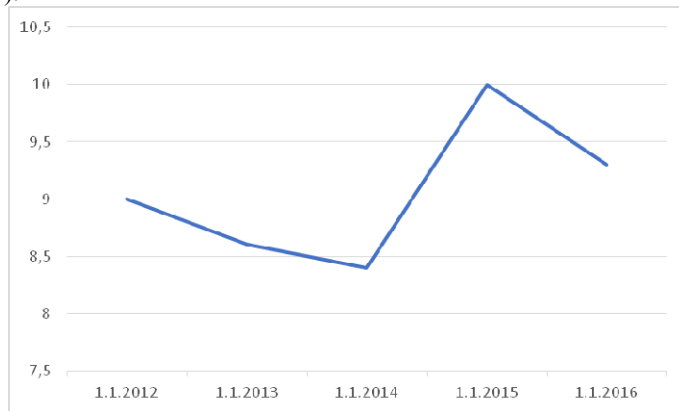


Рисунок 3 - Доля кредитов банков в инвестициях организаций всех форм собственности в основной капитал (без субъектов малого предпринимательства)

По данным Банка России данный показатель должен превышать 16 %. Таким образом, можем прийти к выводу о некотором недоиспользовании потенциала российских банков в финансировании роста инвестиций. Поэтому проблема совершенствования процесса инвестиционного кредитования стоит особенно остро.

Список литературы

1. Казаренкова Н.С., Клименко П.А., Маркина С.В. Управление филиальной сетью коммерческого банка: монография. – М-во образования РФ, Гос. образовательное учреждение высш. проф. образования «Юго-Западный гос. Ун-т». – Курск. – 2011. – 130 с.
2. Клименко П.А., Трусова Н.С. Государственная финансовая политика: теория, практика и безопасность: учебное пособие. – Курск: ЮЗГУ, 2016. – 149 с.
3. Klimenko P., Markina S., Mashkina N. The influence of processes of financial globalization and transformation on the world financial and credit system // Sgem international multidisciplinary scientific conferences on social sciences and arts/ 2017. С.847-852

4. Региональная банковская система: проблемы развития и взаимодействия с реальным сектором экономики: монография под ред. Т.А. Световцевой, Н.П. Казаренковой. – Курск. – 2010. – 154 с.

5. Развитие уровней и элементов финансовой системы в условиях трансформирующейся экономики: монография под ред. Т.А. Световцевой. – Курск. 2006. – 144 с.

6. Выбор инструментов финансового стимулирования реального сектора в условиях экономической нестабильности/ Клименко П.А.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2017. № 7 (25). С. 72-76.

7. Обоснование общеэкономических пропорций устойчивого развития регионального хозяйственного комплекса (РКХ)/ Вертакова Ю.В., Клименко П.А.// Известия Курского государственного технического университета. 2004. № 1 (12). С. 200-206.

8. Оценка общеэкономических пропорций устойчивого развития регионального хозяйственного комплекса курской области/ Клименко П.А., Вертакова Ю.В.// Известия Курского государственного технического университета. 2004. № 1. С. 214.

9. Исследование зависимости инвестиционного потенциала курской области от инвестиционного риска/ Вертакова Ю.В., Клименко П.А., Шевченко Н.С.// Известия Курского государственного технического университета. 2003. № 1 (10). С. 167-174.

10. Обоснование границ устойчивости регионального развития по критериям потребления и накопления/ Клименко П.А., Вертакова Ю.В.// Известия Курского государственного технического университета. 2004. № 2. С. 136.

11. Компаративный анализ государственной налоговой политики в России и зарубежных странах/ Клименко П.А., Трусова Н.С.// Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2016. № 1 (18). С. 136-144.

12. Regional state fiscal policy: russian and foreign experience/ Trusova N., Klimenko P., Prikhodchenko O.// Mediterranean Journal of Social Sciences. 2015. Т. 6. № 6. С. 436-442.

13. Program budgeting as a mechanism to achieve social and economic development of the region/ Plotnikov V., Klimenko P., Trusova N., Prikhodchenko O.// SGEM International Multidisciplinary Scientific Conference on Social sciences and Arts. 2015. № 2-2. С. 851-858.

14. Safety assessment of regional reproduction proportions according to the stability criterion/ Klimenko P.A.// Наука и общество. 2014. № 3. С. 128.

15. Кредит и его роль во взаимодействии реального и банковского секторов/ Казаренкова Н.П., Колмыкова Т.С., Обухова А.С., Остимук О.В.// Курск, 2015.

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

Кобылина Анастасия Александровна, студент

(e-mail: ko_nastya1997@mail.ru)

Саенко Ирина Ивановна, к.э.н.

*Кубанский государственный аграрный университет,
г. Краснодар, Россия*

(e-mail: saenkoirina@yandex.ru)

В данной статье представлен концептуальный подход к оценке эффективности организационной структуры предприятия. Определены основные требования согласно данному подходу. В качестве наглядного примера выбрана группа компаний «Радуга».

Ключевые слова: организационная структура, эффективность, структура, подход, управление

Организационная структура представляет собой концептуальную схему, вокруг которой организуется группа людей, на которой держатся все функции. Организационная структура предприятия, по сути, описывает, как в компании принимаются решения и кто является ее лидером.

От эффективности организационной структуры зависит успешность самого предприятия.

Необходимость в структурных изменениях в компании возникает при существенных изменениях рыночной ситуации, переопределении целей и корректировке стратегий, при достижении предприятием определенных этапов развития, в случае, когда существующая структура сдерживает дальнейший рост.

При определении проблем в организационной структуре, управляющему персоналу стоит разработать ряд мер, которые позволят улучшить существующую структуру.

На практике значительная доля организационных структур предприятий не являются подходящими, так как управление в организации не является эффективным, а инструментарий обработки рынка беден. Такое состояние вещей можно объяснить простым отсутствием необходимого управленческого опыта у руководителей, знаний о фактической эффективности методов взаимодействия с рынком, быстрыми переменами экономического положения. Неоптимальная структура нередко способна приносить прибыль и гарантировать выживание предприятия, согласно чему и сохраняется в неизменном виде вплоть до наступления кризиса.

Зарубежные авторы, в том числе А. Чандлер, Т. Барнс, Дж. Сталкер, П. Лоренс, Дж. Лорш, Л. Доналдсон, Р. Бёртон, В. Обел, не выделяют определенные показатели эффективности организационной структуры, а делают акцент на соответствии организационной структуры ситуационным переменным. Согласно мнению этих ученых, только в случае отсутствия про-

тиворечий организационной структуры другим ключевым факторам, например, таким как внешняя среда, стратегия, организационная культура, предприятие способно достичь максимальных результатов.

Противоположным данным взглядам является подход, разработанный Н.Н. Федоровой. Автор выделяет несколько показателей, которые характеризуют эффективность организационной структуры. Это и является отличительным свойством данного подхода.

В научном исследовании Н.Н. Федоровой представлен методический подход, оценивающий следующие показатели:

1. степень рациональности структуризации целостной системы на элементы, характеризующаяся показателем K_{cc} ;
2. степень рациональности структуры взаимоотношений между элементами, которая характеризуется показателем K_{cb} ;
3. степень применения рыночных возможностей, которая характеризуется показателем K_{mc} ;
4. степень применения внутренних возможностей, которая характеризуется показателем K_{mu} .

На основе данных показателей делается вывод об эффективности организационной структуры.

Для наглядности подхода, проведем анализ организационной структуры на примере производственной фирмы «Радуга». Группа компаний «Радуга» - активно развивающееся производственная организация, которая специализируется на изготовлении круп, муки, кормов из кубанского зерна. Предприятие функционирует уже более 12 лет. По переработке кукурузы на крупу и муку компания является крупнейшим производителем России. Ежегодный объем производства составляет свыше 100 тысяч тонн зерна.

Таблица 1 – Определение штатной численности персонала производственной фирмы «Радуга»

Направления работы Структурное подразделение	Выращивание зер- новых культур	Торговля зерном	Предоставление ус- луг в области расте- ниводства
Директор	+	+	+
Юридический отдел	-	+	+
Отдел делопроизвод- ства	+	+	+
Отдел кадров	+	-	-
Экономический отдел	+	+	+
Отдел бухгалтерии	+	+	+
Отдел сбыта	-	+	-
Агрономический от- дел	+	-	+
Инженерно- технический отдел	+	-	+
Мелиоративный отдел	+	-	+

По данным таблицы видно, что производственная фирма «Радуга» является целостным объектом управления. Направления деятельности данного предприятия не только не являются взаимоисключающими, а являются соответствующими и даже неразрывными друг с другом. Любое направление реализует несколько линейных подразделений организации, поэтому связь между ними взаимообусловленная. Они также взаимосвязаны с функциональными подразделениями организации.

Таблица 2 – Экспертная оценка показателей организации управленческих процессов производственной фирмы «Радуга»

Показатель	Оценка в баллах (от 1 до 10)		
	Директор	Зам.директора по производственно-сбытовой деятельности	Средняя оценка
Длительность управленческого цикла	7	7	7
Непрерывность управленческого цикла	7	9	8
Ритмичность управления	8	7	7,5
Оперативность принимаемых решений	6	7	6,5
Экономичность системы управления	6	5	5,5
Уровень исполнительности аппарата управления	9	9	9
Уровень качества подготовки управленческих решений	6	8	7
Уровень использования рабочего времени	6	8	7

Вследствие полученных средних оценок показателей организации управленческих процессов в производственной фирме «Радуга» рассчитаем коэффициент эффективности механизма управления $K_{\text{му}}$ и представим в таблице 3.

Таблица 3 – Расчет коэффициента эффективности механизма управления

Показатель	Коэффициент весомости (q_i)	Оценка в баллах (A_i)	$\sum_{i=1}^m q_i \cdot A_i$
Длительность управленческого цикла	0,1	7	0,7
Непрерывность управленческого цикла	0,1	8	0,8
Ритмичность управления	0,1	7,5	0,75
Оперативность принимаемых решений	0,13	6,5	0,845
Экономичность системы управления	0,21	5,5	1,155
Уровень исполнительности аппарата управления	0,13	9	1,17
Уровень качества подготовки управленческих решений	0,07	7	0,49
Уровень использования рабочего времени	0,16	7	1,12
Итого	1	-	7,03

На основе проведенного анализа, можно сделать вывод, что организационная структура способствует эффективной деятельности предприятия, однако механизм управления недостаточно эффективно обеспечивает реализацию целевых установок и выработку решений на достижение максимальных результатов при минимальных и необходимых затратах. Также была обнаружена необходимость в дополнительном заместителе директора с целью разгрузки управленческого персонала, директора и единственного заместителя в частности, для ускорения управленческого цикла и улучшения оперативности принятия управленческих решений.

Эффект от предложенных мероприятий представлен ниже.

Таблица 4 – Расчет коэффициента эффективности механизма управления после предложенных мероприятий

Показатель	Оценка в баллах (от 1 до 10)			
	Директор	Зам.директора по производственно-сбытовой деятельности	Зам. директора по производственной деятельности	Средняя оценка
Длительность управленческого цикла	7	8	8	8
Непрерывность управленческого цикла	8	9	9	9
Ритмичность управления	8	7	7	7
Оперативность принимаемых решений	8	9	9	9
Экономичность системы управления	7	8	8	8
Уровень исполнительности аппарата управления	9	9	9	9
Уровень качества подготовки управленческих решений	8	9	9	9
Уровень использования рабочего времени	7	9	9	8

Анализируя данные таблицы, можно сделать вывод, что предложенные мероприятия улучшают практически все показатели, за исключением уровня исполнительности аппарата управления и ритмичность управления,

они остались на прежнем уровне, что свидетельствует о целесообразности предложенных мер.

Таблица 5 – Расчет коэффициентов эффективности организационной структуры

Показатель	Коэффициент весомости (q_i)	Оценка в баллах (A_i)	$\sum_{i=1}^m q_i * A_i$
Длительность управленческого цикла	0,1	5,7	0,8
Непрерывность управленческого цикла	0,1	7,7	0,9
Ритмичность управления	0,1	7,3	0,7
Оперативность принимаемых решений	0,13	7,7	1,17
Экономичность системы управления	0,21	6,3	1,68
Уровень исполнительности аппарата управления	0,13	9	1,17
Уровень качества подготовки управленческих решений	0,07	7,3	0,63
Уровень использования рабочего времени	0,16	7,3	1,28
Итого	1	-	8,33

На основе проведенных расчетов можно сказать, что предложенные мероприятия являются достаточно эффективными, так как показатель эффективности изменился на 1,3 единиц, сменив, при этом, категорию с необходимостью корректировки до эффективной организационной структуры.

Производственный анализ показал, что приемлемой организационной структурой управления для «Радуги» является предложенная структура управления. О чем свидетельствует рост коэффициента эффективности организационной структуры управления.

Список литературы

1. Свободная энциклопедия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org>
2. Файловый архив [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://studfiles.net>
3. Студенческая библиотека [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://studlib.com>
4. Научная электронная библиотека [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru>
5. Архив лекций [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://lektsia.com>
6. Научный журнал «Молодой ученый» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://moluch.ru>

Kobylyina Anastasia Aleksandrovna, student

(e-mail: ko_nastyal1997@mail.ru)

Kuban State Agrarian university, Krasnodar, Russia

Saenko Irina Ivanovna, PhD in economics

Kuban State Agrarian university, Krasnodar, Russia

CONCEPTUAL APPROACH TO EVALUATING THE EFFECTIVENESS OF ORGANIZATIONAL STRUCTURE

Abstract. This article presents a conceptual approach to evaluating the effectiveness of the organizational structure of the enterprise. The basic requirements according to this approach are defined. As an illustrative example, the group of companies "Rainbow" was chosen.

Keywords: organizational structure, efficiency, structure, approach, management.

ПРАКТИЧЕСКОЕ ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДА

«ДИАГРАММА ПАРЕТО»

Козлова Алсу Талгатовна, к.э.н., доцент

(e-mail: alsu_kozlova@mail.ru)

Шуклин Эдгар Ильдарович, студент

Ибраев Ранис Гантелнурович, студент

Казанский национальный исследовательский технический университет

им. А.Н. Туполева-КАИ (КНИТУ-КАИ)

В данной статье приведен пример практического применения диаграммы Парето как статистического метода управления качеством в организации.

Ключевые слова: диаграмма Парето, закон Парето, процесс, статистические методы управления.

Уже давно промышленность стала неотъемлемой частью нашей жизни, а также необходимым источником новых товаров. По данным на 2017 год доля промышленности в ВВП России — 24.3 %, а доля занятого населения в промышленности на 2018 год — 23.1 % [1]. Эти цифры говорят о том, что промышленность во всем мире и, в частности, в нашей стране занимает лидирующую позицию в обеспечении граждан продукцией разного рода. И на любом производстве имеет место быть браку, различного рода деформациям, недочетам и т.д. В данной статье рассматривается инструмент, необходимый для анализа различных недочетов на производстве, а также для дальнейшего расставления приоритетов в решении поставленных задач.

Составление диаграммы Парето на реальных значениях единиц брака, анализ полученных результатов.

Сделан вывод о том, что подобную технологию целесообразно использовать на производстве благодаря ее простоте освоения и относительно небольшим затратам времени на весь процесс.

В 1897 году итальянский экономист Вильфредо Парето предложил формулу, показывающую неравномерность распределения благ. Данная зависимость в дальнейшем была отображена графически американским экономистом Максом Отто Лоренцем в виде кривой Лоренца. Сопоставив данные идеи Джозеф Джуран предложил закон Парето как универсальный принцип. Диаграмма Парето является графическим отображением данного закона.

Из-за постоянного увеличения объемов промышленности в повседневной деятельности по контролю и управлению качеством все чаще возникают всевозможные проблемы, связанные, например, с появлением брака, неполадками оборудования, увеличением времени от выпуска партии изделий до ее сбыта, наличием на складе нереализованной продукции, поступлением рекламаций. Возникает необходимость в распределении приоритетов в решении проблем, и с этим может помочь диаграмма Парето. Диаграмма Парето позволяет распределить усилия для разрешения возникающих задач и установить основные факторы, с которых нужно начинать действовать с целью преодоления возникающих проблем.

Диаграмма Парето позволяет выявить нежелательные результаты деятельности организации, такие как, качество (несоответствия, рекламации, ремонт, возвраты продукции), себестоимость (объемы потерь, затраты), безопасность (несчастные случаи, аварии), сроки поставок (срывы, нехватка запасов). В таблице 1 представлены результаты регистрации данных по видам бракованных деталей по результатам отчета промышленной организации «Потери от неисправимого брака по заказам в период с 1.06.2018 по 31.08.2018».

Таблица 1 - Результаты регистрации данных по видам бракованных деталей

наименование бракованной детали	число, шт	накопленная сумма числа брака	Процент числа дефектов по каждому признаку к общей сумме	Накопленный процент	Порог
набор ключей для автомобилей	200	200	68%	68%	80%
задвижка фланцевая стальная	40	240	14%	82%	80%
кольцо	22	262	7%	89%	80%
насос вакуумный	20	282	7%	96%	80%
конвейер скребковый	6	288	2%	98%	80%
котел паровой	4	292	1%	99%	80%
вал	2	294	1%	100%	80%
итого	294				

В третьей колонке мы видим, как увеличивается число брака, что соответственно происходит и в пятой колонке в процентном соотношении. Согласно закону Парето 80% брака происходит из-за 20% деталей, поэтому последнему столбцу таблицы соответствует графа “порог” в 80%. Располагая всеми этими данными можно приступить к составлению диаграммы.

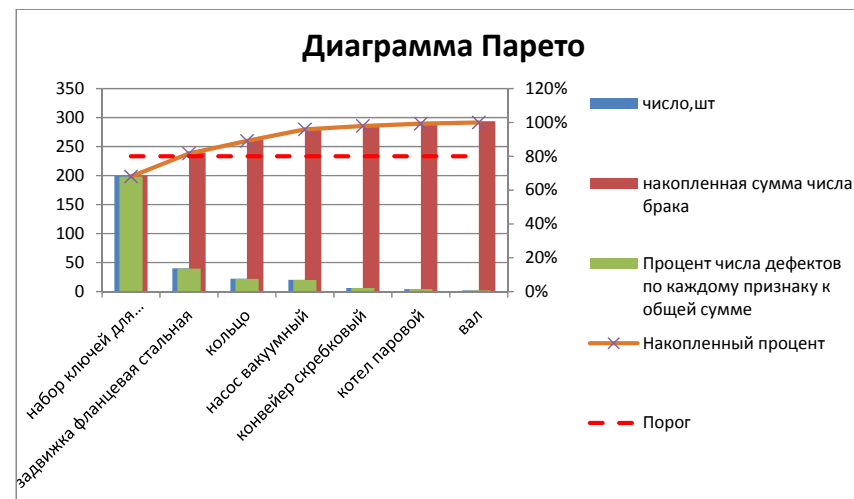


Рисунок 1 – диаграмма Парето

Согласно диаграмме Парето все бракованные детали, которые находятся левее пересечения кумулятивной прямой накопленного процента и порога в 80% являются наиболее важными и испытывают крайнюю необходимость в корректировке. В эту группу входит “набор ключей для автомобилей”, чья доля среди остальных бракованных деталей составляет приблизительно 14%, а их доля брака относительно всех бракованных деталей - 68%. Таким образом, закон Парето представлен как локальный прием на действительных числах бракованных деталей, а также показана простота и необходимость использования диаграммы Парето.

Список литературы

1 <http://www.gks.ru/>

Kozlova Alsu Talgatovna associate professor

Kazan National Research Technical University named after A. N. Tupolev – KAI

Shuklin E.I., student

Ibraev R.G., student

PRACTICAL APPLICATION OF THE PARETO DIAGRAM

Abstract: This article provides an example of the practical application of the Pareto chart as a statistical method of quality management in an organization.

Keywords: Pareto diagram, Pareto law, process, statistical control methods,

СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ТАЛАНТАМИ КАК ВАЖНЕЙШИЙ ФАКТОР ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ В ОРГАНИЗАЦИИ

Кондратьева Татьяна Андреевна, студент
obychnoeee999@gmail.com

Шишкина Марина Олеговна, студент
blak-misska@yandex.ru

Уральский государственный экономический университет,
г. Екатеринбург, Россия

В статье рассматривается место системы управления талантами в компаниях, а также эффективное использование человеческих ресурсов для реализации бизнес-целей. Отмечается, что управление талантами является одним из факторов повышения эффективности труда. Указываются и раскрываются компоненты и принципы системы управления талантами, а также анализируются мнения руководителей компаний о талантах.

Ключевые слова: управление талантами, человеческие ресурсы, управление персоналом, аспекты управленческих решений, компоненты системы, принципы управления талантами, эффективность работы, производительность труда, место системы управления талантами в организации.

В настоящее время в условиях рыночной экономики требуется формирование новых подходов к управлению организацией: на первый план выходят такие критерии, как эффективность работы персонала и гибкость управления. Так как экономическая среда динамична и имеет свойство изменяться, появляется необходимость изучения и овладения теоретических основ и практических умений принятия управленческих решений каждым специалистом.

В силу того, что сделанный руководителем выбор имеет важное значение для всех сотрудников, то ему следует тщательно обдумать и взвесить все альтернативы, а также принять на себя ответственность за социальные последствия. Когда говорят о фирме, чаще всего подразумевают цели, миссию и организацию работы в ней, забывая о том, что компания – это, в первую очередь, люди. Именно персонал и его компетентность дают конкурентные преимущества и оказывают воздействие на экономический рост. Специалисты, обладающие необходимыми знаниями и навыками, способствуют достижению более высокого уровня производительности, а также рациональной и эффективной эксплуатации ресурсов.

Чтобы достичь целей, организация должна полностью использовать имеющийся и потенциальный человеческий капитал. Иметь талантливых сотрудников – значительный плюс, ведь лидерство компании на рынке обуславливается персоналом. Поэтому для развития России по инновационному пути требуются ноу-хау, креатив, инновации и таланты. Соответственно, возрастает необходимость в управлении такими высококвалифи-

цированными специалистами. Решить эту проблему можно только путём создания системы управления талантами.

Из рассуждений, описанных выше, можно сделать вывод о том, что современные условия требуют нового подхода к управлению персоналом. Это необходимо для того, чтобы не только талантливые сотрудники достигли успеха, но и организация в целом.

Понятию таланта посвящены работы таких авторов, как Эштон и Мортон, Мейерс, Ван Вёрком, Драйс. Среди отечественных авторов, которые рассматривали необходимость управления талантами, необходимо отметить О.Ю. Бабкину, Д.В. Шаталова, А. Савченко.

Анализируя научную литературу, можно заметить, что к понятию «управление талантами» существует несколько подходов. Рассмотрим некоторые из них. Для начала обратимся к высказыванию Гейл Сары Ф. – американского менеджера, с целью узнать ее точку зрения на данный вопрос.

«Управление талантами» – это достаточно широкий термин, который включает в себя всевозможные способы взаимодействия организации со своими сотрудниками, от найма и введения в должность до обучения, коучинга, планирования преемственности и управления эффективностью. Это своеобразный «зонтик», под которым развертываются различные стратегии работы с талантами.

Успех этих программ, а также то, насколько они соответствуют бизнес-целям, приобретают все большее значение, поскольку компании борются за конкуренцию на мировом рынке.

«Управление талантами в настоящее время вызывает озабоченность у сегодняшних руководителей», – сказала Сара Гейл [1]. В 17-м ежегодном опросе руководителей, проведённом Pricewaterhouse, 93 процента генеральных директоров сказали, что признают необходимость изменения своих стратегий работы с талантами, но почти две трети из них не смогли внести эти изменения. «Это будет главная проблема для развивающихся компаний», – отметила Гейл [1].

Проанализировав мнение Сары Гейл, обратимся к области управления персоналом.

В сфере управления человеческими ресурсами талант оценивается как высокий потенциал человека, который может и должен быть улучшен, а затем модернизирован в совершенный навык.

Исходя из этого определения, можно утверждать, что талант – это врожденная предрасположенность человека (наличие у него способности) к конкретному виду профессиональной деятельности; развивая в себе это качество, индивид повышает свои навыки и умения, что в дальнейшем превращает его в востребованного сотрудника.

Определив значение термина «талант», можно сделать логический вывод: для того, чтобы выявить у человека индивидуальные качественные

характеристики, нужна система управления, которая будет ориентирована на поиск талантов, их совершенствование и координацию.

Управление талантами (Talent management) – процесс, ориентированный на бизнес и нацеленный на привлечение людей, развитие их способностей, реализующий процессы использования (развертывания) талантов. Перечисленные процессы должны быть согласованы с целями организации.

Система управления талантами (talent management system, TMS) – это продукт интеграции различных критериев и компонентов, определяющих таланты. Она снабжает компанию инструментами для решения задач в следующих областях: рекрутмент, обучение и развитие кадров, повышение эффективности работы, а также формирование компетенций.

Опираясь на эти два понятия, можно утверждать, что управление талантами – это совокупность практик менеджмента с определенной спецификой («фокусом»), в центре которой находятся высокопотенциальные работники или кадровый резерв. При этом талантливые люди должны непрерывно демонстрировать свои способности, приобретенные умения и результаты, которых они достигают в процессе обучения и работы.

Особенность, которая отличает ориентированных на таланты специалистов-практиков и организации от предприятий, использующих такую терминологию, как управление человеческим капиталом или управление эффективностью, заключается в том, что внимание последних сосредоточено на роли менеджера, а не на людских ресурсах, жизненном цикле сотрудника внутри организации.

Представители двух последних стратегий развития и удержания сотрудников могут утверждать, что, например, управление эффективностью имеет тот же самый набор рекомендованных методов. Это просто называется по-другому.

Менеджмент талантов отводит руководителям значительную роль и наделает ответственностью в процессе найма, обеспечения постоянного развития и удержания сотрудников высшего звена. В некоторых организациях в систему управления талантами входят только лучшие потенциальные сотрудники. В других компаниях каждый сотрудник включен в процесс. В каких-то компаниях система управления талантами доступна через электронику; где-то практикуется неформальное общение между менеджерами и сотрудниками отдела персонала [4].

Есть и иные особенности в подходах к управлению талантами. В каждой стране они отличаются: если одни государства применяют системный подход, то другие – разные подходы к управлению талантами в работе организации и управлении персоналом.

Однако даже при дифференциации взглядов, следует отметить, что самые распространенные виды подходов – инклюзивный и эксклюзивный. Первый подразумевает под собой модель, ориентированную на всех сотрудников в целом. Её целями являются: повышение конкуренции компании, укрепление корпоративной культуры, увеличение эффективности ра-

боты организации благодаря сплочению сотрудников. Она возникла как реакция на глобализацию, внедрение новых технологий, а также быстрые изменения в ожиданиях и потребностях граждан.

Проиллюстрировать инклюзивный подход можно на примере всемирно известной компании McDonald's Corporation. Требования к кандидатам невысоки, а условия труда привлекательны, что дает возможность огромному количеству желающих попасть в ряды сотрудников. Внутренняя система мотивации и поддержки талантов позволяет не только построить карьеру, но и достичь успехов в других сферах жизни. В McDonald's действует уникальная «Программа поддержки образования», предполагающая выплату именных стипендий тем сотрудникам, которым успешно удастся совмещать работу и получение образования. Также проводится огромное количество мероприятий, обеспечивающих формирование корпоративного духа, лояльности сотрудников, и, что самое главное, раскрытие и дальнейшее развитие талантов каждого члена команды. К их числу можно отнести программу «Лучший работник месяца», вокально-музыкальный конкурс «Голос „McDonald's“», организацию обучения за рубежом в корпоративных университетах компании для сотрудников высших позиций. Таким образом, можно утверждать, что инклюзивный подход к управлению талантами заключается в предоставлении каждому работнику шанса выявить и развить свой собственный талант. Результатом применения данного подхода становится завидная эффективность и производительность труда, и, как следствие, успех McDonald's на рынке.

Второй, эксклюзивный подход применяют большинство стран. Он рассматривает талант как исключительный (то есть эксклюзивный) природный дар, который имеется не у всех, а только у ограниченного числа людей. Исходя из этого, особое внимание при управлении талантами в данном случае уделяется практике поиска и отбора талантов. Это результат убеждения в том, что талант у индивида – врожденная черта, которую практически невозможно развить. Основным аспектом данного подхода является сегментирование сотрудников с целью определения наиболее талантливых и избавления от неперспективных.

Примером такой оценки служит система оценки персонала компании General Electric, названная «Сессия С». Сотрудники оцениваются по результатам работы и потенциалу, после чего каждого относят к одной из трёх категорий: лучшие, ценные и наименее эффективные. Лучшие сотрудники активно растут, занимают высшие посты. Ценные являются ресурсной базой компании. Те же, кто был отнесен к неэффективным, становятся кандидатами на увольнение.

Еще одна немаловажная черта эксклюзивного подхода – компании сконцентрированы на переманивании самых перспективных специалистов у своих конкурентов. Генеральный директор Yammer, дочернего предприятия Microsoft, занимающегося разработкой и поддержкой одноименной социальной корпоративной сети, предложил любому сотруднику Yahoo

премию в размере 25 000 долларов за переход в его компанию в течение 60 дней. Таким образом в Yammer поступило более 50 резюме.

Подведём итоги. Итак, эффективное управление талантами – установление нужных людей с грамотно сформированными умениями на необходимые позиции (существование которых ценно для бизнеса) в правильное время.

Основной целью организации в области управления персоналом является поиск талантов, максимальное использование потенциала талантливых сотрудников и обеспечения «кадровой защищенности», то есть наличия кандидатов на определенные должности [2, с. 67].

Среда управления талантами включает ряд HR-процессов, сосредотачиваясь на поиске талантов, их привлечении, управлении, обучении высокому качеству работы и его удержании [5].

Стоит отметить, что большой интерес к управлению талантами – это результат публичного признания его воздействия на прибыльность и экономический рост предприятия, а также значения, которое играет система управления талантами в решении задач с нехваткой квалифицированных сотрудников.

Основная цель направления – получение специалистов на своих рабочих местах, которые способствуют экономическому развитию и расцвету фирмы, выполняя свои прямые обязанности, а также смежные с ними. Эта цель кажется несложной, но на практике она труднодостижима. Дело в том, что для успеха нужно уметь оптимально прогнозировать поведение и поступки отдельных людей (талантов), влиять на поведение человека, а это не так просто.

Также нельзя не сказать о том, что увеличение продуктивности, соответственно, повышение конкурентоспособности компании достигается не только за счет достижения личных, отдельных целей каждого работника, но и благодаря умению постановки и достижения общих целей, миссии. Поэтому, кроме концентрации и сосредоточении менеджеров на каждом таланте, не стоит забывать о том, какие появятся возможности достижения успеха при взаимодействии и совместной работе всех сотрудников.

Список литературы

1. Гейл Сара Ф. Руководство по ориентации в Управлении талантами – пер. с англ. // [Электронный ресурс]: workforce.com / Научный журнал «Workforce» / TalentManagementOrientationGuideURL: <http://www.workforce.com/2015/02/27/talent-management-orientation-guide/>
2. Стрельникова Л. Оценка таланта // Журнал «Менеджмент по персоналу», №56, 2009, 386 с.
3. Савченко А. Найти или вырастить таланты // Журнал «Кадровик. Кадровый менеджмент», № 26, 2007, 67 с.
4. Хитфилд Сьюзан М. Что такое управление талантами? Почему управление талантами – важная бизнес-стратегия для развития – пер. с англ. // [Электронный ресурс]: thebalancecareers.com / Научный журнал «Thebalancecareers» / HiringBestPractices / ThatIsTalentmanagement – Really? URL: <https://www.thebalancecareers.com/what-is-talent-management-really-1919221>
5. Шарапова Н.В., Шарапова В.М., Унжакова Е.А. Оценка эффективности программы обучения персонала // Экономика и предпринимательство. 2017. № 2-2 (79). С. 715-718.

ИННОВАЦИОННЫЕ МЕТОДЫ РАБОТЫ С КЛИЕНТАМИ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Костенко Валерия Витальевна, студент

(e-mail: nikovaleri@bk.ru)

Бурковский Петр Васильевич, к.э.н.

(e-mail: burkovsky.p@yandex.ru)

Кубанский государственный аграрный университет, г.Краснодар, Россия

В данной статье рассмотрены современные методы работы с клиентами. Проанализировано как данные методы влияют на повышение эффективности коммерческой деятельности предприятия. Выявлена и обоснована необходимость использования инновационных методов в работе с клиентами для более эффективной деятельности. На основе проведенного исследования автором предлагается выделить метод интернет-маркетинга, дается его определение, формулируются основные характеристики данного метода.

Ключевые слова: инновации, повышение эффективности, маркетинг.

Известно, что современный рынок не стоит на месте и заставляет бизнесменов все чаще изучать новые терминологии, осваивать инновационные инструменты работы с клиентами, позволяющие добиться хороших результатов в нынешнее время.

Известных методов все чаще оказывается недостаточно и предпринимателю необходимо пользоваться пока не столь популярными, но уже действенными способами работы с клиентами. В такой ситуации с целью управления объемами продаж и их роста важно изучать и понимать потребности клиентов и повышать качество их обслуживания.

Сегодня большая часть бизнесменов изучая новое иностранное слово осознает, что за этим словом скрывается один из наиболее действенных и популярных методов раскрутки их бизнесам. Конкуренция становится все выше и каждому бизнесмену необходима хорошая клиентская база. Требуется постоянно испытывать различные виды рекламы и уловки маркетинга для привлечения новых клиентов.

На дворе 21-й век и все чаще бизнес уходит в поисках клиентов в интернет. На данный момент покупками через интернет никого не удивишь. Изначально в день количество и ассортимент товара в интернете растет. То, что продажи с помощью интернета растут, это доказывают ежегодные исследования АКИТ (Ассоциация компаний интернет торговли) [1]. Согласно которым доля рынка торговли через интернет в 2016 году в Российской Федерации выросла на 21% в сравнении с 2015 годом и составила 920 млрд. руб. АКИТ прогнозирует, что в 2017 году объем рынка интернет торговли составит 1.1 трлн. руб. (Таблица 1)

Таблица 1 - Объем рынка интернет торговли

Год	2013	2014	2015	2016	2017
Млрд. руб.	544	713	760	920	1150

По данным GfK Россия является рекорсменом в Европе по количеству пользователей сети интернет. 84 млн. человек ежемесячно выходят в интернет [2] со своих компьютеров, смартфонов, планшетов и неудивительно, что рост продаж тоже растет, людям становится все легче доверять магазинам, продающим через интернет.

Что дает наличие интернет-магазина для бизнеса? Нет необходимости платить за дорогостоящую аренду торговых площадей, из-за этого нет накрутки на цену товара что в свою очередь стимулирует людей покупкам в интернете. Конечно в таком случае необходима и служба доставки, но сегодня – на рынке работает достаточно служб доставки готовых удовлетворить любые пожелания покупателей интернет магазинов. Услуги данных компания хорошо оптимизированы, благодаря этому не столь дорогостоящи, но при этом качественны.

Рассмотрим формулу продаж через интернет. Для того, чтобы лучше ее понять следует знать, что прибыль – это:

маржа (М) × объем продаж

где: М – процент прибыли от себестоимости продукта;

объем продаж = количество клиентов × средний доход с клиента

где:

количество клиентов =

количество потенциальных клиентов (трафик) ×
количество покупателей (%)

и

средний доход с клиента = средний чек (\$) × количество покупок (#)

где:

трафик – количество людей, так или иначе попавших на ваш интернет магазин;

% - коэффициент конверсии, отношение количества посетителей сайта к количеству купивших в интернет магазине;

\$ - средний чек;

- количество заказов на определенный период времени.

Таким образом мы получаем,

объем продаж = трафик × % × \$ × #

Следовательно:

прибыль = М × объем продаж = М × трафик × % × \$ × #

Из данной формулы видно, для того чтобы увеличить объем продаж и прибыли необходимо работать по каждому из приведенных коэффициен-

тов [3]. Давайте возьмем за основу, что работа по увеличению данных коэффициентов, способствующих повышению, прибыли это – маркетинг.

Как говорилось ранее, работать необходимо над всеми показателями, при этом отметим что раскрутка сайтов или реклама не повысят уровня продаж, они повысят количество посетителей сайта, так как если последующие факторы как плохо составленный сайт, неработающая служба поддержки ваши деньги будут потрачены в пустую.

В бестселлере Ф. Бардена «Взлом маркетинга» он акцентирует внимание «Ученые выяснили принцип покупки: если отношение активации системы удовольствия к уровню боли превышает определенное значение, человек склонен сделать покупку. Мозг высчитывает «чистую ценность», и если разница между ожидаемым удовольствием и страданием достаточно велика, покупка совершается» [4].

С приходом развития интернет торговли ею озаботились и все властные структуры. С одной стороны, это хорошо, так как государство стремится сделать интернет торговлю белой и понятной любому неопытному пользователю, и в первую очередь, сделать ее понятной для себя с точки зрения контроля за налогообложением. Но с другой стороны, государство ничего не делает для защиты той самой российской интернет торговли.

Из приведенных в статье данных, можно с утверждением сделать вывод, что продажи через интернет очень действенный способ для повышения коммерческой деятельности предприятия. Интернет торговля растет и будет развиваться с неумолимой скоростью. Но если государство не начнет регулировать кроссбордерные продажи, есть риск, что уже через несколько лет для российской интернет торговли не останется и места. Мы попросту будем рынком для беспощинных товаров из-за границы.

Список литературы

1. Интернет-торговля в России Итоги 1 квартала 2016 [Электронный ресурс]: http://www.akit.ru/wp-content/uploads/2016/05/E-commerce_1Q2016-FINAL.pdf

2. Исследование GfK: Тенденции развития Интернет-аудитории в России [Электронный ресурс]: <http://www.gfk.com/ru/insaity/press-release/issledovanie-gfk-tendencii-razvitiya-internet-auditorii-v-rossii/>

3. А. Парабеллум, Н. Мрочковский, П. Алпатов «Удвоение продаж в интернет-магазине» Санкт-Петербург: ПИТЕР, 2013, - 9 с.

4. Ф. Барден «Взлом маркетинга» Москва: МИФ, 2016 – 174 с.

ТЕХНОЛОГИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННЫХ ПОДХОДОВ В ОРГАНИЗАЦИИ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ

Костенко Валерия Витальевна, студент

(e-mail: nikovaleri@bk.ru)

Бурковский Петр Васильевич, кандидат экономических наук

(e-mail: burkovsky.p@yandex.ru)

Кубанский государственный аграрный университет, г.Краснодар, Россия

В данной статье рассмотрена реализация инновационных подходов. Проанализировано как данные методы влияют на повышение эффективности коммерческой деятельности предприятия. Выявлена и обоснована необходимость использования инновационных методов в работе с клиентами для более эффективной деятельности. На основе проведенного исследования автором предлагается выделить метод интернет-маркетинга, дается его определение, формулируются основные характеристики данного метода.

Ключевые слова: инновационные подходы, менеджмент, эффективность.

В современных реалиях постоянной конкуренции организации желают не просто оставаться «на плаву», а завоевывать лидирующие позиции по производству и сбыту своей продукции. Достигнуть этого помогут пути в виде инноваций – коренных преобразований, осуществляющихся в виде крупных инвестиций в новые технологии или оборудование, а также небольших улучшений – так называемых кайдзен, в ходе текущего производственного процесса, выполняемых каждым работником по одиночке.

Руководство должно постоянно выбирать: применять инновации и этим сделать скачок в будущее предприятия или совершенствоваться медленно, но постоянно!

Заграничные менеджмент боготворит инновации, ведь именно они являются движущей силой при технологических прорывах, а также внедрений новых концепций управления и технологий производства. Инновации всегда удивляют, они находятся в центре внимания. В отличие от инноваций, процессы небольших улучшений часто незаметны и их результат редко видно сразу. Инновации носят моментальный характер, а небольшие улучшения – процесс постоянный.

Один из главных плюсов небольших улучшений кроется в том, что для его осуществления не требуются новейшая технология и современное оборудование, требуется лишь здравый смысл. А инновации требуют больших финансовых вложений в самых современных технологий.

Существенное различие кроется в том, что небольшим улучшениям не требуются крупные вливания денег для внедрения изменений, но для этого метода требуются постоянная кропотливая и неустанная работа. Этот ме-

тод акцентирован на постепенный прогресс. Инновационная же стратегия рассчитывает на то, что движения будут происходить как, подъем по ступеням (рис.1).

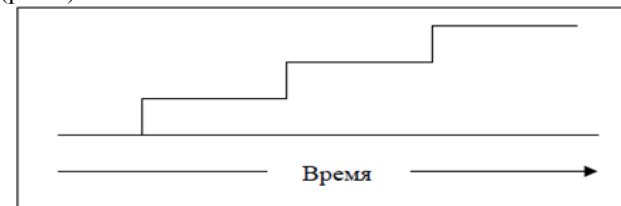


Рис. 1. Идеальное представление о прогрессе при инновационной стратегии

Без использования небольших улучшений, система инновации постепенно деградирует (рис.2), если не приложить должных усилий к ее поддержанию и совершенствованию.

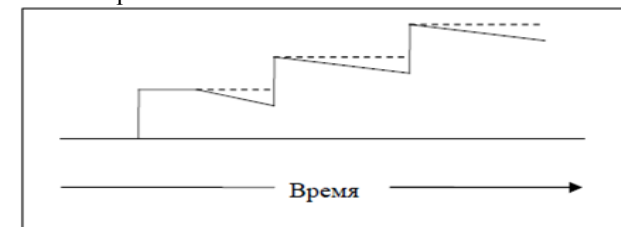


Рис. 2. Реальная модель прогресса при инновационной стратегии

На деле, нет понятия неизменного постоянства. Любая система требует усилий для ее поддержания во избежание деградирования. Если этого не делать, упадок неизбежен (рис.3).



Рис. 3. Расчет исключительно на инновации

Из этого следует, что инновации могут менять достижимые показатели, но, их уровень нужно постоянно отслеживать и совершенствовать показатель нового стандарта. Для этого любая инновация должна подкрепляться небольшими улучшениями, чтобы достигнутый уровень постоянно совершенствовался (рис.4).



Рис. 4. Иновации плюс кайдзен

Из приведенных в статье данных, можно с утверждением сделать вывод, что иновации — это одномоментный акт, эффект которого снижается со временем из-за постоянной конкуренции и устаревающих стандартов. Небольшие улучшения (кайдзен) — это постоянная работа, направленная на постоянный и неуклонный подъем, хоть и медленный. Если стандарты существуют для поддержания статуса-кво они не подлежат изменению пока показатель остается приемлемым. Небольшие улучшения в свою очередь означают постоянные усилия, направленные на совершенствования существующих стандартов.

Список литературы

1. Имаи Масааки. Кайдзен: Ключ к успеху японских компаний: пер. с англ. / Масааки Имаи. - 2-е изд. - М.: Альпина Бизнес Букс, 2014. - 274с. - (Серия «Модели менеджмента ведущих корпораций»).
2. Имаи Масааки. Гемба кайдзен: Путь к снижению затрат и повышению качества: пер. с англ. / Масааки Имаи. - М.: Альпина Паблишерс, 2016. - 340с. - (Серия «Модели менеджмента ведущих корпораций»).

РОЛЬ КОГНИТИВНОЙ ПСИХОЛОГИИ В КОПИРАЙТИНГЕ

Кривошеева Анастасия Евгеньевна, обучающаяся

Веретёхин Андрей Васильевич, старший преподаватель

*Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского
(структурное подразделение Таврическая Академия)*

В современном мире существуют различные способы продвижения товаров и услуг. Однако все чаще копирайтеры и рекламисты используют манипулятивные методы привлечения внимания. В этом исследовании мы рассматриваем каким образом знание когнитивной психологии может влиять на работу копирайтера.

Ключевые слова: когнитивная психология, копирайтинг, информация, когнитивные искажения, восприятие.

Мозг человека - одна из главных загадок современной науки. Именно благодаря изучению его работы копирайтеры и рекламщики могут влиять

на восприятие человеком той или иной информации. А, следовательно, добиться желаемого результата в продажах продуктов и услуг.

Однако в современном мире существует множество источников получения информации и у человека теряется способность отличать правдивые посылы от ложных. Профессиональные копирайтеры используют различные инструменты для избежания механизма цензуры, отсеивающего некоторую информацию, поступающую из окружающего мира.

Тема влияния когнитивных искажений на способность человека воспринимать информацию постоянно находится в фокусе внимания многих исследователей. Ученые рассматривают когнитивные аспекты различных систем общества и методы их оценки в зависимости от лингвистической (Демьянков В.З, Скребцова Т.Г., Попова З.Д., Стернин И.А.) и психологической направленности (Величковский Б.М., Соловьев В.Д., Кубрякова Е.С.).

В теме когнитивной психологии можно выделить четыре фактора, влияющих на возникновение когнитивных искажений:

1. Наличие слишком большого количества информации. По результатам исследования компании Marilyn, за день российский интернет-пользователь видит в среднем 430 рекламных объявлений. 57 % из них — баннеры, 31 % — контекстные объявления, 12 % — видеореклама [1].
2. Многозначность и недостаток смысла рекламного посыла. Проблема вводящей в заблуждение рекламы тесно пересекается с проблемой обеспечения экономической и социальной стабильности общества и государства.
3. Необходимость действовать быстро или ограниченность времени на должное восприятие. Большинство людей подвержены спонтанному шопингу — импульсивные покупки совершает 84 % всех покупателей. В среднем покупатели совершают как минимум три импульсивных покупки в каждые 4 из 10 походок по магазинам [2].
4. Фильтрация информации для наилучшего запоминания: мозг человека способен запоминать простую и понятную информацию нежелательно сложную.

Наибольшее внимание привлекает первая группа, так как с проблемой переизбытка информации сейчас сталкивается каждый. Из-за невозможности мгновенного отсеивания и контроля информации, возникает проблема когнитивных искажений и неправильного восприятия поступающей информации. Существует несколько типов уловок, которыми охотно пользуются копирайтеры для донесения информационного посыла потребителю. Рассмотрим этот аспект подробнее.

Эффект иллюзии правды доказывает, что существует тенденция верить в лживую информацию, если ее повторили несколько раз. Согласно эксперименту, проведенному в США в 1977 году, доверие людей к ложным утверждениям возрастало от первой части исследования к третьей, при этом оставалось примерно одинаковым во всех частях эксперимента относительно правдивых предложений. Этот эффект часто используется во время

избирательных кампаний. Ложная информация о кандидате, если она повторяется в телевизионных рекламных роликах, может заставить общественность поверить в нее. Также, реклама, повторяющая необоснованные претензии в отношении продукта, может увеличить продажи, так как некоторые зрители могут подумать, что они слышали претензии от объективного источника. Кроме того, в копирайтинге активно используются методы эмоциональной привязки человека к слову. Таким образом, некоторые слова в контексте рекламы направляют человека на определенные приятные ассоциации и воспоминания.

Люди в большинстве случаев запоминают ту информацию, которая связана с ними лично, а также скорее негативную, чем положительную. Это утверждение доказывают эффект самореференции и уклон к негативу. Эффект самореференции исследован в научной работе "Self-reference and the encoding of personal information"[3]. Согласно исследованию, эффект самореференции заключается в стремлении людей воспринимать информацию в зависимости от того, насколько она затрагивает их лично. Специалисты доказали существование определённых зон в головном мозге, функционирующих в случае направленности информационного посыла на них лично. Таким образом, опытные копирайтеры стараются информативно затрагивать каждого человека в отдельности нежелая чем всю неопределённую аудиторию. К примеру, человек воспринимает такие образы в рекламе, которые напоминают ему самого себя. Люди лучше запоминают даты, близкие к их собственным дням рождения или важным событиям. Стройные женщины лучше полных принимают образы других стройных женщин и моделей и наоборот.

Касательно уклона к негативу, даже при равной интенсивности вещи более негативного характера (например, неприятные мысли, эмоции или социальные взаимодействия, вредные / травматические события) имеют большее влияние на психологическое состояние и процессы, чем нейтральные или позитивные [4]. Например, в новостях часто освещают события скорее негативного характера для лучшего запоминания аудиторией канала. Более того, люди в зрелом возрасте порой подвержены противоположному когнитивному искажению – уклон к позитиву. Следовательно, негативная информация воспринимается с наименьшим эмоциональным напряжением, а позитивная, наоборот, вызывает сильную реакцию. Таким образом копирайтеры способны манипулировать сознанием людей для достижения PR целей.

Когнитивная психология еще с самого ее зарождения продемонстрировала возможности информационно-научного подхода к человеческой ментальности. Это значит, что человек воспринимает информацию, основываясь на определенных представлениях и опираясь на свой опыт [5]. Однако, существует возможность предугадать восприятие и запоминание той или иной информации, что доказывает существенное влияние когнитивной психологии на развитие копирайтинга.

Список литературы

1. От рекламы не скрыться: за день российский интернет-пользователь видит 430 рекламных объявлений [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://b2blogger.com/pressroom/195998.html> вход свободный, Заголовок с экрана, язык русский.
2. A.T. Kearney Study Finds Brick & Mortar Stores Still Key to Consumers in the Omnichannel World [Electronic resource]. - Access mode: URL: <http://www.marketwired.com/press-release/at-kearney-study-finds-brick-mortar-stores-still-key-consumers-omnichannel-world-1840725.htm> , вход свободный, Заголовок с экрана, язык английский.
3. Journal of Personality and Social Psychology, Vol 35(9), Sep 1977, 677-688.
4. Baumeister, Roy F.; Finkenauer, Catrin; Vohs, Kathleen D. (2001). Bad is stronger than good. Review of General Psychology. 5 (4): 323–370. doi:10.1037/1089-2680.5.4.323.
5. Демьянков В.З. Когнитивная лингвистика как разновидность интерпретирующего подхода // Вопросы языкознания, 1994. № 4. С.17-33).

УДК 334.027

КАК ПОВЫСИТЬ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА

Кротов Александр Дмитриевич, студент Кубанский государственный аграрный университет им. И.Т. Трубилина

Строганова Марина Дмитриевна, старший преподаватель Кубанский государственный аграрный университет им. И.Т. Трубилина (e-mail: o.alena2015@yandex.ru)

В статье проблема повышения производительности труда комбинацией материальных и моральных стимулов.

Ключевые слова: производительность труда, материальные моральные способы мотивации, заработная плата.

Производительность труда – крайне важная характеристика для предприятия. Естественно, любая организация стремится максимально повысить этот параметр. Производительность зависит от мотивированности работника, которая, в свою очередь, зависит от удовлетворенности его потребностей.

Согласно иерархии потребностей Абрахама Маслоу, существует 5 видов потребностей. Перечислю их в порядке перехода от биологических к социальным: физиологические; потребность в безопасности; в любви и общности; в уважении и признании; в самовыражении.

Работодателю проще всего удовлетворить первые два, некоторые ими и ограничиваются. Но исследования показали, что использование исключительно материальной мотивации – денежные вознаграждения, соцпакет, скидки на услуги или продукты компании – приносят плоды лишь три - четыре месяца, после чего работник начинает ощущать нарастающую потребность в удовлетворении остальных трёх типов потребностей.

Поэтому работодатель должен задуматься об организации такого взаимодействия с сотрудником, как возможность карьерного роста, создание

приятной атмосферы в коллективе, комфортных условий труда, мотивирующие совещания, наличие обратной связи от руководства, проведение культурных мероприятий и прочее. Если у работника будут такие формы нематериальной мотивации, он будет чувствовать себя комфортно в коллективе и станет работать усерднее.

Здесь работает такой фактор, как социальное начало человека. Из-за него нам очень важно, как наш труд оценивается, как к нам относятся, какие возможности нам предоставляют (гибкий график, выбор вида деятельности).

Кроме того, существуют и нестандартные методы мотивирования. Их реализация зависит, в основном, от креативности руководства. Это могут быть шуточные наказания, игровые мероприятия, внезапные подарки, дополнительный отдых или забота о семье работника.

Очень трудно оценить влияние каждого из вышеописанных методов на производительность, так как в масштабе организации на нее также будут влиять количество работников и тип продукции, но если говорить исключительно о материальной мотивации, то можно выделить четыре типа экономической модели, определяющей соотношение темпов роста производительности труда и заработной платы:

- 1) рост заработной платы пропорционален росту производительности труда;
- 2) производительность растет быстрее заработной платы;
- 3) наоборот, заработная плата растет быстрее производительности труда;
- 4) оплата труда растет гораздо быстрее производительности.

Наиболее оптимальной является первая модель, так как мотивирует работников, не создавая издержек.

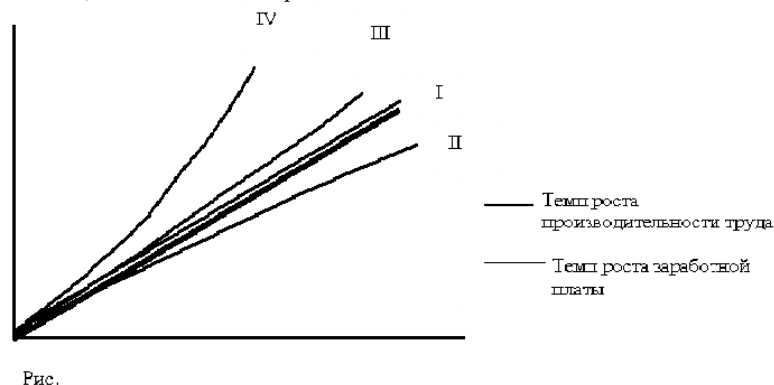


Рисунок 1 - Соотношение темпов роста заработной платы и производительности труда

Таким образом, чтобы повысить производительность труда, необходимо либо скорректировать экономическую стратегию, либо более ответственно подойти к мотивации работников.

Список литературы

1. Орлова Е.Б., Петрова Я.В. Механизм государственного регулирования аграрного сектора России /Сб.: Стратегия социально-экономического развития общества: управленческие, правовые, хозяйственные аспекты Ответственный редактор: Горохов А.А.. Курск, 2015. С. 230-234.
2. Орлова Е.Б., Андреев С.Ю., Орлова М.А. Семейные формы организации труда в сельском хозяйстве в условиях современной России //Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. 2014. № 95. С. 898-908.
3. Хачемизова Э.А. Организационно-экономические основы развития птицеводческих предприятий в условиях рыночных отношений (на примере Республики Адыгея) /Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Майкоп, 2000
4. Хачемизова Э.А. Методологические подходы к оценке эффективности функционирования рынка труда /Ю.И. Тарасов, Н.А.Тумасян, Э.А. Хачемизова //Вестник Адыгейского государственного университета. 2005. № 3. С. 104-107.
5. Хачемизова Э.А. Организационно-экономический механизм кооперативных организаций в птицеводстве региона //Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2015. № 12-7. С. 1305-1308.

Krotov, Alexander D., student, student of the Kuban state agrarian University. I. T. Trubilin

Stroganova Marina Dmitrievna, senior lecturer Kuban state agrarian University. I. T. Trubilin

PROBLEMS OF AUTOMATION OF AGRICULTURAL PRODUCTION IN RUSSIA

The article deals with the problem of increasing productivity by a combination of material and moral incentives.

Keywords: labor productivity, material moral ways of motivation, wages,

УДК 004.051

**ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНФОРМАЦИОННЫХ
ТЕХНОЛОГИЙ ОРГАНИЗАЦИЙ НЕФТЯНОЙ ОТРАСЛИ***Крысанова Ксения Денисовна, магистрант**Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова
(e-mail: moskva095@list.ru)*

В работе исследуется интегративный подход к оценке эффективности информационных технологий (ИТ) организации, который основан на построении оценочных моделей на множестве унифицированных показателей взаимосвязанных и разнородных по своим свойствам компонентов. Приводится модель оценки альтернатив реализации информационных сервисов с учетом технических требований организации.

Ключевые слова: информационные технологии, уровень системности, информационные сервисы, производственные затраты.

Информационные технологии воплощают научные достижения в практику в форме конкретных видов информационного обслуживания и информационных сервисов, их развитие основано на достижениях фундаментальных и прикладных наук. В настоящее время наиболее динамичным сегментом мирового рынка ИТ является программное обеспечение (ПО). Свыше половины совокупного объема сегмента формируют различные категории приложений, остальное приходится на системное ПО и средства разработки. Быстрее всего развивается категория приложений для организации совместной работы, в особенности, решений для внутрифирменных сетей и совместного доступа к информационным ресурсам. Среди стратегических направлений развития ИТ сегодня особое место занимают облачные технологии, аналитика больших объемов данных, интеграция мобильных устройств и технологий социальных сетей в корпоративную среду. С учетом изложенного, актуальным является разработка комплексного подхода к оценке эффективности информационных технологий организации, обеспечивающего выбор наилучшей альтернативы с учетом заданных требований и ограничений.

При создании и развитии ИТ организации требуются гибкое формирование и применение согласованных базовых стандартов и нормативных документов разного уровня, выделение в них требований и рекомендаций, необходимых для реализации требуемых информационных сервисов. Для унификации и регламентирования такие совокупности базовых стандартов должны адаптироваться и конкретизироваться применительно к определенным классам функций, процессов и компонентов ИТ. В связи с этим выделилось и сформировалось понятие ИТ - профиля как основного инструмента функциональной стандартизации. Профиль – это набор, состоящий из одного или более базовых стандартов, содержащих указание области их применимости, список выбранных классов информационных серви-

сов, тестовых наборов, опций и параметров базовых стандартов, необходимых для выполнения конкретной прикладной функции.

Базовая эталонная модель окружений открытых систем (Open System Environment Reference Model - OSE RM) определяет разделение любой вычислительной системы на две составляющие: приложения (прикладные программы и программные комплексы) и среду, в которой эти приложения функционируют. Между приложениями и средой определяются стандартизованные прикладные программные интерфейсы (Application Programming Interface, API), которые являются необходимой частью профиля любой открытой системы. Кроме того, в профиле могут быть определены унифицированные интерфейсы взаимодействия функциональных частей друг с другом и интерфейсы взаимодействия между компонентами среды. Спецификации выполняемых функций и интерфейсов взаимодействия могут быть оформлены в виде профиля отдельных компонентов ИТ.

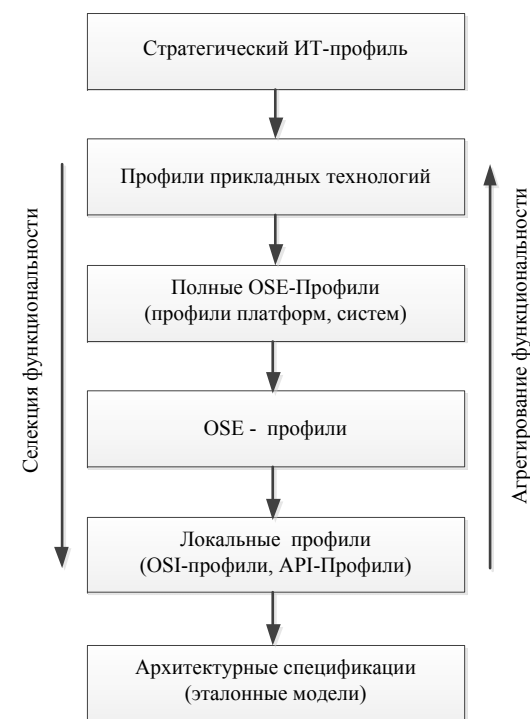


Рисунок 1 - Системная модель ИТ – профиля

Методологический базис построения ИТ-профиля, основную часть которого составляют спецификации ИТ различных уровней абстракции, формируется на основе системного подхода. Это позволяет проводить анализ и синтез структуры ИТ-профиля с помощью многоуровневой систем-

ной модели, представленной на рисунке 1. Системная модель представляет собой достаточно полную классификационную схему спецификаций ИТ.

В данном исследовании эффективность для каждого рассматриваемого объекта будет находиться из решения оптимизационной задачи и весовые коэффициенты будут находиться как оптимальные значения переменных в этой задаче.

Нелинейная задача математического программирования представляется в виде

$$\max \mathcal{O}_0 = \frac{\sum_{z=1}^m u_z y_z^0}{\sum_{h=1}^k w_h x_h^0}, \quad (1)$$

$$\text{при ограничениях} \quad \frac{\sum_{z=1}^m u_z y_z^j}{\sum_{h=1}^k w_h x_h^j} \leq 1, \quad j=1, \dots, n; \quad u_z \geq \varepsilon, \quad z=1, \dots, m;$$

$$w_h \geq \varepsilon, \quad h=1, \dots, k.$$

Индекс 0 соответствует одному из рассматриваемых объектов $j=1, \dots, n$, который на данном шаге оценивается. Переменные u_z и w_h являются весовыми коэффициентами показателей «выхода» и «входа». Задача состоит в максимизации эффективности объекта (варианта) с индексом 0 при условии, что аналогичные отношения для других рассматриваемых объектов не превышают заданной нормы. Параметр ε в задаче является бесконечно малой величиной и вводится для исключения особых точек в нелинейной задаче.

Решение оптимизационной задачи (1) сводится к решению линейной задачи оптимизации. Для этого вводится новая переменная $t > 0$, такая что

$$t \sum_{h=1}^k w_h x_h^0 = 1.$$

После умножения числителя и знаменателя на t в задаче (1) выполняется замена переменных $d_z = t u_z, z=1, \dots, m, v_h = t w_h, h=1, \dots, k$. В результате получается линейная задача оптимизации в виде

$$\max_{d, v} \mathcal{O}_0 = \sum_{z=1}^m d_z y_z^0 \quad (2)$$

при ограничениях

$$\sum_{h=1}^k v_h x_h^0 = 1,$$

$$-\sum_{h=1}^k v_h x_h^j + \sum_{z=1}^m d_z y_z^j \leq 1, \quad j=1, \dots, n,$$

$$d_z \geq \varepsilon, \quad z=1, \dots, m, \quad v_h \geq \varepsilon, \quad h=1, \dots, k.$$

Задача (2) решается последовательно для всех исследуемых объектов.

Применение предлагаемого подхода демонстрируется ниже на примере формирования платформы базы данных в соответствии с заданными требованиями к информационным сервисам организации.

Пусть имеются множество A требований к информационным сервисам организации, определяющее характеристики статической части ИТ, множество B показателей, характеризующих системы управления базами данных (СУБД) с точки зрения выполнения заданных требований, и расширенное множество $C = B \cup (C \setminus B)$ рассматриваемых показателей СУБД (элементы динамической части ИТ). Множество A через отображение во множестве B представляет вектор «входов», $C \setminus B$ (дополнение множества B до множества C) - вектор «выходов». В таблице 1 приводятся исходные данные для расчетов.

Таблица 1 – Требования к информационным сервисам организации

№ п/п	Название показателя	Значение показателя
1.	Модель данных	Реляционная
2.	Объем базы данных	20 GB
3.	Частота обновления данных	Низкая
4.	Уровень требований к надежности	Средний
5.	Максимальное количество транзакций в секунду	20
6.	Уровень секретности данных	Низкий
7.	Допустимое время восстановления данных в аварийных ситуациях	48 часов
8.	Услуги по управлению данными	Традиционные
9.	Уровень соответствия стандарту SQL	Средний

С учетом исходных данных вектора «входов» строится целевая функция, подлежащая минимизации. Результаты решения задачи дробно-линейного программирования с применением симплекс-метода представлены в таблице 2.

Таблица 2 - Результаты решения задачи

№ п/п	Исследуемые объекты, СУБД	Значение функционала	Вес выходного показателя	Оценка эффективности	Отклонение от технологической границы
1	Oracle	1.00	1.000	0.041	14,753
2	IBM DB/2	0.81	0.900	0.041	12,679
3	PostgreSQL	0.45	0.750	0.031	9,982
4	Microsoft SQL	0.64	0.800	0.042	9,775
5	MySQL	0.30	0.600	0.040	2,935
6	FoxPro	0.36	0.600	0.051	2,271
7	Interbase/Firebird	0.04	0.360	0.011	0
8	Informix	0.15	0.500	0.019	6,346
9	Ingres	0.25	0.500	0.049	0,813
10	Access	0.04	0.200	0.049	-5,311

Наилучшей альтернативой на этапе формирования платформы базы данных по результатам расчетов является вариант под номером 7. СУБД Interbase/Firebird по оценке технологических возможностей позволяет реализовать заданные требования к информационным сервисам организации, при этом обладает рациональной избыточностью и в большей степени подходит по стоимостной категории.

Предложенный интегративный подход к оценке эффективности информационных технологий организации сочетает результаты системного анализа в форме системы унифицированных показателей для выделенных в ИТ-архитектуре статической и динамической частей, а также оценочные модели отдельных компонент. Предложенный интегративный подход к оценке эффективности ИТ организации создает научно-методический базис для реализации информационных сервисов по критериям максимума получаемой необходимой информации для принятия решений и быстрого действия ее обработки при минимальных непроизводительных затратах.

Список литературы

1. Сухомлин В.А. Введение в анализ информационных технологий / В.А. Сухомлин - Горячая Линия - Телеком, 2003. — 432 с.
2. Хемди А. Таха Введение в исследование операций. 6-ое издание.: Пер. с англ. — М.: Издательский дом «Вильямс», 2001, - 912 с.
3. А. Буссофиане, Р. Дж. Дайсон, Э. Танасулис. Прикладной анализ свертки данных // Российский журнал менеджмента. Т. 10, №2, 2012. -С. 63–88.

СОВРЕМЕННЫЙ ЧЕЛОВЕК И МЕХАНИЗМ ФОРМИРОВАНИЯ ЕГО ЦЕННОСТЕЙ

Курмаз Ирина Вячеславовна, студент

(e-mail: nalex_68@ngs.ru)

*Сибирский государственный университет путей сообщения,
г. Новосибирск, Россия*

В данной статье рассматривается роль ценностей в жизни человека. Анализируется сущность ценностей и противоречивые условия их индивидуального выбора. Представлены различные виды ценностей и алгоритм их формирования. Рассмотрен один из способов определения ценностей.

Ключевые слова: ценности, виды ценностей, противоречие, алгоритм формирования, способ определения.

В своей жизни мы ежедневно сталкиваемся с необходимостью решения различных проблем, и в этом огромную роль играют наши *ценности*. Они - указатели в жизни, поэтому стоит задавать себе вопросы: «Что для меня составляет систему ценностей?», «Как изменились мои жизненные приоритеты за последние несколько лет?», «Что для меня важнее сейчас?». Каждый человек, которому будет задан вопрос: «Что важно для вас и что является главным в жизни?», ответит индивидуально. Один скажет, что

самое главное в жизни – это карьера и достаток, другой ответит, что эти власть и статус в обществе, третий приведёт в пример семью, отношения между людьми и здоровье. Перечислять можно долго, однако нам нужно лишь понять: *то, что является важным для человека, управляет его действиями*. Исходя из своих приоритетов, он будет заводить друзей, получать образование, выбирать место работы, другими словами, выстраивать свою жизнь. Сформировать систему ценностей сложно по разным причинам. Например, человек с детства может испытывать на себе давление со стороны взрослых (моральное и физическое) или ему долгое время навязывали ценности. Они не обязательно неправильные, аморальные, но просто не подходящие этому человеку. Найдя действительно близкое, ему будет сложно перестроиться, т. к. сильны будут навязанные убеждения, а новые будут проникать в сознание и личность человека – все это создаст неразбериху и путаницу и вряд ли положительно скажется на личности. Система ценностей человека может состоять из нескольких *типов элементов*: общечеловеческие, культурные и индивидуальные ценности. Если первые два элемента обусловлены общими представлениями людей о хорошем и плохом, первостепенном и второстепенном, а также особенностями культуры, в которой родился и воспитывался человек, то к третьему элементу можно отнести субъективные мировоззренческие особенности. Но и в этом случае можно выделить общее, объединяющее ценности человечества [1, с. 73-81].

Что же относится к *ценностям* человека? Прежде всего, это *здоровье* – оно является одной из основных жизненных ценностей, разделяемой множеством людей и ценимой довольно высоко. Сюда можно отнести не только *физическое* или *духовное благополучие*, но и *благополучие социальное*, выражающееся в отсутствии социальных кризисов в жизни. Следует отметить то, что в определенные моменты здоровье может отойти на второй план, уступая место чему-то более важному в определенный момент. *Успех в жизни* – ещё одна важная ценность. В тоже время, велико и число приверженцев «дауншифтинга» – явления, в котором люди, уже сумевшие достичь успеха и социального статуса, приходят к пониманию того, что «уже нет сил выносить социальный прессинг», отходят от дел и уходят в простую жизнь, чтобы сохранить душевное равновесие и целостность. Сегодня ценными являются *навык приспособления* к разным условиям и обстоятельствам жизни, и *способность зарабатывать*, не работая по найму. Следующим приоритетом выступает *семья*. Она остаётся одной из главных ценностей для людей всего мира, невзирая на тенденцию отказа от браков, тем более ранних, от рождения детей, а также пропаганда однополых отношений. Несмотря на пропаганду отказа от детей и появление так «чайлдфри», для большинства людей дети остаются смыслом существования, а рождение и воспитание потомства - цель жизни. Значение здесь отводится возможности для человека оставить след, частичку себя, которая будет существовать дольше его самого. *Любовь* – пожалуй, то, что присуще

большей части людей: она не только романтическое чувство, но и отношение к окружающему миру и живым существам в нём, пропитанное добром и состраданием. Есть и другие ценности: духовное развитие, близость с родными, друзья, уверенность в себе, свобода суждений и поступков, независимость, уважение и признание со стороны окружающих, путешествия по миру и открытие новых мест, творческая реализация, понимание, уважение, дисциплина, терпение, честность, благодарность, прощение, надежда, оптимизм – все зависит от предпочтений [2, с. 3; 3, с. 17-28].

Ценности каждого человека начинают формироваться с первых лет его жизни и до 18-20 годов, но и позже могут меняться. Их формирование можно описать *алгоритмом*: Стремление > Идеал; Стремление > Цель > Идеал; Стремление > Ценности > Цель > Идеал; Стремление > Средства > Ценности > Цель > Идеал. Однако впоследствии между всеми этими пунктами появляется ещё один – *этика*. Каждый элемент представленного алгоритма важен, однако нужно обратить внимание на то, что идеал, цель и средства формируются и выбираются под воздействием не только потребностей, но и этических норм «фильтрующих» все стадии алгоритма.

Для определения ценностей существует множество *приёмов и методик*. Самый простой способ такой. Шаг №1. Запишите всё, что считаете крайне важным в своей жизни. Список может получиться длинным, но его нужно пересмотреть. Для этого вспомните о том, когда вы были счастливы, гордились собой, чувствуя себя состоявшимся и удовлетворённым. Шаг №2. Спрашивайте себя на каждом пункте о том, действительно ли это является тем, без чего вы станете несчастны, или от этого можно было бы отказаться? Если есть даже небольшое сомнение по какому-то пункту, смело вычёркивайте его. Повторяйте шаг №2, пока в вашем списке не останется не более десяти пунктов. Полученный в результате список можно считать списком ваших главных ценностей, опираясь на который и следует строить свою жизнь. Подтвердите свои ценности, ответив на вопросы: «Позволяют ли вам эти ценности чувствовать себя хорошо?», «Горды ли вы собой, придерживаясь их?», «Стараетесь ли вы соответствовать этим ценностям?», «Не выбрали ли вы их лишь потому, что большинство их придерживается?». Это необязательно плохо, однако подумайте об этом [4].

Помните, ваши основные ценности будут сформированы на основе всего, что было в вашей жизни. Они будут включать в себя не только ваши личные мнения, но и мнения тех людей, которые для вас что-то значат: родителей и других членов семьи, друзей и наставников (учителей, преподавателей и т.п.), людей, которыми вы восхищаетесь и т.д. Люди, которые отличаются наибольшей эффективностью и оптимизмом, всегда стараются учесть максимальное количество факторов, оказывающих влияние на их жизненные ценности, и, по возможности, отсеять лишнее. По этой причине опираться нужно лишь на те значения, которые являются самыми важными для вас и которые с годами сформировали вас как личность. Если вы будете действовать таким образом, то ваши жизненные ценности станут

для вас мощным инструментом, способным помочь сделать себя и свою жизнь лучше, а также поспособствуют устранению любых трудностей и преград, которые будут встречаться на вашем пути [5, с. 49-65].

Список литературы

1. Андрееenkova А. В. Постматериалистические и материалистические ценности в России / А. В. Андрееenkova // социологические исследования, 1994. – № 11.
2. Дюкова С. В. Система жизненных ценностей и их значение в жизни человека / С. В. Дюкова. – Тамбов: Вестник Тамбовского университета, выпуск 3 (43), 2006. – С. 3.
3. Лапин Н. И. Социальные ценности и реформы в кризисной России / Н.И.Лапин // Социологические исследования. – 1993. – №9. С. 17-28.
4. Ногалес К. Главные жизненные ценности людей: что наиболее важно в жизни и как это понять? [Электронный ресурс]. – URL: <https://4brain.ru/blog/главные-жизненные-ценности/> (дана обращения: 28.10.2018).
5. Черников В. Г. Человек и его потребности. Курс лекций / В. Г. Черников. – Рыбинск: РГАТА, 2003. - 164 с.

Kurmas Irina Vyacheslavovna, student

(e-mail: nalex_68@ngs.ru)

Siberian state University of railway engineering,

Novosibirsk, Russia

MODERN MAN AND THE FORMATION MECHANISM OF ITS VALUES

Abstract: This article discusses the role of values in human life. The essence of values and contradictory conditions of their individual choice are analyzed. Various types of values and the algorithm of their formation are presented. One of the ways of values determination is considered.

Key words: values, types of values, contradiction, algorithm of formation, method of determination.

Научное издание

**СТРАТЕГИЯ
СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО
РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВА:
УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ, ПРАВОВЫЕ,
ХОЗЯЙСТВЕННЫЕ АСПЕКТЫ**

Сборник научных статей
8-й Международной
научно-практической конференции
22-23 ноября 2018 года

ТОМ 1

Ответственный редактор *Горохов А.А.*

ISBN 978-5-6040165-6-5



9 785604 016565

Подписано в печать 03.12.2018 г.
Формат 60х84 1/16, Бумага офсетная
Уч.-изд. л. 15,8 Усл. печ. л. 15,0 Тираж 100 экз. Заказ № 371
Юго-Западный государственный университет
г.Курск, ул. 50-лет Октября, д.94

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